

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Tips Memilih Asuransi Jiwa yang Aman
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.tagar.id/tips-memilih-asuransi-jiwa-yang-aman
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Siapa yang perlu asuransi jiwa?

5 Tips Memilih Asuransi Jiwa yang Aman

Pemerintah memberikan ketentuan bahwa rasio likuiditas dan solvabilitas yang berlaku adalah minimum 120 persen.

1. Sesuaikan dengan tujuan finansial

Sama seperti investasi, asuransi adalah alat untuk mencapai tujuan finansial kita. Oleh sebab itu, penting mengetahui tujuan membeli polis. Apakah untuk memperoleh pendidikan anak? Atau dana pensiun? Atau supaya keluarga bisa melanjutkan hidup setelah beberapa tahun saja?

2. Ingin milih? Pilih asuransi jiwa murni

Asuransi jiwa murni tidak menawarkan fungsi lain seperti tabungan atau investasi. Murni hanya untuk perlindungan jiwa saja. Oleh sebab itu, pertimbangan penting ketika memilih membeli asuransi berbasis investasi atau tabungannya. Untuk membandingkan harga premi tahunan dan manfaat perlindungan jangka, Anda bisa membandingkan polis dari berbagai perusahaan dengan mengklik data dibawah ini:

3. Riset reputasi perusahaan

Langkah pertama untuk mengetahui kinerja suatu perusahaan adalah dengan melakukan riset di media massa. Kita juga bisa mencari perusahaan asuransi di Google. Kita akan menemukan pemberitaan tentang perusahaan asuransi dari berbagai berita media bisnis. Langkah berikutnya yaitu dilihat siapa saja data tahun terakhir untuk memastikan bahwa perusahaan perusahaan asuransi memang sudah update.

4. Cek kesehatan keuangan perusahaan

Kita perlu memperhatikan laporan keuangan perusahaan untuk memastikan keabsahannya. Hal utama yang perlu dicatat adalah kondisi solvabilitas atau Risk Based Capital (RBC). RBC adalah indikator yang menggambarkan kemampuan perusahaan membayar utang jangka panjang. Berdasarkan ketentuan pemerintah, semua perusahaan asuransi wajib memiliki RBC minimal 120 persen.

Apa seluruh perusahaan asuransi memiliki RBC 120 persen, artinya perusahaan bisa membayar semua utangnya sebelum likui likui habis. Hal ini bisa berdampak pada kemampuan perusahaan dalam membayar klaim. Informasi ini bisa kita dapatkan melalui laporan keuangan perusahaan pada tabel Indikator Kesehatan Keuangan dengan nama Rasio Kesehatan.

5. Tertarik di AAJ dan OJK

Pastikan memilih asuransi jiwa yang terdaftar di OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Selain itu, pastikan juga tergabung menjadi salah satu Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Dengan demikian, perusahaan tersebut kecilnya karena masih memiliki dua rumah dari pemerintah. Beberapa perusahaan asuransi di bawah AAJI di antaranya Mandiri, Prudential, Allianz Cigna, dan lain-lain.

Pemerintah memberikan ketentuan bahwa rasio likuiditas dan solvabilitas yang berlaku adalah minimum 120 persen. Apabila perusahaan asuransi yang kita tentukan memiliki rasio di bawah angka tersebut, maka kondisi keuangannya sedang tidak baik-baik saja.

Nah jika kita tips yang bisa kita tangkap dalam memilih asuransi jiwa. Karena asuransi merupakan bagian dari perencanaan keuangan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Sehingga sangat penting bagi kita untuk memahami asuransi jiwa sebagai instrumen investasi.

Jakarta - Stigma asuransi di Indonesia masih sangatlah rendah dan kerap dipandang sebelah mata. Padahal asuransi berfungsi sebagai proteksi dari segala risiko sesuai dengan asuransi yang dipilih. Seperti halnya asuransi jiwa dimana asuransi memberikan jasa dalam penganggungan nilai yang berkaitan erat dengan jiwa seseorang.

Dengan tujuan melindungi orang terluang keluarga jika sedang terjadi kecelakaan karena kematian, asuransi sebenarnya sangat penting sebagai sumber penghasilan tetap atau produk kembali, berupa pajak yang sudah dibayarkan. Dalam memilih asuransi calon nasabah juga harus berhati-hati. Jangan hanya tergurau tempo mengikuti dan memproses polis baru.

Memilih asuransi jiwa terbaik sebaiknya dilakukan berdasarkan kebutuhan dan kemampuan masing-masing. Selain itu, pastikan juga perusahaan asuransi memiliki reputasi dan kinerja keuangan yang baik serta terdaftar di OJK dan AAJI.

Untuk lebih jelasnya, simak penjelasan tips untuk memilih asuransi jiwa yang aman di bawah ini.

- 1. Sesuaikan dengan tujuan finansial**
- 2. Ingin milih? Pilih asuransi jiwa murni**
- 3. Riset reputasi perusahaan**
- 4. Cek kesehatan keuangan perusahaan**
- 5. Tertarik di AAJ dan OJK**

Belanja Makanan langsung dari Jepang

- Semarang dan Yogyakarta
- Cara Kredit di Shopee dan Alfamart
- Bagian Cara dan Syarat Kredi Banci Credit
- Cara kredit di Kredivo dan Cicapad dan Madadi
- Tidak Memenuhi Keahlian Perusaha Berjalan
- Mau Investasi Saham atau Crypte? Ini Performansinya
- Rapat yang Bukan Tamu, Inilah Kenapa RPPS Ketakutan
- Jenis Jenis Senam Kekerasan yang Bisa Lada Pili
- Program BPJS Ketagungan yang Perlu Ditinjau
- Maka Artinya: Pemakaian Terus Terus Penting

Gantor Rokok Muslimat Syarifuddin FPI Jadi Teroris

Gelembung Pertamax

Judul	Kuartal III/2021, Astra Life Catat Perolehan Premi Capai Rp4 triliun
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pertumbuhan Premi Astra Life Q3/2021
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211125/215/1470225/kuartal-iii-2021-astra-life-catat-perolehan-premi-capai-rp4-triliun
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Kuartal III/2021, Astra Life Catat Perolehan Premi Capai Rp4 triliun

Premi Astra Life tumbuh 58 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Uceni Raentiza Molianova - Bisnis.com
25 November 2021 | 09:50 WIB



Kuartal Astra Life - Bisnis

Bisnis.com, JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Astra atau Astra Life membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp4 triliun sampai dengan kuartal III/2021. Realisasi ini tumbuh 58 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi mengatakan, perusahaan melanjutkan pertumbuhan positif di kuartal III/2021 sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki proteksi serta kondisi perekonomian Indonesia yang mulai pulih pasca-vaksinasi Covid-19 secara nasional.

"Pencapaian positif Astra Life di kuartal III/2021 terlihat dari pertumbuhan gross written premium sebesar 58 persen dibandingkan kuartal yang sama di tahun 2020, yaitu Rp4 triliun dengan total tertanggung mencapai 3,4 juta per September 2021," ujar Windawati melalui siaran pers, dikutip Kamis (25/11/2021).

Baca Juga : Astra Life Gandeng PermataBank Hadirkan Layanan Asuransi di PermataMobile X

Rp 3.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

500+ Bengkel Rekanan
Usia Mobil 4-15 Tahun
Klaim Mudah Semua Kerusakan
Lifepal

Dia menuturkan, total aset perusahaan juga tumbuh 22 persen menjadi Rp6,9 triliun. Hal ini, menurutnya, berkat upaya dalam memperkuat pondasi perusahaan serta inovasi inovasi digital yang diyakini menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi berbagai tantangan dan persaingan.

Di sisi lain, hingga September 2021, Astra Life telah membayarkan klaim sebesar total Rp517 miliar. Pembayaran klaim tidak termasuk manfaat penutupan polis.



"Angka ini tentu juga terdampak dari peningkatan jumlah kasus Covid-19 yang tinggi di pertengahan tahun ini, di mana untuk klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 mencapai lebih dari Rp133 miliar. Pastinya kami terus berupaya memberikan yang terbaik sebagai bentuk tanggung jawab dan komitmen Astra Life untuk selalu hadir memberikan perlindungan bagi nasabah," kata Windawati.

Judul	Astra Life Catatkan Pertumbuhan Premi 58% di Kuartal III-2021
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Premi Astra Life Q3/2021
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/astra-life-catatkan-pertumbuhan-premi-58-di-kuartal-iii-2021
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Astra Life Catatkan Pertumbuhan Premi 58% di Kuartal III-2021

by Vina Anggita - November 25, 2021



PT Asuransi Jiwa Astra ([Astra Life](#)) melanjutkan pertumbuhan positif di kuartal III- 2021 sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki proteksi serta kondisi perekonomian Indonesia yang mulai pulih pasca vaksinasi Covid-19 secara nasional.

Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life mengungkapkan, pencapaian positif Astra Life di kuartal III- 2021 terlihat dari pertumbuhan *Gross Written Premium/GWP* sebesar 58% dibandingkan kuartal yang sama di tahun 2020 yaitu Rp4 triliun dengan total tertanggung mencapai 3,4 juta per September 2021.

"Secara total aset juga bertumbuh 22% mencapai Rp6,9 triliun. Hal ini adalah berkat upaya kami dalam memperkuat pondasi perusahaan serta inovasi-inovasi digital yang kami yakini menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi berbagai tantangan dan persaingan," katanya dalam keterangan pers yang dikutip SWA, Kamis (25/11/2021).

Hingga September 2021, Astra Life telah membayarkan klaim sebesar total Rp517 miliar (tidak termasuk manfaat penutupan polis). Angka ini kata dia, terdampak dari peningkatan jumlah kasus Covid-19 yang tinggi di pertengahan tahun ini, di mana untuk klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 mencapai lebih dari Rp133 miliar.

"Pastinya kami terus berupaya memberikan yang terbaik sebagai bentuk tanggung jawab dan komitmen Astra Life untuk selalu hadir memberikan perlindungan bagi nasabah," lanjut Windawati yang juga menyebut pihaknya akan terus menghadirkan inovasi layanan proteksi yang mudah dan cepat melalui digitalisasi untuk berbagai kalangan masyarakat.

Berkat komitmen Astra Life dalam memberikan pelayanan terbaik ditunjukkan dengan diraihnya beberapa penghargaan, seperti *Contact Center Service Excellence Award* (CCSEA) 5 tahun berturut-turut untuk tahun 2017 hingga 2021 dengan predikat *exceptional* kategori Asuransi Jiwa dan Kesehatan dari *Care – Center for Customer Satisfaction and Loyalty* (Care-CCSL).

Editor : Eva Martha Rahayu

Judul	Astra Life Catatkan GWP Tumbuh 58%
Nama Media	Neraca.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Premi Astra Life Q3/2021
Halaman/URL	https://www.neraca.co.id/article/155398/astra-life-catatkan-gwp-tumbuh-58
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Astra Life Catatkan GWP Tumbuh 58%

Oleh: **Ahmad Nabhani** Kamis, 25/11/2021



NERACA

Jakarta - Di kuartal tiga 2021, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencatatkan pertumbuhan positif kinerja keuangan. Dimana perseroan membukukan pertumbuhan gross written premium (GWP) sebesar 58% dibandingkan periode yang sama tahun lalu yaitu Rp 4 triliun dengan total tertanggung mencapai 3,4 juta per September 2021. "Pertumbuhan positif ini seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki proteksi serta kondisi ekonomi yang mulai pulih pasca vaksinasi Covid-19 secara nasional," kata Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life dalam siaran persnya di Jakarta, kemarin.

