

Selasa, 26 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Penguatan Ekonomi, AAJI Terus Edukasi Keuangan dan Asuransi
Nama Media	Suaramerdeka.com
Newstrend	Literasi Keuangan & Asuransi
Halaman/URL	https://www.suaramerdeka.com/ekonomi/pr-041521720/penguatan-ekonomi-aaji-terus-edukasi-keuangan-dan-asuransi
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Positif

Penguatan Ekonomi, AAJI Terus Edukasi Keuangan dan Asuransi

Andika Primasari • Senin, 25 Oktober 2021 | 09:36 WIB

[f](#) [t](#) [s](#)



Ilustrasi asuransi. (Steven Sulistiana / Pixabay)

Diskon 70%, Hanya 150ribu. Daftarkan Diri Anda Pada Webinar Properti Kami.

SELENGKAPNYA

JAKARTA, suaramerdeka.com – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama dengan regulator serta pemangku kepentingan lainnya dalam industri keuangan non bank (KNB) menguatkan komitmennya dalam mendorong literasi keuangan dan asuransi.

Penguatan ini dilakukan AAJI dan regulator melalui kegiatan seri kampanye literasi yang massif dengan melibatkan masyarakat dari berbagai kalangan di Bulan Inklusi Keuangan (BIK), selama bulan Oktober ini.

AAJI dan anggotanya dari perusahaan asuransi jiwa dan reasuransi secara aktif melakukan edukasi keuangan dan asuransi dengan meramalkan perhelatan daring FinExpo-BIK 2021 yang diselenggarakan dari tanggal 18 Oktober sampai dengan 2 November 2021.

Bagi AAJI, kegiatan yang diselenggarakan oleh regulator industri keuangan dengan berbagai institusi Pemerintah dan perusahaan jasa keuangan (PJUK) ini merupakan bukti nyata sinergi dan kolektivitas seluruh pemangku kepentingan dalam meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki akses ke layanan jasa keuangan, termasuk perlindungan asuransi jiwa.

Baca Juga: Santia Perlu Keluar dari Zona Nyaman, Gus Hilmy: Semar Badranaya Patut Dicontoh

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon meyakini bahwa kampanye inklusi dan literasi asuransi yang massif masih perlu dilakukan karena faktanya baru sekitar 6,5 persen penduduk Indonesia yang saat ini memiliki perlindungan asuransi jiwa.

"Yang belum terlalu dipahami banyak masyarakat, asuransi jiwa adalah salah satu cara paling efektif untuk mengatur keuangan masa depan."

"Ditambah dengan adanya risiko pandemi, masa depan masih menjadi sesuatu yang tidak dapat dipastikan oleh siapapun. Di situlah pentingnya produk asuransi jiwa dalam melindungi semua orang dan keluarga tercinta dari berbagai risiko di masa depan," jelas Budi.

Menurutnya, berbagai risiko kehidupan di masa sulit seperti saat ini bisa menghambat pelaksanaan rencana yang sudah disusun untuk masa depan.

Judul	Prudential dorong inklusi keuangan yang ideal lewat peningkatan literasi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Program Literasi Keuangan Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/prudential-dorong-inklusi-keuangan-yang-ideal-lewat-peningkatan-literasi
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

Prudential dorong inklusi keuangan yang ideal lewat peningkatan literasi

Semin, 20 Oktober 2021 / 11:08 WIB



KUTUBI, Prudential Indonesia akan menggelar Prudential di Jakarta, Rabu (20). KONTAN/Cherry A. Muchlis



Reporter: **Tendi Mahadi** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) percaya bahwa kecakapan literasi keuangan merupakan salah satu kunci penting untuk memberdayakan masyarakat agar dapat membuat keputusan keuangan yang tepat.

Oleh karena itu, Prudential Indonesia melalui inisiatif Community Investment secara berkelanjutan melaksanakan beragam pelatihan literasi keuangan kepada sejumlah target yang sangat potensial untuk berkembang dan berperan penting dalam mengakselerasi pertumbuhan ekonomi nasional, yaitu perempuan, anak, komunitas ekonomi Syariah, dan UMKM.



Komitmen edukasi ini juga kian digencarkan untuk turut menyelesaikan Bulan Inklusi Keuangan 2021 & Hari Asuransi 2021 sepanjang Oktober. Saat ini nilai indeks inklusi keuangan Indonesia dilaporkan sudah mencapai 76,19% melampaui target Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI)1 yaitu sebesar 75%.

Meski demikian, kondisi ini masih belum ideal karena masyarakat menggunakan produk keuangan tanpa pemahaman yang memadai tentang pengelolaannya. Hal ini terlihat dari indeks literasi keuangan yang baru mencapai 38,03%.

Itaca juga: **Dorong Asuransi Syariah, Tugu Insurance Hadirkan Promo #TuguShariaSemangat1010**

Indriyati Rahayoe, *Chief Human Resources and Community Investment Officer* Prudential Indonesia menyebut terdapat kesenjangan yang cukup besar antara indeks inklusi dan literasi keuangan. "Oleh karena itu, kita perlu mengatasinya dengan membekali masyarakat pengetahuan untuk membuat keputusan keuangan yang cerdas dan memahami berbagai pilihan perencanaan keuangan yang tersedia, seperti perlindungan asuransi untuk keluarga," kata dia dalam keterangannya, Semin (25/10).