Hingga bulan September 2021, lanjut Windawati, Astra Life telah membayarkan klaim sebesar total Rp517 miliar (tidak termasuk manfaat penutupan polis). Angka tersebut juga terdampak dari peningkatan jumlah kasus Covid-19 yang tinggi di pertengahan tahun ini, dimana untuk klaim terkait Covid-19 hingga 30 September 2021 mencapai lebih dari Rp133 miliar. Perseroan sendiri terus berupaya memberikan yang terbaik sebagai bentuk tanggung jawab dan komitmen untuk selalu hadir memberikan perlindungan bagi nasabah.

Lalu secara total aset juga bertumbuh 22% mencapai Rp6,9 Triliun. Hal ini adalah berkat upaya perseroan dalam memperkuat pondasi perusahaan serta inovasi-inovasi digital yang diyakini menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi berbagai tantangan dan persaingan. Komitmen Astra Life di tengah perjalanannya dalam memberikan pelayanan terbaik juga ditunjukkan dengan diraihnya beberapa penghargaan, diantaranya *Contact Center Service Excellence Award* (CCSEA) 5 tahun berturut-turut untuk tahun 2017 hingga 2021 dengan predikat *exceptional* kategori Asuransi Jiwa dan Kesehatan dari *Care – Center for Customer Satisfaction and Loyalty* (Care-CCSL) serta berbagai penghargaan lainnya yang menjadi motivasi Astra Life untuk terus memberikan perlindungan terbaik bagi masyarakat Indonesia.

Astra Life terus menghadirkan inovasi layanan proteksi yang mudah dan cepat melalui digitalisasi untuk berbagai kalangan masyarakat, dimana saat ini proteksi menjadi kebutuhan dasar bagi masyarakat agar dapat menjalani hidup dengan tenang, mencintai hidup, dan fokus meraih cita-citanya. Layanan Digital Astra Life untuk kemudahan Anda. Don't Worry #iGotYourBack.

Judul	AXA Luncurkan Emma, Layanan Asuransi Digital Satu Pintu
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/11/25/axa-luncurkan-emma-layanan-asuransi-digital-satu-pintu
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

AXA Luncurkan Emma, Layanan Asuransi Digital Satu Pintu

Konferensi pers peluncuran layanan asuransi dan kesehatan digital dari AXA Mandiri dan AXA, Kamis (25/11/2021)

Penulis: Yanuar Riezqi Yovanda
Editor: Samudra



Konferensi pers peluncuran layanan asuransi dan kesehatan digital dari AXA Mandiri dan AXA, Kamis (25/11/2021)

15-27 NOV
Selamat
SELAMAT
MEGA
DISKON

100%
GRATIS
KURANG
DARI 50000

Laporan Wartawan Tribunnews.com, Yanuar Riezqi Yovanda

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) hari ini meluncurkan Emma.

Country CEO AXA Indonesia Komisaris AXA Mandiri Financial Services, Presiden Komisaris Mandiri AXA General Insurance Julien Steimer mengatakan, Emma adalah layanan asuransi dan kesehatan digital menyeluruh, dapat diakses melalui satu pintu.

Raca juga: Beli Mobil Baru Lewat ACC dan TAF Dapat Bonus Asuransi Kesehatan



"Emma yang memiliki tagline 'Teman Sejati' atau 'Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat juga Terlindung'. Menyediakan kemudahan dalam mengelola polis dan layanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah entitas AXA di Indonesia," ujarnya dalam konferensi pers, Kamis (25/11/2021).

Julien menjelaskan, Emma menghadirkan pengalaman lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk kita.

Raca juga: Pertumbuhan Premi Asuransi Marine Hull Tumbuh Signifikan Capai 85 Persen

Inovasi tersebut merupakan bagian dari komitmen AXA Group untuk menjadi pemimpin dalam transformasi digital, serta dalam bisnis proteksi dan kesehatan.

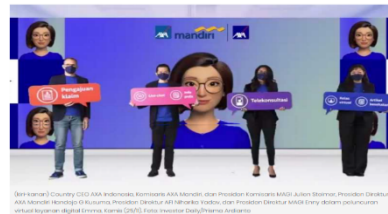
"AXA senantiasa beradaptasi dengan tren tren terbaru untuk menghadirkan cara terbaik dalam melayani nasabah. Pandemi ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan," katanya.

Raca juga: Tips Agar Klaim Mobil yang Terendam Banjir Disetujui oleh Pihak Asuransi

Menurut dia, pandemi juga menunjukkan pentingnya layanan berbasis digital dalam menjawab tantangan akibat dari dampak penyebaran Covid-19.

"Emma hadir seiring dengan tren tren tersebut guna memenuhi kebutuhan nasabah yang selalu berevolusi," pungkas Julien.

Judul	AXA Luncurkan Layanan Asisten Virtual Emma
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://investor.id/finance/272216/axa-luncurkan-layanan-asisten-virtual-emma
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral



Deni Hanafi Country CEO AXA Indonesia, Komisar AXA Mandiri, dan Presiden Komisar MAGI Julien Steiner, Presiden Direktur AXA Mandiri Handoyo O Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri Yudha, dan Presiden Direktur MAGI Enny Eriy, dalam peluncuran virtual asisten digital Emma. Karna (2021), foto: investor.id/axa.axa.com

AXA Luncurkan Layanan Asisten Virtual Emma

Karna, 25 November 2021 (552 KB)
Prima, Jakarta (investor.id/axa.axa.com)

JAKARTA, Investor.id - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) meluncurkan layanan asisten virtual bernama Emma. Layanan asuransi dan kesehatan tipe entitas tersebut kini dapat diakses secara digital dalam satu pintu.

Emma menyediakan kemudahan dalam mengelola polis dan layanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah entitas AXA di Indonesia. Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual. Inovasi itu menggalan bagian dari komitmen AXA Group untuk menjadi pemimpin dalam transformasi digital serta dalam bisnis proteksi dan kesehatan.

Country CEO AXA Indonesia, Komisar AXA Mandiri, dan Presiden Komisar MAGI Julien Steiner menyampaikan sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia, AXA senantiasa beradaptasi dengan tren-tren terbaru untuk menghadirkan cara terbaik dalam melayani nasabah. Percepatan penggunaan digital selama pandemi Covid-19 mendasari AXA untuk memiliki portal digital nasabah yaitu Emma yang memberikan kemudahan akses bagi nasabah dalam mengelola polis mereka secara langsung, tanpa batasan waktu.

"Pandemi ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan. Pandemi juga memunculkan pentingnya layanan berbasis digital dalam menjawab tantangan akibat dari dampak penyebaran Covid-19. Emma hadir seiring dengan tren-tren tersebut guna memenuhi kebutuhan nasabah yang selalu berevolusi," kata Julien dalam konferensi pers virtual. Karna (25/11).

Sementara itu, Presiden Direktur AXA Mandiri Handoyo O Kusuma mengungkapkan, peluncuran Emma merupakan bagian dari rangkaian transformasi digital yang terus didorong perusahaan. Selain memang untuk merespon kondisi pandemi, Emma adalah adaptasi minimal perubahan gaya hidup masyarakat.

"Kemudahan dalam penggunaan kami bangun dengan memperhatikan user interface (UI) guna memberikan customer experience yang terbaik, serta memberikan kenyamanan karena bisa diakses melalui berbagai macam perangkat elektronik seperti mobile phone, tv, atau laptop. Kemudahan yang diberikan oleh Emma diharapkan dapat membantu nasabah kami untuk melindungi hal yang terpenting bagi mereka secara lebih baik," ujar Handoyo.

Salah satu fitur utama yang dihadirkan oleh Emma adalah kemudahan dalam mengelola polis. Kini nasabah bisa mendapatkan informasi terkait dengan kepemilikan polis asuransi mereka termasuk di dalamnya mengenai informasi premi, status polis dan data pribadi nasabah.

Selain itu, nasabah juga dapat mengakses dokumen, melakukan transaksi finansial dan non finansial secara mandiri, misalnya seperti melakukan pembayaran premi, melakukan pengkinian data polis, melalui riwayat pengajuan klaim, dan menghubungi petugas customer service melalui fitur live chat. Semua fitur-fitur itu dapat diakses melalui Emma, sehingga nasabah dapat memantau secara langsung polis asuransi mereka kapan saja dan dimana saja.

Di era kesehatan digital, Presiden Direktur AFI Niharka Yudha menambahkan, Emma hadir untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi nasabah. Pihaknya berambisi untuk menjadi penyedia layanan kesehatan terkemuka namun tidak hanya diwujudkan dengan memberikan solusi produk, tetapi juga layanan kesehatan berbasis teknologi digital melalui kehadiran Emma.

"Hal ini sejalan dengan komitmen perusahaan untuk senantiasa memberikan dan meningkatkan kualitas pelayanan dan mendukung tujuan kami untuk menjadi mitra bagi nasabah kami dan bukan hanya sebagai penyedia klaim," imbuh Niharka.

Emma turut menghadirkan beragam layanan kesehatan dan wellness program, sehingga nasabah dapat menghubungi dan melakukan layanan telekonsultasi dengan dokter terampil. Nasabah dapat melakukan konsultasi terkait segala keluhan kesehatan dengan dokter umum, spesialis atau psikiolog secara aman dan nyaman di rumah masing-masing.

Selain itu, Emma juga menghadirkan direktori rumah sakit, dan layanan VIP. Nasabah dapat membaca artikel-artikel kesehatan dan mengikuti kelas-kelas virtual guna memperkaya wawasan mengenai berbagai isu-isu kesehatan serta akses ke berbagai merchant jasa kesehatan. Dengan layanan dan fitur-fitur yang beragam ini, nasabah akan selalu siap dalam menghadapi risiko kesehatan ke depannya.

Di sisi lain, Presiden Direktur MAGI Enny mengatakan, peran Emma menjadi one stop protection & health partner diharapkan akan memberikan kenyamanan lebih bagi nasabah. Mulai dari mudahnya mengakses polis, menerima layanan asuransi, hingga terhubung dengan berbagai macam fasilitas kesehatan, serta merchant jasa kesehatan pilihan nasabah yang semua hadir dalam satu portal terpadu.

"Hal ini sejalan dengan fokus strategi kami untuk menjadi From Payer to Partner, dimana kami menempatkan diri sebagai mitra yang peduli kepada setiap nasabah dan memberikan dukungan di setiap tahapan kehidupan yang mereka jalani," pungkas Enny.

Editor: **Gora Kunjara** (gora_kunjara@investor.co.id)

Judul	AXA Hadirkan Emma, Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat Terlindungi
Nama Media	Harianbhirawa.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.harianbhirawa.co.id/axa-hadirkan-emma-teknologi-mudah-dan-nyaman-untuk-sehat-terlindungi/
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

AXA Hadirkan Emma, Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat Terlindungi

Author by Helmi Supriyato Posted on 25/11/2021



Country CEO AXA Indonesia, Komisaris AXA Mandiri Financial Services, Presiden Komisaris AXA Mandiri General Insurance, Julien Steimer bersama Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav, Presiden Direktur Mandiri AXA General Insurance, Enny dan Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services, Handojo G. Kusuma.

Jakarta, Bhirawa
PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFT) dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) meluncurkan Emma, layanan asuransi dan kesehatan digital menyeluruh yang dapat diakses melalui satu pintu. Emma yang memiliki tagline "Teman Sejati" atau "Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat Juga Terlindungi", menyediakan kemudahan dalam mengelola polis dan

Related

Kartografi Pirewsi, Duta Genre Lebih Mudah di PTN
Perwujudan RB Ikut di Kolaborasi Wegeri
Kasus Demam Berdarah Menyoroti Kemandirian Kreatoran Jadi
Aneka Maduri Sajikan Baiti Rapi Ratusan Ratus Korban Covid-19
Meski Pandemi, PwI Jasin Baku Laba Rp 3 Miliar di Tahun 2021

layanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah entitas AXA di Indonesia.

Country CEO AXA Indonesia, Komisaris AXA Mandiri Financial Services, Presiden Komisaris Mandiri AXA General Insurance, Julien Steimer mengungkapkan Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk kita.

Inovasi ini merupakan bagian dari komitmen AXA Group untuk menjadi pemimpin dalam transformasi digital serta dalam bisnis proteksi dan kesehatan.

"Sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia, AXA senantiasa beradaptasi dengan tren-tren terbaru untuk menghadirkan cara terbaik dalam melayani nasabah. Pandemi ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan.

Pandemi juga menunjukkan pentingnya layanan berbasis digital dalam menjawab tantangan akibat dari dampak penyebaran COVID-19. EMMA hadir seiring dengan tren-tren tersebut guna memenuhi kebutuhan nasabah yang selalu ber-evolusi," terangnya, Kamis (25/11).

Adapun perkembangan zaman yang serba digital serta terjadinya pandemi COVID-19 telah mendorong perusahaan-perusahaan termasuk perusahaan asuransi untuk mengakselerasi transformasi digital mereka.

Layanan digital menjadi sangat signifikan dalam memenuhi kebutuhan nasabah untuk tetap terhubung dengan perusahaan asuransi mereka kapan pun mereka butuhkan. Hal ini mendasari AXA untuk memiliki portal digital nasabah yaitu Emma yang memberikan kemudahan akses bagi nasabah dalam mengelola polis mereka secara langsung.

"Peluncuran Emma merupakan bagian dari rangkaian transformasi digital yang terus kami ke depan, baik untuk merespon kondisi pandemi maupun bersinergi dengan perubahan gaya hidup masyarakat. Kemudahan dalam penggunaan kami bangun dengan memperhatikan user interface guna memberikan customer experience yang terbaik, serta memberikan kenyamanan karena bisa diakses melalui berbagai macam perangkat elektronik seperti mobile phone, tab, atau laptop. Kemudahan yang diberikan oleh Emma diharapkan dapat membantu nasabah kami untuk melindungi hal yang terpenting bagi mereka secara lebih baik," jelas Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services, Handojo G. Kusuma.

Salah satu fitur utama yang dihadirkan oleh Emma adalah kemudahan dalam mengelola polis, dimana nasabah bisa mendapatkan informasi terkait dengan kepemilikan polis asuransi mereka termasuk di dalamnya mengenai informasi premi, status polis dan data pribadi nasabah.

Selain itu, nasabah juga dapat mengakses dokumen, melakukan transaksi finansial dan non-finansial secara mandiri seperti melakukan pembayaran premi, melakukan pengkajian data polis, melihat riwayat pengajuan klaim dan menghubungi petugas customer service melalui fitur live chat.

Semua fitur-fitur ini dapat di akses melalui Emma, sehingga nasabah dapat memantau secara langsung polis asuransi mereka kapan saja dan dimana saja.

"Di era kesehatan digital, Emma hadir untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi nasabah. Ambisi kami untuk menjadi penyedia layanan kesehatan terkemuka tidak hanya akan diwujudkan dengan memberikan solusi produk, tetapi juga layanan kesehatan berbasis teknologi digital dan semua ini dapat ditemukan di Emma.

Hal ini sejalan dengan komitmen perusahaan untuk senantiasa memberikan dan meningkatkan kualitas pelayanan dan mendukung tujuan kami untuk menjadi mitra bagi nasabah kami dan bukan hanya sebagai pembayar klaim," ujar Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav.

Emma juga menghadirkan beragam layanan kesehatan dan wellness program dimana nasabah dapat menghubungi dan melakukan layanan telekonsultasi dengan dokter terpercaya. Nasabah dapat melakukan konsultasi terkait segala keluhan kesehatan dengan dokter umum, spesialis atau psikolog secara aman dan nyaman di rumah masing-masing.

Selain itu, EMMA juga menghadirkan direktori rumah sakit, dan layanan VIP. Nasabah juga dapat membaca artikel-artikel kesehatan dan mengikuti kelas-kelas virtual guna memperkaya wawasan mengenai berbagai isu-isu kesehatan serta akses ke berbagai merchant jasa kesehatan. Dengan layanan dan fitur-fitur yang beragam ini, nasabah akan selalu siap dalam menghadapi risiko kesehatan kedepannya.

"Peran Emma menjadi 'one stop protection & health partner', diharapkan akan memberikan kenyamanan lebih bagi nasabah, mulai dari mudahnya mengakses polis, menerima layanan asuransi, hingga terhubung dengan berbagai macam fasilitas kesehatan, serta merchant jasa kesehatan pilihan nasabah yang semua hadir dalam satu portal terpadu.

Hal ini sejalan dengan fokus strategi kami untuk menjadi 'From Payer to Partner' dimana kami menempatkan diri sebagai mitra yang peduli kepada setiap Nasabah dan memberikan dukungan di setiap tahapan kehidupan yang mereka jalani," pungkias Presiden Direktur Mandiri AXA General Insurance, Enny, [iq:ira]

Judul	Emma, Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat Juga Terlindungi
Nama Media	Analisadaily.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://analisadaily.com/berita/baca/2021/11/25/1024672/emma-teknologi-mudah-dan-nyaman-untuk-sehat-juga-terlindungi/
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

[illegible]

Judul	AXA Hadirkan Emma, Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat juga Terlindungi
Nama Media	Metrosemarang.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://metrosemarang.com/axa-hadirkan-emma-teknologi-mudah-dan-nyaman-untuk-sehat-juga-terlindungi-75075
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

AXA Hadirkan Emma, Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat juga Terlindungi

 Metro Semarang — LAST UPDATED NOV 25, 2021



Ki-Ka, Julian Steimer, Country CEO AXA Indonesia, Komisaris AXA Mandiri Financial Services, Presiden Komisaris Mandiri AXA General Insurance, Nihanka Yadav, Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Enny, Presiden Direktur Mandiri AXA General Insurance dan Handjojo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services. Foto: ist-metrosemarang.com

JAKARTA, METROSEMARANG.COM – PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) hari ini meluncurkan Emma, layanan asuransi dan kesehatan digital menyeluruh yang dapat diakses melalui satu pintu. Emma yang memiliki tagline "Teman Sejati" atau "Teknologi Mudah dan Nyaman untuk Sehat juga Terlindungi" menyediakan kemudahan dalam mengelola polis dan layanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah entitas AXA di Indonesia. Emma menghadirkan pengalaman yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk kita. Inovasi ini merupakan bagian dari komitmen AXA Group untuk menjadi pemimpin dalam transformasi digital serta dalam bisnis proteksi dan kesehatan.

"Sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia, AXA senantiasa beradaptasi dengan tren-tren terbaru untuk menghadirkan cara terbaik dalam melayani nasabah. Pandemi ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan. Pandemi juga menunjukkan pentingnya layanan berbasis digital dalam menjawab tantangan akibat dari dampak penyebaran COVID-19. EMMA hadir seiring dengan tren-tren tersebut guna memenuhi kebutuhan nasabah yang selalu ber-evolusi," ujar Country CEO AXA Indonesia, Komisaris AXA Mandiri Financial Services, Presiden Komisaris Mandiri AXA General Insurance, Julian Steimer.

Perkembangan zaman yang serba digital serta terjadinya pandemi COVID-19 telah mendorong perusahaan-perusahaan termasuk perusahaan asuransi untuk mengakselerasi transformasi digital mereka. Layanan digital menjadi sangat signifikan dalam memenuhi kebutuhan nasabah untuk tetap terhubung dengan perusahaan asuransi mereka kapan pun mereka butuhkan. Hal ini mendasari AXA untuk memiliki portal digital nasabah yaitu Emma yang memberikan kemudahan akses bagi nasabah dalam mengelola polis mereka secara langsung.

"Peluncuran Emma merupakan bagian dari rangkaian transformasi digital yang terus kami ke depan, baik untuk merespon kondisi pandemi maupun bersinergi dengan perubahan gaya hidup masyarakat. Kemudahan dalam penggunaan kami bangun dengan memperhatikan user interface guna memberikan customer experience yang terbaik, serta memberikan kenyamanan karena bisa diakses melalui berbagai macam perangkat elektronik seperti mobile phone, tab, atau laptop. Kemudahan yang diberikan oleh Emma diharapkan dapat membantu nasabah kami untuk melindungi hal yang terpenting bagi mereka secara lebih baik," tambah Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services, Handjojo G. Kusuma.

Salah satu fitur utama yang dihadirkan oleh Emma adalah kemudahan dalam mengelola polis, dimana nasabah bisa mendapatkan informasi terkait dengan kepemilikan polis asuransi mereka termasuk di dalamnya mengenai informasi premi, status polis dan data pribadi nasabah. Selain itu, nasabah juga dapat mengakses dokumen, melakukan transaksi finansial dan non-finansial secara mandiri seperti melakukan pembayaran premi, melakukan pengisian data polis, melihat riwayat pengajuan klaim, dan menghubungi petugas customer service melalui fitur live chat. Semua fitur-fitur ini dapat diakses melalui Emma, sehingga nasabah dapat memantau secara langsung polis asuransi mereka kapan saja dan dimana saja.

"Di era kesehatan digital, Emma hadir untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi nasabah. Ambisi kami untuk menjadi penyedia layanan kesehatan terkemuka tidak hanya akan diwujudkan dengan memberikan solusi produk, tetapi juga layanan kesehatan berbasis teknologi digital dan semua ini dapat ditemukan di Emma. Hal ini sejalan dengan komitmen perusahaan untuk senantiasa memberikan dan meningkatkan kualitas pelayanan dan mendukung tujuan kami untuk menjadi mitra bagi nasabah kami dan bukan hanya sebagai pembayar klaim," kata Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Nihanka Yadav.

Emma juga menghadirkan beragam layanan kesehatan dan wellness program dimana nasabah dapat menghubungi dan melakukan layanan telekonsultasi dengan dokter terpercaya. Nasabah dapat melakukan konsultasi terkait segala keluhan kesehatan dengan dokter umum, spesialis atau psikolog secara aman dan nyaman di rumah masing-masing. Selain itu, EMMA juga menghadirkan direktori rumah sakit, dan layanan VIP. Nasabah juga dapat membaca artikel-artikel kesehatan dan mengikuti kelas-kelas virtual guna memperkaya wawasan mengenai berbagai isu-isu kesehatan serta akses ke berbagai merchant jasa kesehatan. Dengan layanan dan fitur-fitur yang beragam ini, nasabah akan selalu siap dalam menghadapi risiko kesehatan kedepannya.