Memahami pentingnya upaya-upaya untuk meningkatkan literasi keuangan di Indonesia guna membantu individu menghindari kerapuhan ekonomi di masa depan, pendidikan menjadi salah satu pilar utama inisiatif Community Investment perusahaan dalam memberdayakan masyarakat.

"Prudential Indonesia melalui berbagai program Community Investment terus melatih kemampuan pengelolaan uang bagi para perempuan, anak-anak sebagai generasi penerus, komunitas ekonomi Syariah, hingga pelaku UMKM agar mereka dapat memiliki perencanaan keuangan yang sehat dan bisa mendapatkan yang terbaik dalam hidupnya," paparnya.

Community Investment Prudential Indonesia telah melakukan berbagai rangkaian inisiatif yang strategis untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, di antaranya edukasi literasi keuangan untuk perempuan, edukasi literasi keuangan untuk anak, edukasi literasi keuangan untuk komunitas ekonomi syariah, hingga edukasi literasi keuangan untuk pelaku UMKM.

Baca Juga: **Pandemi Covid-19 menyebabkan kebutuhan dana bagi nasabah asuransi meningkat**

Selama Bulan Inklusi Keuangan, seluruh kegiatan edukasi secara intensif dilakukan bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam format virtual di lingkup nasional.

Selain itu, sejak akhir Desember 2020, Prudential Indonesia juga secara aktif melakukan edukasi literasi keuangan, khususnya yang terkait dengan literasi asuransi melalui sosial media dan media online. Hingga kini, inisiatif literasi asuransi tersebut telah menjangkau lebih dari 2,38 juta masyarakat Indonesia.

Judul	Lewat Edukasi, Prudential Indonesia Bangun Bisnis yang Berkelanjutan
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Program Literasi Keuangan Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/lewat-edukasi-prudential-indonesia-bangun-bisnis-yang-berkelanjutan/
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

FINANCE

Lewat Edukasi, Prudential Indonesia Bangun Bisnis yang Berkelanjutan



Sambut bulan Inklusi Keuangan dan Hari Asuransi tahun 2021, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menyelenggarakan pelatihan literasi keuangan dengan target potensial yaitu perempuan, anak, komunitas ekonomi Syariah, dan UKM. Pelatihan yang diusung melalui inisiatif Community Investment ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan literasi keuangan masyarakat. Lebih dari itu, perusahaan juga sedang membangun keberlanjutan bisnisnya di masa depan.

Sejatinya, nilai indeks inklusi keuangan Indonesia sudah melampaui target yang ditentukan yakni mencapai 76,19%. Angka ini sudah melampaui target Strategi Nasional Keuangan Inklusif sebesar 75%. Namun kondisi ini belum ideal lantaran angka tersebut memiliki selisih yang sangat jauh jika dibandingkan dengan indeks literasi keuangan sebesar 38,03%.

"Masih terdapat kesenjangan yang cukup besar antara indeks inklusi dan literasi keuangan. Oleh karena itu, kita perlu mengatasinya dengan membekali masyarakat pengetahuan untuk membuat keputusan keuangan yang cerdas dan memahami berbagai pilihan perencanaan keuangan yang tersedia," ungkap Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia Indriyati Rahayoe.

Untuk mengatasi kesenjangan tersebut, Community Investment melakukan beragam rangkaian program yang diklaim mampu meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, di antaranya edukasi literasi keuangan untuk perempuan, anak, komunitas ekonomi Syariah, dan edukasi literasi keuangan untuk pelaku UKM.

"Prudential Indonesia melalui berbagai program Community Investment terus melatih kemampuan pengelolaan uang untuk empat segmen ini agar mereka dapat memiliki perencanaan keuangan yang sehat dan bisa mendapatkan yang terbaik dalam hidupnya," ujar Indri.

Selain pelatihan, Prudential Indonesia sejak Desember 2020 telah aktif melakukan edukasi literasi keuangan yang terkait dengan literasi asuransi melalui media sosial dan media *online* dan telah menjangkau lebih dari 2,38 juta masyarakat Indonesia.

Aktifnya Prudential Indonesia dalam memberikan edukasi kepada masyarakat Indonesia tak lain karena hal ini merupakan bagian dari strategi bisnis mereka yang sekaligus dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat.

Pasalnya, edukasi tidak akan pernah lepas sebagai bagian dari strategi Prudential Indonesia dalam menjalankan bisnis, dan memberikan dampak yang positif bagi masyarakat luas.

"Lebih dari itu, komitmen ini merupakan sikap proaktif selaku sektor swasta untuk terus mendukung pemerintah dalam mendukung kemajuan perekonomian bangsa sekaligus membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera," pungkaskan Indri.

Judul	Tingkatkan Literasi Keuangan
Nama Media	Batam Pos
Newstrend	Program Literasi Keuangan Prudential Indonesia
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

Tingkatkan Literasi Keuangan

Reporter : JP GROUP
Editor : YUNUS SUCHARI

JAKARTA (BP) - Literasi keuangan merupakan salah satu kunci penting untuk memberdayakan masyarakat agar dapat membuat keputusan keuangan yang tepat. Oleh karena itu, perusahaan asuransi Prudential Indonesia kembali melaksanakan beragam pelatihan literasi keuangan kepada sejumlah target yang sangat potensial untuk berkembang.