"Peran Emma menjadi 'one stop protection & health partner', diharapkan akan memberikan kenyamanan lebih bagi nasabah, mulai dari mudahnya mengakses polis, menerima layanan asuransi, hingga terhubung dengan berbagai macam fasilitas kesehatan, serta merchant jasa kesehatan pilihan nasabah yang semua hadir dalam satu portal terpadu. Hal ini sejalan dengan fokus strategi kami untuk menjadi 'From Payer to Partner' dimana kami menempatkan diri sebagai mitra yang peduli kepada setiap Nasabah dan memberikan dukungan di setiap tahapan kehidupan yang mereka jalani," ujar Presiden Direktur Mandiri AXA General Insurance, Enny (ris)

Judul	AXA Luncurkan EMMA, Asisten Virtual Bagi Nasabah
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

AXA Luncurkan Emma, Asisten Virtual bagi Nasabah

TIGA perusahaan AXA, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI), meluncurkan Emma, layanan asuransi dan kesehatan digital yang diakses untuk memudahkan nasabah.

Presiden Komisaris Mandiri AXA General Insurance Julien Steimer menuturkan teknologi tersebut dihadirkan dalam rangka transformasi digital guna mendukung kebutuhan nasabah setiap waktu dengan efisien.

"Sebagai perusahaan asuransi, visi AXA melindungi nasabah 24 jam penuh, tujuh hari ini lewat Emma sebagai teman baru Anda yang menghadirkan pengalaman yang lebih personal seperti seorang asisten virtual," ujarnya dalam konferensi pers virtual, kemarin.

Kondisi pandemi ini, kata Julien, telah mengubah tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan. Kemudian, semakin sadar soal pentingnya layanan berbasis digital dalam berbagai kebutuhan yang ada.

Salah satu fitur utama yang disediakan Emma ialah kemudahan dalam mengelola polis, dengan nasabah bisa mendapatkan informasi terkait dengan kepemilikan polis asuransi mereka, termasuk soal informasi premi, status polis, dan data pribadi nasabah. (Ins/E-3)

Judul	BERITA FOTO – Layanan Asuransi Dan Kesehatan Digital
Nama Media	Kontan
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

Layanan Asuransi dan Kesehatan Digital



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Insurance Julien Steimer (kanan), Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services Handojo G. Kusuma (kiri), Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav (kedua dari kiri) dan Presiden Direktur Mandiri AXA General Insurance Enny (kedua dari kanan) berswafoto usai peluncuran di jlakarta, Kamis (25/11). Aplikasi Emma, merupakan layanan asuransi dan kesehatan digital satu pintu dari AXA Mandiri dan AXA yang lebih personal. AXA mencatat total 1 juta nasabah entitas di Indonesia

Judul	Bidik Milenial Berasuransi, BCA Life Gandeng Qoala
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1532347/bidik-milenial-berasuransi-bca-life-gandeng-qoala/full&view=ok
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

HOME > BISNIS >

Bidik Milenial Berasuransi, BCA Life Gandeng Qoala

Reporter: [Antara](#)
Editor: [Kodrat Setiawan](#)

Kamis, 25 November 2021 08:39 WIB

KOMENTAR



Ilustrasi Generasi Milenial, ali-souzoku.com

TEMPO.CO, Jakarta - BCA Life bersama Qoala mengajak kelompok **milenial** mulai berasuransi jiwa sebagai upaya meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Indonesia khususnya melalui jalur digital.

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka di masa depan," kata Presiden Direktur & CEO **BCA Life** Rio Winardi dalam keterangan tertulis di Jakarta, Kamis, 25 November 2021.

Baca Juga
[Proyek Pengolahan Sampah Sunter Berpotensi Kembali Tertunda](#)

Produk **BCA Life** Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala, memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp 500 juta, dengan premi yang sangat terjangkau, mulai dari Rp 40 ribu per bulan. Ditambah lagi manfaat masa bayar 8 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun, dan manfaat pengembalian premi sebesar 50 persen di akhir tahun ke-12 polis.

Produk ini diharapkan dapat menjadi pilihan bagi generasi muda untuk mulai menggunakan **asuransi** secara digital dan memahami pentingnya perlindungan jiwa dan keuangan bagi keluarga.



Sebagai platform keuangan digital, kerja sama keduanya ini melengkapi berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan saat ini.

Qoala sebagai perusahaan insurtech, bekerja sama dengan pialang asuransi PT Mitra Jasa Pratama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi terkemuka memiliki tujuan untuk mengembangkan produk asuransi yang terbaik.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin menjelaskan aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan dapat diakses dengan cepat melalui smartphone karena pengguna tidak perlu ragu perihal keamanan data, mengingat pihaknya saat ini tercatat dalam Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di kluster Insurtech.

"Kami memiliki komitmen penuh untuk memberikan kemudahan bagi seluruh pengguna, di era digital seperti ini kemudahan dan kenyamanan dalam membeli asuransi menjadi satu hal yang penting bagi pangsa pasar milenial," katanya.

Kesadaran akan pentingnya asuransi meningkat di generasi milenial, khususnya di masa pandemi ini. Namun di sisi lain, distribusi asuransi yang biasanya dilakukan secara offline terkendala akibat imbauan jaga jarak sosial. Dalam hal ini, pihaknya berperan membangun teknologi agar akses terhadap produk asuransi bisa dilakukan secara online.

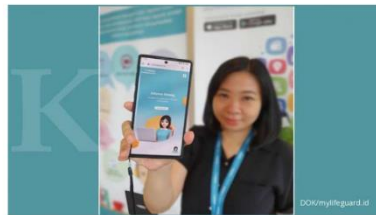
Oleh karena itu, **BCA Life** yakin partnership ini akan memberikan hasil baik untuk pengembangan pasar asuransi jiwa di Indonesia khususnya untuk generasi milenial.

Judul	BCA Life gandeng Qoala untuk kerjasama pemasaran produk
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/bca-life-gandeng-qoala-untuk-kerjasama-pemasaran-produk
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

BCA Life gandeng Qoala untuk kerjasama pemasaran produk

Kamis, 25 November 2021 / 12:23 WIB



ILUSTRASI: BCA Life



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Anna Suci Perwitasari

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) & PT Anchor Technology Digital (Qoala) pada hari ini melakukan kerja sama pemasaran produk digital BCA Life melalui platform Qoala yang dapat diakses melalui aplikasi Qoala atau website.

Kerjasama ini dilakukan karena dinilai masih ada peluang besar bagi kanal digital mengingat data riset bertajuk "Digital 2021: Global Overview Reports" dari HootSuite mengatakan jumlah pengguna internet di Indonesia dibandingkan total populasi penduduk mencapai 73,7% ditambah data OJK per Juli 2021 yang menunjukkan penetrasi asuransi masih sangat rendah yaitu sekitar 3,11%.



Melihat peluang yang masih terbuka luas tersebut, BCA Life mengembangkan kerja sama pemasaran dengan Qoala, khususnya produk yang dipasarkan lewat jalur pemasaran digital. Adapun, produk yang diperkenalkan adalah produk asuransi jiwa berjangka, BCA Life Perlindungan Jiwa yang menyoroti anak-anak muda di Indonesia.

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap BCA Life dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka di masa depan. Produk yang kami tawarkan ini bisa menjadi solusi kenyamanan keuangan para milenial," ucap Rio Winardi, Presiden Direktur & CEO BCA Life dikutip dari keterangan resminya, Kamis (23/11).

Produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala, memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp 500 juta, dengan premi mulai dari Rp 40.000 per bulan. Ditambah lagi manfaat masa bayar 8 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun, dan manfaat pengembalian premi sebesar 50% di akhir tahun ke-12 polis.

Baca Juga: [DPLK BCA Life bialik dana kelolaan ratusan miliar meski baru berdiri](#)

Kerja sama BCA Life menambah beberapa perusahaan yang bermitra dengan Qoala sebagai perusahaan insurtech. Saat ini mereka telah bekerja sama dengan pialang asuransi PT Mitra Jasa Pratama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi yang memiliki tujuan untuk mengembangkan produk asuransi.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin menjelaskan bahwa pengguna tidak perlu ragu perihal keamanan data dari aplikasi Qoala, karena saat ini pihaknya sudah tercatat dalam Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di klasifikasi insurtech.

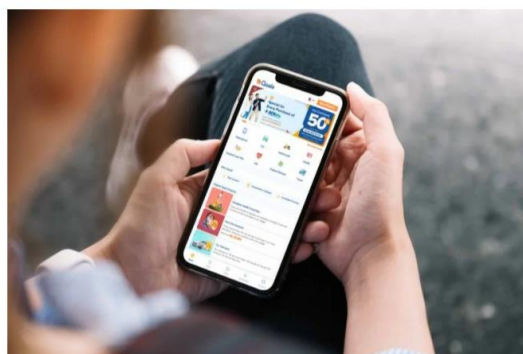
"Di era digital seperti ini kemudahan dan kenyamanan dalam membeli asuransi menjadi satu hal yang penting bagi pangsa pasar milenial. Qoala menjawab tantangan ini dengan aplikasi yang mudah diakses dan proses pembelian serta klaim yang cepat. Produk BCA Life yang hadir dalam aplikasi Qoala juga akan menjadi solusi perlindungan yang tepat," ujar Tommy.

Bertepatan dengan peresmian kerja sama ini, untuk pembelian produk BCA Life di aplikasi Qoala akan ada promo Cashback dari Premi Asuransi yang berlangsung pada 18 November – 18 Desember 2021.

Judul	BCA Life gandeng Qoala sasar milenial mulai berasuransi
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2545305/bca-life-gandeng-qoala-sasar-milenial-mulai-berasuransi
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

BCA Life gandeng Qoala sasar milenial mulai berasuransi

© Kamis, 25 November 2021 07:10 WIB



Ilustrasi aplikasi Qoala ANTARA/HO-BCA Life.

Jakarta (ANTARA) - BCA Life bersama Qoala menyasar kelompok milenial mengajak mulai berasuransi jiwa selain sebagai upaya meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Indonesia khususnya melalui jalur digital.

"Melalui kerja sama dengan Qoala, kami berharap dapat menjadi pilihan yang tepat bagi generasi milenial untuk mendapatkan perlindungan jiwa bagi perencanaan keuangan mereka di masa depan," kata Presiden Direktur & CEO BCA Life Rio Winardi dalam keterangan tertulis di Jakarta, Kamis.

Produk BCA Life Perlindungan Jiwa yang akan dipasarkan di Qoala, memberikan manfaat uang pertanggungan hingga Rp500 juta, dengan premi yang sangat terjangkau, mulai dari Rp40 ribu per bulan. Ditambah lagi manfaat masa bayar 8 tahun untuk mendapatkan perlindungan jiwa 12 tahun, dan manfaat pengembalian premi sebesar 50 persen diakhir tahun ke-12 polis.

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

Sebagai platform keuangan digital, kerjasama keduanya ini melengkapi berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan saat ini. Qoala sebagai perusahaan insurtech, bekerja sama dengan pialang asuransi PT Mitra Jasa Pratama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi terkemuka memiliki tujuan untuk mengembangkan produk asuransi yang terbaik.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin menjelaskan aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan dapat diakses dengan cepat melalui smartphone karena pengguna tidak perlu ragu perihal keamanan data, mengingat pihaknya saat ini tercatat dalam Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di klaster Insurtech.

"Kami memiliki komitmen penuh untuk memberikan kemudahan bagi seluruh pengguna, di era digital seperti ini kemudahan dan kenyamanan dalam membeli asuransi menjadi satu hal yang penting bagi pangsa pasar milenial," katanya.

Kesadaran akan pentingnya asuransi meningkat di generasi milenial, khususnya di masa pandemi ini. Namun di sisi lain, distribusi asuransi yang biasanya dilakukan secara offline terkendala akibat imbauan jaga jarak sosial. Dalam hal ini, pihaknya berperan membangun teknologi agar akses terhadap produk asuransi bisa dilakukan secara online.

Oleh karena itu, BCA Life yakin partnership ini akan memberikan hasil baik untuk pengembangan pasar asuransi jiwa di Indonesia khususnya untuk generasi milenial.

Judul	Perkuat Bancassurance, Chubb Life Indonesia Bermitra dengan Bank Woori Saudara
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance Chubb Life
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read376730/perkuat-bancassurance-chubb-life-indonesia-bermitra-dengan-bank-woori-saudara
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Perbankan

Perkuat Bancassurance, Chubb Life Indonesia Bermitra dengan Bank Woori Saudara

Kamis, 25 November 2021, 21:28 WIB



Kredit Foto: Chubb Life Indonesia

WE Online, Jakarta - PT Chubb Life Insurance Indonesia (Chubb Life Indonesia) mengumumkan kerjasama dengan PT Bank Woori Saudara Indonesia 1906, Tbk (Bank Woori Saudara).

Sejalan dengan visi dan tujuan Chubb Life untuk memperkuat bisnis bancassurance secara global, Chubb Life Indonesia memberikan solusi proteksi melalui asuransi jiwa dan kesehatan, termasuk perlindungan terhadap risiko kanker, kepada nasabah Bank Woori Saudara.

Baca Juga: Kolaborasi Allianz dan Bank CTBC, Sediakan Perlindungan Asuransi 'Bancassurance'



"Bersama-sama, kami akan memperluas layanan perlindungan kepada masyarakat Indonesia, sehingga masyarakat dapat terlindungi secara finansial dari risiko penyakit tak terduga dalam hidup, terutama kanker.

Kemitraan ini juga memperkuat kemampuan digital Chubb Life Indonesia terutama untuk mitra bancassurance kami, sejalan dengan komitmen kami untuk memberikan penawaran terbaik di kelasnya melalui pendekatan yang berfokus pada pelanggan," ujar Kumaran Chinan, Presiden Direktur Chubb Life Indonesia.

Produk yang ditawarkan dalam kerja sama tahap pertama ini adalah Cancer Care Protection. Manfaat utama produk ini meliputi pertanggungan 25% dari total uang pertanggungan untuk risiko penyakit kanker stadium awal, dan hingga 100% dari total uang pertanggungan untuk kanker stadium lanjut.

Produk ini juga memberikan pertanggungan ketika Tertanggung meninggal dunia selama periode asuransi. M. Tri Budiono, Direktur Bank Woori Saudara, menambahkan, "Kerja sama ini membuktikan komitmen kami untuk memberikan kemudahan bagi nasabah kami untuk menemukan solusi perlindungan terbaik dari berbagai risiko dalam hidup. Kami percaya bahwa dengan bekerja sama dengan Chubb Life, ini akan memperkuat kemampuan kami dan memungkinkan kami untuk mencapai pertumbuhan strategis di Indonesia."



Kerja sama ini juga membuka peluang bagi Chubb Life Indonesia untuk menawarkan Extra Cashback Protection Plan dan produk asuransi lainnya kepada nasabah Bank Woori Saudara di masa mendatang.

Judul	Hadirkan Customer Center, IFG Life Siap Layani Nasabah
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Peresmian Customer Center IFG Life
Halaman/URL	https://finance.detik.com/foto-bisnis/d-5827560/hadirkan-customer-center-ifg-life-siap-layani-nasabah
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Hadirkan Customer Center, IFG Life Siap Layani Nasabah

dok. IFG Life - detikFinance

Kamis, 25 Nov 2021 09:42 WIB

-0 komentar

SHARE

a

b

~

Jakarta - Asuransi Jiwa IFG hadirkan customer center di Jakarta. Pusat pelayanan nasabah ini menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero).



Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menghadirkan customer center yang berlokasi di Gedung Graha Niaga Lantai 8, Jl Jenderal Sudirman, Jakarta. Kantor pusat pelayanan untuk nasabah ini disiapkan oleh IFG Life sebagai bentuk kesiapan operasional IFG Life dalam melayani nasabah serta untuk menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Judul	BERITA FOTO – Pembukaan Customer Center IFG Life
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Peresmian Customer Center IFG Life
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral



Pembukaan Customer Center IFG Life

Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja (kedua kiri) bersama Direktur Keuangan dan Investasi Farid Azhar Nasution (kedua kanan), Direktur Kepatuhan, Manajemen Resiko dan SDM Eli Wijayanti (kedua kiri), dan Direktur Operasional dan TI Yusman Dedy Kusuma membuka tirai sebagai simbolis peresmian pembukaan Customer Center IFG Life di Graha CIMB Niaga, Jakarta, Rabu (24/11/2021). Pembukaan kantor pelayanan itu sebagai bentuk kesiapan operasional IFG Life dalam melayani nasabah serta untuk menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Antara

Judul	BERITA FOTO – Peresmian Pusat Layanan Nasabah
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Peresmian Customer Center IFG Life
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

■ PERESMIAN PUSAT LAYANAN NASABAH



Bisnis/Yayus Yuswoprihanto

Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja (*tengah*) bersama Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko dan SDM Eli Wijanti (*ketiga kanan*), Direktur Operasional dan TI Yusman Dedy Kusuma (*kedua kanan*) serta Direktur Keuangan dan Investasi Farid Azhar Nasution (*kanan*) berbincang dengan

nasabah saat peresmian pusat layanan nasabah di Jakarta, Rabu (24/11). Peresmian ini sebagai kesiapan operasional IFG Life dalam menjalankan bisnisnya serta menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Proses migrasi polis baru bisa dilakukan setelah mendapatkan persetujuan regulator.

Judul	Perluas Jaringan , IFG Life Siap Melayani Para Nasabah
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Peresmian Customer Center IFG Life
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/97942/perluas-jaringan-ifg-life-siap-melayani-para-nasabah
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Perluas Jaringan , IFG Life Siap Melayani

Oleh : **Henry Barus** | Kamis, 25 November 2021 - 09:21 WIB



Berita Terkait

Masalah dengan Tato? , Kemah Terapi Sinar Laser dari Siloam Hospitals Balikpapan

Mentari SYL, Pening Patroli Laut Awasi Pangan Berbahaya

Joyko Rangkul Shopee Luncurkan Alat Tulis Kantor Terbaru

INDUSTRY.co.id - Jakarta-PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) meresmikan Customer Center yang berlokasi di Gedung Graha Niaga Lantai 8, Jl. Jend. Sudirman No.Kav 58, RT 5/RW 3, Senayan, Jakarta Selatan. Kantor pusat pelayanan untuk nasabah ini dipersiapkan oleh IFG Life untuk para calon nasabah baru maupun nasabah yang merupakan pemegang polis eks Jiwassraya.

Peresmian kantor pelayanan tersebut dihadiri oleh seluruh jajaran Direksi IFG Life. Peresmian ini merupakan tanda dari bentuk kesiapan operasional IFG Life dalam menjalankan bisnisnya ke depan dan juga dalam menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwassraya (Persero). Meskipun demikian, proses migrasi polis ini baru akan bisa dilakukan setelah mendapatkan persetujuan dari regulator.

Nasabah tidak hanya akan dilayani di Customer Center Jakarta saja, namun IFG Life juga sedang mempersiapkan infrastruktur di 21 kantor representatif lainnya yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia.

Adapun kota-kota besar tersebut adalah Jakarta, Tangerang, Bandung, Medan, Semarang, Surabaya, Makassar, Pekanbaru, Palangkaraya, Pontianak, Denpasar, Palembang, Yogyakarta, Jayapura, Manado, Tasikmalaya, Balikpapan, Banjarmasin, Jambi, Sukabumi, dan Cirebon.

Meskipun kantor representatif IFG Life hanya terletak di 21 kota, namun IFG Life akan tetap memaksimalkan pelayanan dengan memperkuai kanal-kanal informasi sehingga nasabah tidak harus mendatangi kantor representatif IFG Life untuk mendapatkan pelayanan, IFG Life juga akan dibantu oleh para agen yang tersebar di seluruh Indonesia, dimana seluruh nasabah berada untuk memberikan pelayanan.

"Kami akan melakukan pelayanan maksimal kepada seluruh nasabah IFG Life baik yang berada di Jakarta maupun yang tersebar di seluruh Indonesia. Selain mempersiapkan infrastruktur di seluruh kantor representatif, kami juga akan memperkuai kanal-kanal informasi baik yang melalui saluran digital maupun non digital (konvensional) untuk mendukung pelayanan kepada nasabah", ujar Yusman Dedy Kusuma selaku Direktur Operasional & TI di sela-sela peresmian.

Akan ada 6 (enam) counter yang siap melayani para nasabah atau pemegang polis di Customer Center Graha CIMB Niaga Lantai 8 dimana terdapat 1 (satu) counter yang disiapkan untuk melayani nasabah yang sudah ada di Jiwassraya. Hal ini bertujuan agar seluruh nasabah baik yang telah setuju restrukturisasi maupun belum setuju akan mendapatkan informasi dan juga dapat terlayani dengan baik di 1 (satu) pintu.

Yusman mengatakan, "sebagai nasabah, mereka berhak mendapatkan pelayanan terbaik dengan tidak di 'pingpong' saat ingin mendapatkan informasi mengenai proses restrukturisasi. Oleh karena itu, IFG Life sudah sepakat untuk juga membantu Jiwassraya dalam proses pelayanan bagi para pemegang polis Jiwassraya yang polisinya belum dimigrasi ke IFG Life agar mereka bisa mendapatkan informasi dengan baik".

Adapun alur pelayanan di Customer Center Graha CIMB Niaga lantai 8 diawali dengan pendaftaran secara online melalui link : <https://asuransi.ifg-life.id/>. Kemudian setelahnya nasabah di Customer Center Graha CIMB Niaga lantai 8, akan langsung diarahkan menuju Customer Care Representative IFG Life. Setelah itu duty officer yang bertugas akan menyambut dan mendampingi nasabah atau pemegang polis tersebut untuk kemudian diberikan layanan. Pendaftaran secara online dilakukan agar nasabah bisa lebih cepat mendapatkan pelayanan dari IFG Life.

Customer Center Graha CIMB Niaga Lantai 8 ini beroperasi setiap hari Senin-Jumat pada pukul 08.00 - 17.00 WIB. Dan seluruh personil Customer Care Representative ini telah dilatih agar dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada seluruh nasabah.

Selanjutnya mengenai proses migrasi polis restrukturisasi, IFG Life akan mengumumkan kepada para pemegang polis eks Jiwassraya melalui berbagai platform komunikasi agar para mereka dapat mengetahui status dari polisinya. Baik melalui SMS (short message service), email, maupun melalui surat.