Ada pun elemen yang berperan penting dalam akselerasi pertumbuhan ekonomi nasional, yaitu literasi keuangan terhadap perempuan, anak, komunitas ekonomi Syariah, dan UMKM. Komitmen edukasi ini juga kian digencarkan untuk turut menyukseskan Bulan Inklusi Keuangan 2021 & Hari Asuransi 2021 sepanjang Oktober.

Saat ini nilai indeks inklusi keuangan Indonesia dilaporkan sudah mencapai 76,19 persen, melampaui target Strategi Nasional Keuangan

Inklusif (SNKI)¹ yaitu sebesar 75 persen. Walau demikian, kondisi ini masih belum ideal karena masyarakat menggunakan produk keuangan tanpa pemahaman yang memadai tentang pengelolaannya. Hal ini terlihat dari indeks literasi keuangan yang baru mencapai 38,03 persen.

Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia, Indrijati Rahayoe dalam keterangan resminya mengatakan bahwa masih terdapat kesenjangan yang cukup besar antara indeks inklusi dan literasi keuangan.

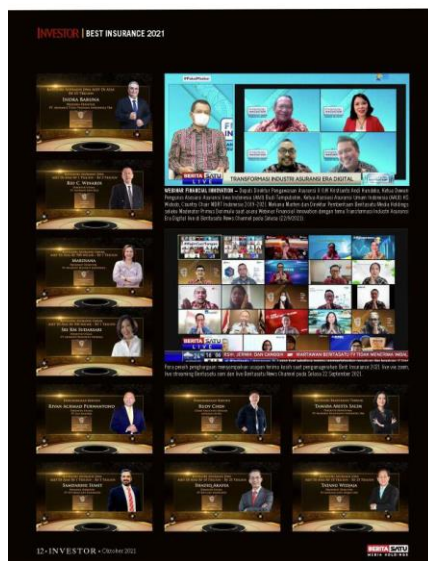
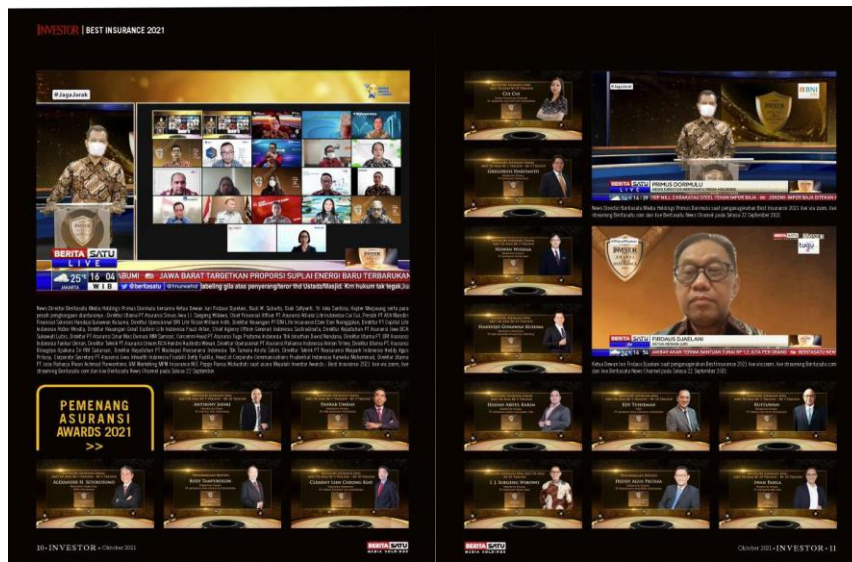
"Kita perlu mengatasinya dengan membekali masyarakat pengetahuan untuk membuat keputusan keuangan yang cerdas dan memahami berbagai pilihan perencanaan keuangan yang tersedia, seperti perlindungan asuransi untuk keluarga. Pemahaman keuangan harus kian ditingkatkan terutama dalam kondisi pandemi yang menyebabkan berbagai tekanan dan ketidakpastian ekonomi," katanya. Indrijati

menambahkan, Prudential Indonesia melalui Community Investment telah melakukan berbagai rangkaian inisiatif yang strategis untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia.

Sejak akhir Desember 2020, lanjutnya, Prudential Indonesia juga secara aktif melakukan edukasi literasi keuangan, khususnya yang terkait dengan literasi asuransi melalui sosial media dan media online. Hingga kini, inisiatif literasi asuransi tersebut telah menjangkau lebih dari 2,38 juta masyarakat Indonesia.

"Edukasi tidak akan pernah lepas sebagai bagian dari strategi kami dalam menjalankan bisnis, dan memberikan dampak yang positif bagi masyarakat luas. Lebih dari itu, komitmen ini merupakan sikap proaktif selaku sektor swasta untuk terus mendukung pemerintah dalam mendukung kemajuan perekonomian bangsa sekaligus membuat masyarakat Indonesia lebih sehat dan sejahtera," tutup Indri. (*)

Judul	Pemenang Asuransi Awards 2021
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Asuransi Awards 2021
Halaman/URL	10 - 12
Tanggal Berita	2021-10-26
Sentimen	Netral



Judul	Allianz Life Indonesia Tawarkan Solusi Perlindungan dan Perencanaan Tujuan Keuangan
Nama Media	Kabarbangka.com
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://kabarbangka.com/allianz-life-indonesia-tawarkan-solusi-perlindungan-dan-perencanaan-tujuan-keuangan/
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

Ekbis
Allianz Life Indonesia Tawarkan Solusi Perlindungan dan Perencanaan Tujuan Keuangan

[f](#) [t](#) [p](#) [s](#) [v](#)



Gambar: Ekbis

JAKARTA — Setiap orang tentu memiliki harapan dan optimisme untuk mencapai kualitas hidup yang lebih baik di masa mendatang. Salah satu persiapan yang dapat dilakukan adalah memencakan keuangan finansial, agar dapat menikmati hari tua bahagia bersama keluarga.

Uraian memuatkan hal tersebut, penting bagi setiap individu untuk memahami kebutuhannya ketika memiliki perencanaan keuangan, termasuk solusi perlindungan asuransi yang dapat memberikan perlindungan dan berbagai risiko kehidupan.

SPORTS BEST SELLER Extra Disc. 50%
code **TERJANG50** Hati, Transaksi 30000 **SHOP NOW**

Uraian survei yang dilakukan pada lebih dari 2.700 orang nasabah Allianz Life Indonesia dan bagian kelas menengah, kebanyakan terbesar mengenai kepada permasalahan kesehatan yaitu sebesar 65 persen, dan tidak dapat memberikan kontribusi kepada pasangan atau anak sebesar 62 persen.

Kesadaran yang tinggi terhadap risiko kehidupan, serta pemahaman bahwa asuransi dapat menjadi salah satu instrumen untuk persiapan legacy atau warisan, diungkapkan oleh 98 persen responden. Kemudian 81 persen responden menyatakan telah mempersiapkan legacy bagi anak atau pasangan mereka.

Untuk mengatasi kebutuhan ini, PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) menghadirkan solusi terbaru produk asuransi jiwa unit link yang memberikan perlindungan dan dan keluarga, sekaligus dapat mendukung terdapatnya perencanaan keuangan yang dapat diandalkan.

SPORTS BEST SELLER Extra Disc. 50%
code **TERJANG50** Hati, Transaksi 30000 **SHOP NOW**

Allianz Life Indonesia memperluas produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah dua mitra perbankkan yaitu "Vitalitas dan Supremus" untuk nasabah Bank Maybank Indonesia dan "Vitalitas Supremus Life" untuk nasabah Bank UIN.

Kami berkomitmen untuk menghadirkan solusi perlindungan asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah mitra perbankan, serta dapat memberikan manfaat jangka panjang, terutama yang dapat memberikan proteksi yang baik serta untuk tujuan perencanaan transfer aset ke generasi berikutnya, yang saat ini menjadi perhatian besar bagi banyak keluarga dalam meningkatkan nilai di Indonesia. Hal yang sama program ini dapat menjadi solusi bagi para nasabah perbankan, terutama Bank Mandiri, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, Denny (25-10).

glints **Belajar Coding Mulai Dari 0**

Siapa yang ingin belajar coding dan menguasai dengan PELUANG KERJA **START DISKON 50%**

Produk ini dapat memberikan ketenangan batin nasabah sedang dalam masa produktif dan memberikan perlindungan asuransi jiwa sampai dengan usia 100 tahun. Sebagai apresiasi kepada nasabah yang konsisten melakukan pembayaran premi, di tahun kedua nasabah akan mendapatkan bonus persentase yang dapat menambah tujuan nilai investasi yang tinggi di masa depan.

Selain itu, terdapat potensi penurunan biaya asuransi jangka panjang, sehingga nasabah tidak hanya mendapatkan ketenangan batin menghadapi berbagai risiko kehidupan, tetapi juga saat menikmati hasil keuletan di masa depan.

Produk yang disediakan Allianz Life Indonesia bekerja sama dengan mitra perbankan berdasarkan visi dan misi yang sama, yaitu untuk memberikan solusi keuangan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah mitra perbankan agar dapat melindungi dan mempersiapkan masa depannya.

SPORTS BEST SELLER Extra Disc. 50%
code **TERJANG50** Hati, Transaksi 30000 **SHOP NOW**

Allianz Life Indonesia akan terus memperkuat komitmen untuk memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak masyarakat Indonesia. (*)

Judul	Allianz Life Gandeng Maybank Indonesia dan BTPN Tawarkan Produk Unit Link
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Produk Bancassurance Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211026/215/1458084/allianz-life-gandeng-maybank-indonesia-dan-btpn-tawarkan-produk-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-26
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Allianz Life Gandeng Maybank Indonesia dan BTPN Tawarkan Produk Unit Link

Allianz Life Indonesia menawarkan produk asuransi jiwa unit link untuk nasabah menengah atas di Indonesia.

Denny Kharisma Murnanovica • Bisnis.com
16 Oktober 2021 | 145.000 views



Nasabah berkecukupan di Kantor Allianz Life, Jakarta, Rabu (19/10/2021). Berfoto: Penny Nugumawati/Infobiz

Bisnis.com, JAKARTA – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) menawarkan produk asuransi jiwa unit-link terbaru untuk segmen *upper mass affluent* nasabah perbankan.

Allianz Life Indonesia menyediakan produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah dua mitra perbankan, yaitu produk MyProtection Supreme untuk nasabah Bank Maybank Indonesia dan produk Guardia Supreme Life untuk nasabah Bank BTPN.

Produk ini memberikan perlindungan diri dan keluarga, sekaligus dapat mendukung tercapainya perencanaan keuangan yang dibuat oleh nasabah.

Baca Juga : Allianz Life Indonesia Umumkan Penunjukan Country Manager Dirut Baru

"Kami berkomitmen untuk menghadirkan solusi perlindungan asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah mitra perbankan, serta dapat memberikan manfaat jangka panjang, terutama yang dapat memberikan proteksi yang baik serta untuk tujuan perencanaan transfer aset ke generasi berikutnya, yang saat ini menjadi perhatian besar bagi banyak keluarga kelas menengah atas di Indonesia. Harapan kami program ini dapat menjadi solusi bagi para nasabah perbankan," ujar Dianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, melalui siaran pers, Senin (25/10/2021).



Produk ini dapat memberikan kolaborasi ketika nasabah sedang dalam usia produktif dan memberikan perlindungan asuransi jiwa sampai dengan usia 100 tahun. Sebagai apresiasi kepada nasabah yang konsisten melakukan pembayaran premi, di tahun kelima nasabah akan mendapatkan bonus persistensi yang dapat menambah tujuan nilai investasi yang ingin dicapai.

Selain itu, terdapat potensi penurunan biaya asuransi jangka panjang, sehingga nasabah tidak hanya mendapatkan ketenangan dalam menghadapi berbagai risiko kehidupan, tetapi juga saat menikmati hasil kesuksesan di masa depan.

Baca Juga : OJK Perketat Aturan Unit-linked, AAJI: Tetap Jadi Primadona

Produk yang disediakan Allianz Life Indonesia bekerja sama dengan mitra perbankan berdasarkan visi dan misi yang sama, yaitu untuk memberikan solusi keuangan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah mitra perbankan agar dapat melindungi dan mempersiapkan masa depannya.



"Allianz Life Indonesia akan terus memperkuat komitmen untuk memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak masyarakat Indonesia," tutur Dianto.

Judul	Semua akan Pensiun Pada Waktunya, Yuk! Persipakan dengan DPLK
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Produk Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK)
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/052957896/semua-akan-pensiun-pada-waktunya-yuk-persipakan-dengan-dplk?page=all
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

Semua akan Pensiun Pada Waktunya, Yuk! Persipakan dengan DPLK

Dini - Senin, 25 Oktober 2021 | 05:02 WIB



Semua akan Pensiun pada Waktunya - Banyak Investasi Bahagia Nanti

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
Rp. 3.050.000/tahun
 Cuma di **lifepal**
Rp. 1.982.500/tahun **CEK SEKARANG**

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
Rp. 3.050.000/tahun
 Cuma di **lifepal**
Rp. 1.982.500/tahun **CEK SEKARANG**

NOVAId – Sahabat NOVA kita semua pasti akan memasuki masa pensiun pada waktunya, dan tentu saja di masa tua nanti kita ingin bahagia tanpa merepotkan anak cucu kita.

Sehingga, penting bagi kita untuk memiliki **dana pensiun** sebagai aset yang bisa memproteksi diri untuk masa depan.

Meskipun begitu, masih banyak pekerja usia produktif yang belum mempersiapkan bahkan memikirkan soal **dana pensiun** ini.

Baca Juga:
Mulai Hidup Berdampingan dengan Covid-19? Tetap Laksanakan 2 Hal Ini

Memang tidak mudah, untuk bisa konsisten menyisihkan uang kita. Namun jangan khawatir, tidak ada kata terlambat untuk memulai.

Apalagi sekarang ini sudah ada produk yang bisa membantu kita menyiapkan dana pensiun menjadi lebih mudah.

Salah satunya dengan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). produk ini bisa dikelola oleh bank atau perusahaan asuransi jiwa yang melaksanakan program pensiun, salah satunya oleh Allianz Indonesia.

Baca Juga:
Jadi Ibu Cerdas Siap Jaga Kesehatan Anak Jelang Sekolah Tatap Muka, Begini Caranya

"jadi DPLK adalah dana pensiun yang dikelola oleh perusahaan asuransi, bank, yang bertujuan mengelola dana ada untuk karyawan atau pekerja pada saat pensiun," ujar Bianto Surojo, Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia dalam Podcast "Semua akan Pensiun pada Waktunya - Banyak Investasi Bahagia Nanti", yang juga tayang Live di Youtube dan Instagram NOVA, Minggu (24/10).

Menurut Bianto, DPLK ini sangat penting terlebih saat ini tren usia kematian bergeser menjadi lebih panjang.

"Kalau dulu harapan hidup 61 tahun sekarang sudah jadi 63 tahun, nanti 5 atau 10 tahun lagi akan naik. Dan sekarang kalau kita lihat orang yang berusia 80 tahun, 90 tahun cukup banyak juga," sambungnya.

Baca Juga:
Cara Mengecek Polis Asuransi Commonwealth Life, Cukup Login di Sini

Di sisi lain di Indonesia sendiri rata-rata usia pensiun adalah 55 sampai dengan 57 tahun, dan biasanya orang baru bekerja setelah lulus kuliah di usia 22 tahun.

Artinya, kita bekerja sekitar 30 tahun, dengan masa pensiun sekitar lebih dari 30 tahun. Sehingga, diperlukan strategi yang tepat agar bisa tetap aman saat pensiun.

Akhirnya mau tidak mau, diperlukan kedisiplinan bagi kita sebagai karyawan maupun pekerja mandiri untuk mulai menyisihkan uangnya.

Judul	Solusi Keuangan Dengan Segala Kelebihannya
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	AlliSy Protection Plus Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-10-26
Sentimen	Netral

ASURANSI SYARIAH

SOLUSI KEUANGAN DENGAN SEGALA KELEBIHANNYA

Produk syariah kini menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi. Ada perbedaan mendasar yang menjadi nilai lebih produk asuransi syariah. Apa saja?

MINAT MASYARAKAT UNTUK MEMILIKI ATAU menggunakan produk asuransi syariah semakin besar. Hal ini bisa dilihat dari pertumbuhan pendapatan kontribusi yang terus meningkat. Bahkan, berdasarkan laporan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia, hingga Q2/2021, asuransi syariah bertumbuh 51,89% year on year.

Potensi besar dan pertumbuhan yang melebihi asuransi konvensional tersebut sebenarnya bisa lebih didorong lagi manakala literasi masyarakat terhadap asuransi syariah kian meningkat. Literasi penting karena masih banyak masyarakat yang beranggapan asuransi syariah tidak berbeda dengan asuransi konvensional. Padahal ada prinsip-prinsip sebagai pembeda yang perlu dipahami sehingga dapat menjadi informasi dalam mengambil keputusan memilih produk syariah.

Yoga Prasetyo, Pimpinan Unit Usaha Syariah Allianz Life Indonesia menyebut dua poin sederhana untuk membedakan asuransi syariah dan konvensional yakni desain produk dan pengelolaan dana. Pertama, kontrak polis asuransi syariah adalah gotong royong. Antara para peserta asuransi syariah secara bersama bersepakat untuk memberikan iuran yang akan digunakan secara bersama-sama untuk menyantuni siapa pun anggota yang terkena risiko sesuai dengan yang diperjanjikan. Kedua, dalam asuransi syariah, pihak perusahaan asuransi tidak pernah memiliki dana iuran yang disetorkan oleh peserta. Dana tetap dimiliki oleh peserta dan perusahaan asuransi hanya sebagai pengelola.

Ada beberapa keunggulan asuransi syariah dalam pengelolaan dana, di antaranya dana nasabah dikelola dengan menggunakan prinsip syariah. Dengan kata lain, dana tersebut diinvestasikan pada instrumen investasi yang diperbolehkan sesuai dengan ketentuan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Dalam asuransi syariah, dana dibagi menjadi dua, yakni dana perusahaan dan dana peserta (dana tabarru) sehingga lebih jelas alokasi penggunaan dana tersebut.

Dana tabarru dipakai untuk menutup risiko klaim yang terjadi pada peserta. Dana tabarru tidak akan hangus bila dalam periode tertentu tidak terjadi klaim, namun akan diakumulasikan dengan dana tabarru pada periode sebelumnya sehingga membuat dana ini



semakin besar. Dalam pengelolaan dana tabarru, terdapat istilah surplus (defisit) underwriting, yakni selisih antara kontribusi yang dikumpulkan peserta dengan klaim yang dibayarkan dalam suatu periode.

Jika terdapat surplus underwriting atau jumlah kontribusi lebih besar dibandingkan nilai klaim, surplus underwriting tersebut dapat dibagikan ke peserta, dipakai untuk cadangan dana tabarru, juga dibagi ke perusahaan, sesuai dengan kesepakatan dalam polis. Namun jika defisit, tidak perlu khawatir karena bisa menggunakan cadangan dana tabarru, atau qardh (dana talangan) dari perusahaan.

Ada banyak produk asuransi syariah yang ditawarkan, salah satu yang bisa menjadi pilihan adalah AlliSy Protection Plus dari Asuransi Allianz Life Indonesia. AlliSy Protection Plus merupakan asuransi jiwa unit link syariah yang akan memberikan perlindungan maksimal plus potensi nilai investasi. Kelebihan lain dari produk ini sudah dibekali dengan fitur wakaf, yang memungkinkan peserta dapat berbuat kebaikan agar memperoleh pahala yang terus mengalir.

Allianz Life pun menyediakan asuransi kesehatan tambahan, Hospital & Surgical Care Premier Syariah Plus. Asuransi ini memberikan beragam manfaat dan layanan, plus dirancang untuk memenuhi kebutuhan perlindungan kesehatan dengan wilayah perlindungan sampai ke seluruh dunia. Ada pula AlliSy AMAN, produk Asuransi Jiwa Tradisional Syariah yang memberikan solusi perlindungan meninggal dunia sampai dengan 500% santunan asuransi dan penyakit kritis guna memastikan keamanan kondisi finansial di masa depan. ■

Judul	Banyak Dicari! Ini Cara Berlangganan Asuransi di Allianz
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.tagar.id/banyak-dicari-ini-cara-berlangganan-asuransi-di-allianz
Tanggal Berita	2021-10-26
Sentimen	Netral



Banyak Dicari! Ini Cara Berlangganan Asuransi di Allianz

Asuransi merupakan suatu hal yang bisa dikatakan penting bagi kehidupan saat ini, oleh karena itu berikut cara berlangganan asuransi di Allianz.



Jakarta - Asuransi merupakan suatu hal yang bisa dikatakan penting bagi kehidupan saat ini. Namun sangat disayangkan masih banyak orang yang kurang peduli dengan asuransi untuk dirinya maupun benda berharganya.

Menurut Kristanto Andi Handoko selaku Deputy Direktur Pengawasan Asuransi di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam dua tahun terakhir tingkat kecukupan akan asuransi di Indonesia tidak mencapai level 3 %. Namun berkat pandemi yang masih berlangsung hingga saat ini kesadaran akan asuransi di Indonesia mulai meningkat dan pada tahun 2021 tingkat penetrasi asuransi tanah air ini mencapai 3,11 %.

Di sisi lain rencana pemerintah tentang hidup berdampingan dengan Covid-19 ini juga membuka pikiran masyarakat terkait pentingnya asuransi. Allianz selaku salah satu perusahaan asuransi di Indonesia melakukan webinar yang bertema "Mungkinkah hidup berdampingan dengan Covid-19?".

- Baca Juga: [Inilah 4 Cara Mudah Memilih Asuransi yang Tepat](#)
- Baca Juga: [Cara Klam Asuransi Kecelakaan Jasa Rahayu](#)

"Selain dengan hujan kami untuk memberikan perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia, penyelenggaraan webinar dengan tema kesehatan seperti ini merupakan salah satu inisiatif kepada Allianz, agar kita dapat menghadapi dan mengatasi pandemi ini bersama-sama," ujar Nicolaus Satya Bharata, Head of Employee Benefits Allianz Life Indonesia.

Tak hanya mengadakan webinar untuk pemegang polis asuransi kesehatan, Allianz juga sering memberikan tips dan saran terkait asuransi dan kesehatan. Karena tak jarang di masa krisis perusahaan asuransi yang gagal banyak karena hal-hal tersebut yang merugikan konsumen atau pemegang polis asuransi.

Pada umumnya asuransi yang beredar di pasaran adalah melindungi kerugian finansialnya meskipun dengan berbagai jenis yang ditawarkan, Allianz selaku salah satu perusahaan asuransi besar di dunia memberikan beberapa saran bagi keluarga muda dalam memilih asuransi yang diunggulkan pada laman www.allianz.co.id.

Tips yang diberikan terkait tentang penjelasan dari produk-produk asuransi yang beredar di pasaran sehingga konsumen yang hendak berlangganan asuransi bisa memilih sesuai kebutuhannya.

Umumnya, jenis asuransi yang ditawarkan oleh masyarakat saat ini adalah asuransi kesehatan, namun ternyata ada banyak jenis asuransi baik untuk diri sendiri dan orang terdekat hingga untuk aset serta barang-barang berharga.

Dalam halaman web Allianz yang berjudul "Cara Ideal Memilih Asuransi bagi Keluarga Muda" menerangkan ada lima jenis asuransi yang tersedia di pasaran. Setiap jenis asuransi menanggung kerugian yang berbeda-beda sesuai dengan jenisnya.

Asuransi yang pertama merupakan asuransi jiwa dimana pada asuransi jenis ini sarannya cenderung ditujukan kepada kepala keluarga yang memberikan penghasilan ke orang lain. Karena jika suatu hari asuransi jiwa ini tidak memberi perlindungan bagi orang-orang secara finansial yang memiliki ketergantungan kepada orang lain.

Lalu yang kedua adalah asuransi kesehatan, jenis asuransi ini mungkin yang paling familiar bagi masyarakat. Asuransi jenis ini memberikan penggantian biaya perawatan dan pengobatan berdasarkan rencana awal asuransi.

Selanjutnya adalah asuransi properti, seperti namanya, asuransi ini menjaga aset anda berupa properti bangunan. Pada asuransi jenis properti ini memberikan perlindungan berupa ganti rugi finansial untuk kerusakan fisik dari barang yang ada di dalam properti tersebut.

Jenis asuransi yang keempat adalah asuransi kendaraan, paket asuransi ini cukup banyak dipilih oleh masyarakat Indonesia karena seringnya terjadi hal yang tak diinginkan di jalanan. Asuransi kendaraan ini memberikan ganti rugi berupa perbaikan untuk kerusakan bagian kendaraan, pengemudi dan penumpang, barang-barang di kendaraan hingga tanggungan pihak ketiga.

- Baca Juga: [Inilah Keuntungan dan Kerugian Kamu Punya Asuransi](#)
- Baca Juga: [5 Tips Memilih Asuransi Kendaraan](#)

Yang terakhir adalah asuransi pendidikan, jenis asuransi ini sejalan dengan tabungan pendidikan bagi anak. Asuransi ini bertujuan agar pendidikan anak sesuai dengan harapan orang tua karena kita tidak bisa memastikan kondisi ekonomi di masa depan.

Memilih jenis asuransi sesuai kebutuhan merupakan suatu langkah yang sangat bermanfaat untuk kehidupan di masa depan. Oleh karena itu sebagai keluarga muda yang masih memiliki banyak waktu untuk hidup produktif sebaiknya segeralah mengorganisirkan diri dengan barang-barang berharga yang kalian miliki.



Miliki CBR250RR Sekarang

Honda CBR250RR Dilengkapi 3 Step Riding Mode untuk Kuasai Segala Medan Berkendara.

PT. Astra Honda Motor

[Daftar Sekarang >](#)



Bisakah Kita Tak Hidup Saja Berhadiah?

Kenali Berbagai Manfaat & Batu untuk Kuli Wajah



4 Rekomendasi Masker Unik untuk Melindungi Rantai

Banyak Hiccup? Ini Cara Berlangganan Asuransi di Allianz



FPI BROKER TERORIS

Gustur Romli: Perjalanan Muhammad Syarif Anzota FPI Jaki Teroris



GEBRAKAN PERTAMA

5 Tips dari Tokopedia Biar Gaji Belanja Tak Cuma Numpang Lewat

Bingung Bayar PBB Secara Online? Ini Cara Mudah

Batu a Cara Ini Agar Cepat

Judul	Astra Life Ungkap 5 Tipe Sandwich Generation, Apa Saja Perinciannya?
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Kampanye #BetterSandwichGen – Dimulai Dari Kita
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522957322/astra-life-ungkap-5-tipe-sandwich-generation-apa-saja-perinciannya?page=all
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

Astra Life Ungkap 5 Tipe Sandwich Generation, Apa Saja Perinciannya?

Wulan - Senin, 25 Oktober 2021 11:20:00 WIB



Tipe Sandwich Generation, Apa Saja...



CERDASBELANJA.ID – Sandwich generation atau generasi sandwich, adalah kondisi saat seseorang harus menanggung kebutuhan ekonomi banyak pihak secara bersamaan.

Sandwich generation juga bisa didefinisikan, sebagai generasi yang berada di tengah hingitang antara tuntutan merawat orang tua, serta membayai hidup anak yang masih bergantung pada mereka.

Berdasarkan data dari **Astra Life**, sebanyak 48,7% masyarakat usia produktif di Indonesia adalah sandwich generation. Data tersebut, dikumpulkan melalui survei kepada 1.828 responden usia produktif pada skala nasional di 34 provinsi.

Head of Marketing, Branding, and Digital **Astra Life** Windy Rowantyo mengatakan, berdasarkan jumlah tersebut, sebanyak 83,6% sandwich generation percaya jika mereka mampu merawat tanggungan dengan baik.

Padahal, faktanya hanya 13,4% sandwich generation yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi pengeluaran pokok, merabung, dan berinvestasi.

Untuk itu, PT Asuransi Jiwa Astra (**Astra Life**) menginisiasi kampanye #SemerSandwichGen – (Dimulai) Dari Kita.

Baca Juga:
Astra Life Hadirkan Kado Love Life, Inovasi Baru Hadiah Asuransi Jiwa

Melalui kampanye ini Astra Life ingin menggapai generasi milenial yang termasuk dalam Sandwich generation, untuk memulai perubahan menjadi Sandwich generation yang lebih baik.

Salah satunya, dengan memiliki perencanaan keuangan demi mencapai kesiapan finansial. Ini karena, tentunya kita tidak mau menanggung tanggung jawab kepada keluarga.

Windy menjelaskan, ada lima jenis generasi sandwich di Indonesia, berikut adalah perinciannya.



Open-faced sandwich, adalah mereka yang sudah menikah dan belum memiliki anak, tetapi harus membayai orang tua.

Extended coen-face sandwich, adalah mereka yang sudah menikah dan belum memiliki anak, tetapi harus membayai orang tua, adik, dan/atau kakak.

Traditional sandwich, adalah mereka yang sudah menikah tetapi masih tinggal bersama orang tua, sehingga mereka harus membayai anak dan orang tua.

Baca Juga:
Ulasan Nasabah, Astra Life Tambah Manfaat untuk Isolasi Mandiri

Extended traditional sandwich, adalah mereka yang sudah menikah dan membayai orang tua, lebih dari 1 orang adik/kakak, dan juga anak.

Club sandwich, adalah mereka yang sudah menikah dan harus membayai orang tua, anak, dan kakak/menak, atau mereka yang harus menanggung biaya hidup orang tua, anak dan cucu.

"Melalui insiatif #BetterSandwichGen, kami ingin meningkatkan literasi keuangan milenial melalui beberapa rangkaian acara, interaksi aktif di media sosial, serta mengadakan beberapa event," ujar Windy.

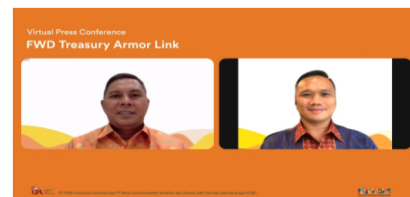
Astra Life juga menyediakan akses kepada produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Kita bisa memilih sendiri proteksi yang diinginkan, melalui e-commerce Astra Life yaitu di situs www.astralife.co.id. Ada pula aplikasi Radesia, Traveloka Protect, serta produk Astra Life bisa dibeli melalui aplikasi Pemotatransaksi X. (7)

Judul	FWD Insurance Gandeng Bank Commonwealth Luncurkan FWD Treasury Armor Link
Nama Media	Infobrand.id
Newstrend	Produk Bancassurance FWD Insurance
Halaman/URL	https://infobrand.id/fwd-insurance-gandeng-bank-commonwealth-luncurkan-fwd-treasury-armor-link.phtml
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

FWD Insurance Gandeng Bank Commonwealth Luncurkan FWD Treasury Armor Link

Posted by:  Suci Marifah • 25-10-2021 08:42 WIB • 59 viewer



Direktur, Chief of Operations, Product Proposition & Syariah Ade Bungsu (kiri) dan Chief of Retail & SME Business Bank Commonwealth Ivan Jaya (kanan) berfoto bersama saat konferensi Pers Product Launch – FWD Treasury Armor LI

JAKARTA, INFOBRAND.ID - PT FWD Insurance Indonesia, asuransi jiwa berbasis digital terkemuka di Indonesia, hari ini menghadirkan produk perlindungan jiwa