Judul	IFG Life Fasilitas Eks Nasabah Jiwasraya
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Peresmian Customer Center IFG Life
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

15

| INDUSTRI ASURANSI |

IFG Life Fasilitas Eks Nasabah Jiwasraya

Bisnis, JAKARTA — PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menyatakan siap menjalankan bisnis dan menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Direktur Operasional & TI IFG Life Yusman Dedy Kutuma mengatakan bahwa perseroan telah siap menerima proses transfer polis migrasi dari Jiwasraya. Meskipun demikian, proses migrasi polis ini baru akan bisa dilakukan setelah mendapatkan persetujuan dari regulator.

“Kami sudah siap infrastruktur dan orangnya, tapi kami belum menerima migrasi polis. Dari sisi kesiapan sudah, jadi ketika migrasi bisa dilaksanakan, semua sudah siap,”

ujar Yusman, Rabu (24/11).

Kesiapan tersebut salah satunya melalui *customer center* di Kantor Pusat IFG Life di Gedung Graha Niaga, Senayan, Jakarta Selatan.

Dia mengatakan nasabah tidak hanya akan dilayani di *customer center* Jakarta saja, tetapi juga IFG Life sedang mempersiapkan infrastruktur di 21 kantor representatif lainnya yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia.

Adapun, kota-kota besar tersebut adalah Jakarta, Tangerang, Bandung, Medan, Semarang Surabaya, Makassar, Pekanbaru, Palangkaraya, Pontianak, Denpasar, Palembang, Yogyakarta, Jayapura Manado, Tasikmalaya, Balikpapan, Banjarmasin, Jambi, Sukabumi,

dan Cirebon.

Dia mengatakan kendati kantor representatif IFG Life hanya terletak di 21 kota, IFG Life akan tetap memaksimalkan pelayanan dengan memperkuat kanal-kanal informasi sehingga nasabah tidak harus mendatangi kantor representatif IFG Life untuk mendapatkan pelayanan.

Yusman menjelaskan di *customer center* terdapat satu *counter* yang disiapkan untuk melayani nasabah yang masih ada di Jiwasraya.

Hal ini bertujuan agar seluruh nasabah baik yang telah setuju restrukturisasi maupun belum akan mendapatkan informasi dan juga dapat terlayani dengan baik di satu pintu. (Denis Riantiza Mellanova)

Judul	Tak Lagi Dipingpong, Nasabah Jiwasraya Kini Bisa Tanyakan Langsung Nasib Polisny
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Peresmian Customer Center IFG Life
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/11/25/tak-lagi-dipingpong-nasabah-jawasraya-kini-bisa-tanyakan-langsung-nasib-polisnya
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Kasus Jiwasraya

Tak Lagi Dipingpong, Nasabah Jiwasraya Kini Bisa Tanyakan Langsung Nasib Polisny

Kamis, 25 November 2021 09:57 WIB
Penulis: Hendra Gunawan
Editor: Dewi Agustina



Direktur Utama IFG Life Nasirudin Tanuwidjaja (kedua dari kanan) bersama Direktur Keuangan dan Investasi Firdaus Achir Nasution (kedua dari kiri), Direktur Apresiasi, Manajemen Risiko dan ERM Edy Wijayanti (tengah), dan Direktur Operasional dan TI Yudianto Dedy Kusuma (terakhir dari kiri) menghadiri peresmian Customer Center IFG Life di Gedung CIMB Niaga, Jakarta, Rabu (24/11/2021). PT Asuransi Jiwa IFG Life meresmikan customer center pusat IFG Life sebagai bentuk kesediaan operasional pelayanan dalam melayani klien dan menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Nasabah tidak hanya akan dilayani di Customer Center Jakarta saja, IFG Life juga sedang mempersiapkan infrastruktur di 21 kantor representatif lainnya yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia. Tribunnews/jprisma

Simex X1 2012
Rp 226,0 JT
Beli Sekarang

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Bagi nasabah Asuransi Jiwasraya kini tak perlu bingung untuk mendapatkan layanan asuransinya.

Jika sebelumnya sempat pusing tujuh keliling, akibat dipingpong sana-sini akibat kasus korupsi Jiwasraya, saat ini nasabah sudah bisa menanyakan nasib polisnya.

PT Asuransi Jiwa IFG Life meresmikan Customer Center yang berlokasi di Gedung Graha Niaga Lantai 8, Jl. Jend. Sudirman No.Kav 58, RT.5/RW.3, Senayan, Kota Jakarta Selatan.



Kantor pusat pelayanan untuk nasabah ini dipersiapkan oleh IFG Life untuk para calon nasabah baru maupun nasabah yang merupakan pemegang polis eks Jiwasraya.

Peresmian kantor pelayanan tersebut dihadiri oleh seluruh jajaran Direksi IFG Life.

Peresmian ini merupakan tanda dari bentuk kesiapan operasional IFG Life dalam menjalankan bisnisnya ke depan dan juga dalam menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Meskipun demikian, proses migrasi polis ini baru akan bisa dilakukan setelah mendapatkan persetujuan dari regulator.

Nasabah tidak hanya akan dilayani di Customer Center Jakarta saja, namun IFG Life juga sedang mempersiapkan infrastruktur di 21 kantor representatif lainnya yang tersebar di berbagai kota besar di Indonesia.

Adapun kota-kota besar tersebut adalah Jakarta, Tangerang, Bandung, Medan, Semarang, Surabaya, Makassar, Pekanbaru, Palangkaraya, Pontianak, Denpasar, Palembang, Yogyakarta, Jayapura, Manado, Tasikmalaya, Balikpapan, Banjarmasin, Jambi, Sukabumi, dan Cirebon.

Meskipun kantor representatif IFG Life hanya terletak di 21 kota, namun IFG Life akan tetap memaksimalkan pelayanan dengan memperkuat kanal-kanal informasi sehingga nasabah tidak harus mendatangi kantor representatif IFG Life untuk mendapatkan pelayanan, IFG Life juga akan dibantu oleh para agen yang tersebar di seluruh Indonesia, dimana seluruh nasabah berada untuk memberikan pelayanan.

"Kami akan melakukan pelayanan maksimal kepada seluruh nasabah IFG Life baik yang berada di Jakarta maupun yang tersebar di seluruh Indonesia. Selain mempersiapkan infrastruktur di seluruh kantor representatif, kami juga akan memperkuat kanal-kanal informasi baik yang melalui saluran digital maupun non digital (konvensional) untuk mendukung pelayanan kepada nasabah," ujar [Yusman Dedy Kusuma](#) selaku Direktur Operasional & TI di sela-sela peresmian.

Akan ada 6 (enam) counter yang siap melayani para nasabah atau pemegang polis di Customer Center Graha CIMB Niaga Lantai 8 dimana terdapat 1 (satu) counter yang disiapkan untuk melayani nasabah yang masih ada di Jiwasraya.

Hal ini bertujuan agar seluruh nasabah baik yang telah setuju restrukturisasi maupun belum setuju akan mendapatkan informasi dan juga dapat terlayani dengan baik di 1 (satu) pintu.

"Sebagai nasabah, mereka berhak mendapatkan pelayanan terbaik dengan tidak di 'pingpong' saat ingin mendapatkan informasi mengenai proses restrukturisasi. Oleh karena itu, IFG Life sudah sepakat untuk juga membantu Jiwasraya dalam proses pelayanan bagi para pemegang polis Jiwasraya yang polisinya belum dimigrasi ke IFG Life agar mereka bisa mendapatkan informasi dengan baik," kata Yusman mengatakan.

Adapun alur pelayanan di Customer Center Graha CIMB Niaga lantai 8 diawali dengan pendaftaran secara online melalui link : <https://asuransi.ifg-life.id/>.

Baca juga: [Jaksa Langsung Eksekusi Putusan MA Terhadap Enam Terpidana Kasus Korupsi Jiwasraya](#)

Kemudian setelah itu nasabah di Customer Center Graha CIMN Niaga lantai 8, akan langsung diarahkan menuju Customer Care Representative IFG Life.

Setelah itu duty officer yang bertugas akan menyambut dan mendatangi nasabah atau pemegang polis tersebut untuk kemudian diberikan layanan.

Pendaftaran secara online dilakukan agar nasabah bisa lebih cepat mendapatkan pelayanan dari IFG Life.

Customer Center Graha CIMB Niaga Lantai 8 ini beroperasi setiap hari Senin-Jumat pada pukul 08.00 – 17.00 WIB.

Dan seluruh personel Customer Care Representative ini telah dilatih agar dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada seluruh nasabah.

Selanjutnya mengenai proses migrasi polis restrukturisasi, IFG Life akan mengumumkan kepada para pemegang polis eks Jiwasraya melalui berbagai platform komunikasi agar para mereka dapat mengetahui status dari polisinya.

Baik melalui SMS (short message service), email, maupun melalui surat.

Judul	IFG Life Fokus Garap Asuransi untuk Proteksi
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Strategi Bisnis IFG Life
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r332ej457/ifg-life-fokus-garap-asuransi-untuk-proteksi
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Korla - Ekonomi - Ekonomi

IFG Life Fokus Garap Asuransi untuk Proteksi

Kamis 25 Nov 2021 05:50 WIB

By: Muhammad Nurghani Red, Faj Pratika



Polisi militer dibesarkan Customer Center IFG Life di Jakarta, Rabu (24/11). IFG Asuransi Life IFG Life akan fokus menjual produk asuransi dengan proteksi. Foto: Tazka Adhita/Republika

Pada khittahnya asuransi itu bukan investasi tapi proteksi.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Anak usaha Holding BUMN Perasuransian dan Penjaminan, Indonesia Financial Group (IFG) Life, memiliki sejumlah strategi dalam pengembangan bisnis ke depan.

Direktur Operasional dan **IFG Life** Yusman Dedy Kusuma mengatakan IFG Life menghadirkan model bisnis **asuransi** dengan produk yang berorientasi pada proteksi.

"Asuransi jiwa itu kita **proteksi** kerugian akibat jiwa, meninggal atau kesehatan. Makanya kami ingin IFG Life itu kembali ke *khittah* bahwa asuransi itu bukan investasi tapi proteksi," ujar Yusman saat peresmian customer center IFG Life di Gedung Graha Niaga, Jakarta, Rabu (24/11).

Kendati begitu, ucap Yusman, IFG Life juga memiliki *unit link* namun tetap berorientasi proteksi, bukan berorientasi kepada investasi. Tak hanya *unit link*, lanjut Yusman, IFG Life juga coba memasuki pasar *bancassurance* yang mana ditandai dengan kerja sama kanal distribusi dengan BTN pada dua pekan lalu.

Yusman menyampaikan, kerja sama dengan BTN merupakan langkah antisipatif meningkatnya permintaan asuransi ritel di masa yang akan datang. Yusman memprediksi kelas menengah ke atas Indonesia akan terus bertambah hingga 2030.

"Jadi kalau kita tidak ke ritel, kita akan ketinggalan," ucap Yusman.

Kendati begitu, Yusman menyebut segmen korporasi masih menjadi basis utama IFG Life lantaran memiliki pasar besar pada sektor BUMN. "BUMN tidak ada salahnya kalau saling bersinergi, kami bisa menawarkan proteksi yang bisa menjadi solusi bagi nasabah BTN," lanjut Yusman.

Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja mengatakan, kerja sama dengan BTN menjadi langkah awal IFG Life dalam menggarap pasar ritel. Harjanto menilai tidak menutup kemungkinan bagi IFG Life untuk menggandeng bank lain dalam memasarkan produk asuransi.

"Kita mau buat *success story* dengan BTN dulu, kalau berhasil pasti bank lain akan melirik kita juga," ujar Harjanto.

Harjanto optimistis IFG Life memiliki prospektif cerah dalam menghadapi industri asuransi Tanah Air. Harjanto menyampaikan ratusan agen jiwawaya yang telah bergabung dengan IFG Life telah mampu menjual hampir seribu polis asuransi hanya dalam waktu sekitar dua bulan.

"Itu menunjukkan kita sudah siap jualan dan sudah berhasil. Kepercayaan nasabah tetap ada, brandnya sudah cukup bagus," kata Harjanto.

republika.co.id_desktop_300x250

Judul	IFG akan lakukan fundraising ke perbankan untuk penuhi dana permodalan IFG Life
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Migrasi Polis Asuransi Nasabah Jiwasraya
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ifg-akan-lakukan-fundraising-ke-perbankan-untuk-penuhi-dana-permodalan-ifg-life
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

IFG akan lakukan fundraising ke perbankan untuk penuhi dana permodalan IFG Life

Kamis, 25 November 2021 / 11:36 WIB



KONTAN.CO.ID - Direktur Utama Indonesia Financial Group (IFG) Robertus Bilitea

Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Indonesia Financial Group (IFG) tengah mencari beberapa langkah untuk melengkapi kebutuhan dana dalam rangka penggantian struktur modal IFG Life. Seperti diketahui, total keperluan dana yang dibutuhkan untuk restrukturisasi Jiwasraya sebesar Rp 26,7 triliun.

Terbaru, IFG sudah menerima PMN tunai senilai Rp 20 triliun untuk selanjutnya akan dialihkan ke IFG Life bersama dengan pengalihan (migrasi) polis Asuransi Jiwasraya untuk pemegang polis produk retail dan korporasi yang saat ini dalam proses validasi dan verifikasi.



Direktur Utama IFG Robertus Bilitea pun bilang bahwa saat ini pihaknya sedang tengah melakukan pembicaraan dengan perbankan dalam rangka fundraising tersebut. Adapun, ini bagian dari rencana fundraising dengan underlying dividen anak perusahaan selama 5 tahun ke depan senilai Rp6,7 triliun

"Kami yakin dengan adanya kepercayaan dan dukungan yang kuat dari pemerintah melalui pemberian PMN ini maka pihak perbankan juga akan lebih confident untuk memberikan dana kepada IFG" ujar Robertus dikutip dari keterangan resminya, Kamis (25/11).

Baca Juga: IFG Life resmikan customer center di Jakarta, siap layani eks nasabah Jiwasraya

Sementara itu, dari sisi penempatan dana PMN, Robertus menjelaskan sesuai kajian penyertaan modal maka akan diutamakan pada instrumen investasi dengan tingkat risiko rendah, seperti Surat Berharga Negara, Obligasi Korporasi dengan rating baik, serta Deposito pada bank yang sehat.

Robertus pun menambahkan penerapan tata kelola investasi yang baik dengan memperhatikan prinsip *liability-driven investment* dan profil risiko yang terukur akan menjadi salah satu kekuatan IFG Life karena didukung ekosistem yang ada di IFG di antaranya melalui kolaborasi dengan anak usaha IFG di bidang investasi.

"PMN ini merupakan wujud keseriusan pemerintah melalui IFG sekaligus sebagai bagian dari solusi untuk menghadirkan perusahaan asuransi jiwa dan kesehatan yang sehat dan berdaya saing tinggi. Kami meyakini manajemen IFG Life menyadari penuh akan hal ini dan secara sekuat tenaga dengan potensi besar ini akan mampu menjalankan kepercayaan besar yang diberikan ini," tambah Robertus.

Judul	Rampungkan Persoalan Jiwasraya, IFG Resmi Terima PMN Tunai Rp20 Triliun
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Migrasi Polis Asuransi Nasabah Jiwasraya
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211125/215/1470243/rampungkan-persoalan-jiwassraya-ifg-resmi-terima-pmn-tunai-rp20-triliun
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Rampungkan Persoalan Jiwasraya, IFG Resmi Terima PMN Tunai Rp20 Triliun

Penyerahan PMN ini akan dipergunakan sebagai pengisian struktur pemodal ansh usaha, yaitu PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life)

Doris Rianita Indonesia - Bisnis.com
11 November 2021 / 10:00 WIB



Grup IFG Life menerima Customer Center di Gedung Utama Akiba, Jakarta. Foto: Dika Siregar/SI

Bisnis.com, JAKARTA - Indonesia Financial Group (IFG), holding UUMN/Asuransi dan Pengaman, telah menerima dana dari pemerintah melalui penempatan Penyertaan Modal Negara (PMN) tunai sebesar Rp20 triliun.

Penerimaan dana ini melalui pengundutan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 100 tahun 2021 tentang Penempatan Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia ke Dalam Modal Saham Perusahaan Perseoran (Persero) PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia.

Penyerahan PMN tunai ini akan dipergunakan sebagai pengisian struktur pemodal ansh usaha, yaitu PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life).

Raca Juge : IFG Life Perkirakan Proses Migrasi Polis Nasabah Jiwasraya Bisa Dimulai Akhir 2021

Seiring dengan diterimanya PMN tunai sebesar Rp20 triliun tersebut, IFG telah menyelenggarakan KUMS pada 4 November 2021 untuk penempatan modal dasar IFG yang selanjutnya akan dilanjutkan dengan melakukan penempatan penyerahan modal kepada IFG Life.



IFG Life merupakan anak perusahaan IFG yang dibentuk untuk melengkapi ekosistem layanan IFG di bidang asuransi jiwa dan kesehatan. Salah satu amanah dari pemerintah atas terbentuknya IFG Life adalah penyelesaian atas persoalan yang terjadi di Jiwasraya untuk kemudian dilakukan pengalihan aset dan labilitas Jiwasraya yang berasal dari dan oleh kepada IFG Life.

IFG menerima PMN sebagai bentuk kepercayaan yang diberikan pemerintah dan stakeholders lainnya dalam rangka membangun dan memponitaskan industri asuransi yang lebih sehat, khususnya dibidang asuransi jiwa melalui IFG Life, ujar Direktur Utama IFG Robertus Rabbas melalui siaran pers, Kamis (24/11/2021).

Raca Juge : Resmikan Customer Center, IFG Life Slap Layanan Nasabah eks Jiwasraya

Robertus menegaskan IFG akan menjatulkannya dengan penuh amanah, transparan, dan mengadopsikan prinsip tata kelola perusahaan yang baik.



Dari sisi penempatan dana PMN, sesuai kaidah penyerahan modal maka akan ditempatkan pada instrumen investasi dengan tingkat risiko rendah, seperti surat berjangka negara, obligasi korporasi dengan rating baik, serta deposito pada bank yang sehat.

Penempatan dana melalui investasi yang baik dengan memperhatikan prinsip *double-dimen* *investmen* dan *profit* risiko yang rendah akan menjadi salah satu kekuatan IFG Life karena dibukung ekosistem yang ada di IFG, di antaranya melalui kolaborasi dengan anak usaha IFG di bidang investasi.

"PMN ini merupakan wujud keseriusan pemerintah melalui IFG sekaligus sebagai bagian dari upaya untuk menghadirkan persoalan asuransi jiwa dan kesehatan yang sehat dan berbeda yang lebih. Kami meyakini manajemen IFG Life menyadari penuh akan hal ini dan secara akurat tanpa dengan potensi besar ini akan mampu menjalankan kepercayaan besar yang diberikan ini," kata Robertus.

Paralel dengan penerimaan PMN tersebut, saat ini IFG juga tengah melakukan pemberitaan dengan perbankan dalam rangka *financing* untuk melengkapi kebutuhan dana rangka pengisian struktur modal IFG Life. Seperti diketahui bahwa PMN IFG yang diberikan pemerintah adalah kapita tran dan tidak termasuk modalisasi Jiwasraya sebesar Rp20,7 triliun sehingga IFG akan melakukan *financing* dengan undot yang dividen anak perusahaan lainnya 1 tahun ke depan sendiri Rp1,7 triliun.

"Kami yakin dengan adanya kepercayaan dan dukungan yang kuat dari pemerintah melalui penempatan PMN ini maka pihak perbankan juga akan lebih *confident* untuk memberikan dana kepada IFG," tutur Robertus.

Seluruh penyerahan modal IFG ke IFG Life, selanjutnya IFG Life akan mengoptimalkan penggunaan dana tersebut untuk mulai beroperasi secara penuh. Dengan semangat mengembangkan produk asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun lembaga keuangan (DLK) yang sehat dan *sustainable*, IFG Life memiliki potensi yang sangat besar karena salah satunya memiliki pangsa pasar *captivo* dan UUMN.

Judul	FWD Insurance Resmikan Lokasi Baru Kantor Pemasaran di Medan
Nama Media	Analisadaily.com
Newstrend	Peresmian Kantor Baru FWD Insurance
Halaman/URL	https://analisadaily.com/berita/baca/2021/11/25/1024654/fwd-insurance-resmikan-lokasi-baru-kantor-pemasaran-di-medan/
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

FWD Insurance Resmikan Lokasi Baru Kantor Pemasaran di Medan

© Kamis, 25 Nov 2021 00:03 WIB 197x <https://analisa.link/1024654/>



Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan bersama Regional Sales Director dan agen FWD Insurance memperkenalkan cara baru yang lebih baik dalam berinteraksi dengan agen FWD Insurance bagi nasabah di Medan (Analisdaily/istimewa)

Analisdaily.com, Jakarta - PT Insurance Indonesia (FWD Insurance), perusahaan asuransi jiwa berbasis digital terkemuka di Indonesia, meresmikan lokasi baru kantor pemasaran di Medan, Sumatera Utara. Saat ini, FWD Insurance telah memiliki 16 kantor pemasaran di 15 kota yang tersebar di seluruh Indonesia.

Asuransi Mobil
DIJAMIN TERHEMAT

All Risk Mulai
~~Rp 3.050.000/tahun~~
Rp 1.982.500/tahun

- 500+ Bengkel Rekanan
- Usia Mobil s.d 15 Tahun
- Klaim Mudah Semua Kerusakan

CEK SEKARANG

Kehadiran FWD Insurance di kota-kota besar guna memaksimalkan layanan asuransi kepada seluruh masyarakat Indonesia. Beberapa daerah tersebut meliputi Jakarta, Balikpapan, Batam, Surabaya, Yogyakarta, Medan, Palembang, Bandung, Denpasar, Malang, Tangerang Selatan, Makassar, Bogor, Mataram dan Bekasi.

Asuransi Mobil
Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
~~Rp 3.050.000/tahun~~
Rp 1.982.500/tahun

Cuma di **lifepal**
CEK SEKARANG

"Kami melihat potensi di wilayah Sumatera Utara tumbuh cukup pesat, mulai dari meleatnya digitalisasi di Sumatera Utara membuat kami terus memperbaiki diri guna memberikan pelayanan terbaik kami dengan meresmikan kantor cabang FWD Insurance yang baru di Medan," terang Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan.

© 24 Nov 2021 11:05 WIB
[Manulife Resmikan 2 Kantor Pemasaran Mandiri di Medan](#)

© 10 Sep 2021 17:40 WIB
[Lapas Tangerang yang Terbakar Belum Diasurankan](#)

Sejalan dengan visi kami untuk mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi, FWD Insurance berkomitmen untuk terus membuat asuransi lebih mudah diakses bagi semua masyarakat Indonesia melalui inovasi produk dan layanan terbaik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di Medan dengan inovasi teknologi digital yang kami miliki.

Kini, kantor pemasaran FWD Insurance berada di Komplek Jati Junction No. P 11-11A, Jalan Perintis Kemerdekaan, yang sebelumnya berada di Jalan S. Parman No. 302, Petisah Hulu Medan Baru.

FWD Group adalah bisnis asuransi jiwa di wilayah Asia Pasifik yang telah menjangkau sekitar 10 juta nasabah di 10 jaringan usaha, termasuk beberapa pasar asuransi dengan pertumbuhan tercepat di dunia. Berdiri sejak 2013, FWD fokus dalam menciptakan pengalaman berasuransi menjadi lebih simpel, cepat, dan lancar dengan produk yang inovatif dan mudah dipahami, yang didukung oleh teknologi digital. Melalui pendekatan yang berfokus pada nasabah, FWD berkomitmen mengubah cara pandang

Judul	Dorong kinerja unitlink, Generali andalkan ROBOARMS
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Teknologi Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/dorong-kinerja-unitlink-general-andalkan-roboarms
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Dorong kinerja unitlink, Generali andalkan ROBOARMS

Kamis, 25 November 2021 / 16:45 WIB



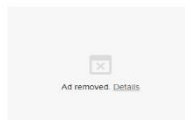
ILUSTRASI: Kantor layanan asuransi Generali Indonesia.



Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) andalkan ROBOARMS untuk mendorong kinerja *unitlink*. Meski kondisi pandemi berlangsung dalam 2 tahun terakhir, polis nasabah dengan ROBOARMS mayoritas menunjukkan kinerja dan tumbuh optimal di atas IHSG.

Hingga September 2021, 97% nasabah yang sudah mengaktifkan ROBOARMS, kinerjanya di atas IHSG, bahkan diantaranya mencapai lebih dari 40%.



"Bahagia rasanya, melihat dan mendengar langsung dari nasabah yang benar-benar merasakan menikmati manfaat ROBOARMS. Inilah bagian dari bukti nyata visi kami, mengoptimalkan nilai investasi pada unit link untuk proteksi yang lebih maksimal sekaligus memberikan kenyamanan," ungkap Edy Tuhirman, CEO Generali Indonesia, dalam siaran pers, Kamis (25/11).

Apalagi kata Edy, dalam kondisi pasar saat pandemi yang tidak menentu, perubahan alokasi secara otomatis sangat diperlukan, dan ini Generali fasilitasi gratis bagi semua nasabah unit link sebagai layanan finansial eksklusif, tanpa premi minimum. "Begitu adaptif, 24 jam bekerja, dan sangat fleksibel. Dengan RoboARMS, nasabah tinggal duduk santai, tujuan finansialpun tercapai," katanya.

Baca Juga: **Obligasi Adira Finance raih peringkat idAAA**

Kinerja baik ini telah dirasakan oleh salah satu Nasabah Generali, Silvia Laura. Bergabung menjadi nasabah Generali sejak tahun 2014, ia telah membuktikan kinerja ROBOARMS pada polis unitlinknya.

Kinerja ROBOARMS yang terus optimal mendorong terus menumbuhkan kepercayaan Silvia pada Generali. Memastikan proteksi untuk keluarga sekaligus investasi untuk persiapan dana masa depan, kini Silvia sudah memiliki 5 polis.

Asal tahu saja, resmi diluncurkan tahun 2019, ROBOARMS merupakan fitur yang mengelola risiko investasi pada unit link dengan mengubah portofolio aset secara otomatis sesuai dengan kondisi pasar dan profil risiko nasabah. Fitur ini akan bekerja untuk melindungi unit link nasabah dari kemungkinan terburuk dan mengambil keuntungan dari kemungkinan terbaik secara otomatis.

Dengan kompetensi dan pengalaman di bidangnya, ROBOARMS Generali menjadi fitur investasi pionir di industri yang membantu nasabah untuk mengelola unit link sehingga nasabah bisa memiliki proteksi kesehatan yang lebih terjaga terus-menerus.

Judul	Pandemi Masih Berlanjut, Kinerja Roboarms Generali Tembus Lebih dari 40% di atas IHSG
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Teknologi Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/photo/69483/pandemi-masih-berlanjut-kinerja-roboarms-generalis-tembus-lebih-dari-40-di-atas-ihsg
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Pandemi Masih Berlanjut, Kinerja Roboarms Generali Tembus Lebih dari 40% di atas IHSG

Kamis, 25 November 2021 | 17:14 WIB

Oleh : Uthan Rachim /



CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman, Nasabah Generali Silvia Laura dan Chief Agency Officer Sastradinata berbincang bersama disela pertemuan dengan nasabah di Jakarta, Kamis 25 November 2021. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia menyampaikan hingga September 2021, sebanyak 97% nasabah yang sudah mengaktifkan Roboarms memberikan kinerjanya positif di atas IHSG, bahkan diantaranya mencapai lebih dari 40%. Adapun Roboarms merupakan fitur terdepan untuk pengelolaan unit link nasabah. Beritasatu Photo/Uthan

Judul	Kinerja Roboarms Generali Tembus Lebih dari 40% di atas IHSG
Nama Media	Mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Teknologi Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/kinerja-roboarms-general-tembus-lebih-dari-40-di-atas-ihsg/
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

Kinerja Roboarms Generali Tembus Lebih dari 40% di atas IHSG

Arief Wahyudi · 25 November 2021 | 9:17 PM · 1 min read

TERBUKTI, KINERJA ROBOARMS™ KONSISTEN DI ATAS BENCHMARK. Tembus 40% di atas IHSG



(dari kiri) CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman, nasabah Generali, Silvia Laras, dan Chief Agency Officer, Soesrodimanto, dihadirkan beraneka ragam investasi di Generali Insurance, Jakarta, Senin, 25 November 2021

Kinerja Roboarms Generali menunjukkan hasil yang optimal, bahkan nilainya hingga di atas IHSG. Hingga September 2021, sebanyak 97 persen kinerja polis investasi nasabah yang sudah mengalitikan Roboarms mayoritas kinerjanya di atas IHSG, bahkan diantaranya hingga mencapai lebih dari 40% di atas IHSG.

Kinerja Roboarms yang terus optimal mendorong terus menumbuhkan kepercayaan Silvia pada Generali. Memastikan proteksi untuk keluarga sekaligus investasi untuk persiapan dana masa depan, kini Silvia sudah memiliki 5 polis.

Edy Tuhirman mengungkapkan bahwa hal ini bukti nyata visi perseroan, mengoptimalkan nilai investasi pada unitlink untuk proteksi yang lebih maksimal sekaligus memberikan kenyamanan. Apalagi dalam kondisi pasar saat pandemi yang tidak menentu, perubahan alokasi secara otomatis sangat diperlukan, dan ini difasilitasi gratis bagi semua nasabah unitlink sebagai layanan finansial eksklusif, tanpa premi minimum.

Judul	BERITA FOTO – Kinerja Roboarms Generali
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Teknologi Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral



Judul	BERITA FOTO – Kinerja Positif Roboarms Generali
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Teknologi Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

■ KINERJA POSITIF ROBOARMS GENERALI



Bisnis/Himawan L. Nugraha

CEO PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia Edy Tuhirman (*dari kiri*), Nasabah Silvia Laura dan Chief Agency Officer Sastradinata berbicara bersama di sela-sela pertemuan dengan nasabah di Jakarta, Kamis (25/11). Hingga September 2021, sebanyak 97%

nasabah yang sudah mengaktifkan Roboarms yang memberikan kinerjanya positif di atas IHSG, bahkan di antaranya mencapai lebih dari 40%. Adapun Roboarms merupakan fitur terdepan untuk pengelolaan unit link nasabah milik Generali.

Judul	OJK Batasi Kegiatan Usaha Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Sanksi OJK Terhadap Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211125/215/1470209/ojk-batasi-kegiatan-usaha-asuransi-jiwa-syariah-bumiputera
Tanggal Berita	2021-11- 25
Sentimen	Netral

OJK Batasi Kegiatan Usaha Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Penyebatan kegiatan usaha disebarkan perseroan melangka ketentuan mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi berupa pemenuhan jumlah ekuitas minimum dan pemenuhan rasio solabilitas minimum dana perusahaan.

Dennis Hidayat Melandica - Bisnis.com
25 November 2021 | 00:11 WIB



Kediaman berada di dalam logo Otoritas Jasa Keuangan di Jakarta, Jumat (17/11/2021). @Bisnis - Aboulain-Azzam

Bisnis.com, JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan sanksi berupa pembatasan kegiatan usaha (PKU) kepada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera yang melanggar sejumlah ketentuan di bidang perasuransian.

OJK menilai PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera telah melanggar ketentuan mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi berupa pemenuhan jumlah ekuitas minimum dan pemenuhan rasio solabilitas minimum dana perusahaan.

Pertama, perusahaan tidak memenuhi ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp50 miliar. Hal ini melanggar ketentuan Pasal 37 ayat (1) huruf a Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 72/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Prinsip Syariah.

Baca Juga : Klaim Bruto Asuransi Syariah Kuartal II/2021 Melonjak Jadi Rp9,75 Triliun

Kedua, perusahaan tidak memenuhi ketentuan rasio pencapaian solabilitas dana perusahaan minimum sebesar 100 persen. Perusahaan telah melanggar ketentuan Pasal 10 ayat (1) huruf b Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 72/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Prinsip Syariah.



Sanksi PKU ditetapkan melalui surat OJK nomor S-347/NB.2/2021 tanggal 9 November 2021 setelah pemberian sanksi peringatan ketiga atas pelanggaran yang dilakukan terhadap Peraturan OJK tidak dapat dipenuhi oleh manajemen PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

"Dengan dikenakannya sanksi PKU, PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dilarang melakukan kegiatan pemasaran dan penerimaan kontribusi atas produk asuransi baru yang mengandung unsur tabungan dan investasi sejak tanggal 9 November 2021 sampai dengan datangnya pemberitahuan berakhirnya sanksi PKU," ujar Ketua Komisioner Pengawas IKNB II Muchlis Ihsanuddin dalam pengumuman, dikutip Kompas (25/11/2021).

Namun demikian, perusahaan tetap wajib melaksanakan kewajiban-kewajiban yang jatuh tempo.



terkait pelanggaran yang dilakukan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. OJK telah meminta kepada manajemen untuk mengambil langkah-langkah strategis termasuk menyusun rencana penyelesaian keuangan. OJK juga telah meminta pemegang saham pengendali/pengelola untuk bertanggung jawab dalam menyelesaikan permasalahan perusahaan dengan memberikan dukungan sumber dana dari penambahan modal dari atau sumber lain yang sah.

"Namun demikian, manajemen dan pengendali PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera belum dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan yang dihadapi sampai dengan berakhirnya jangka waktu yang diberikan," kata Ihsanuddin.

OJK terus memantau upaya yang dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera agar dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan.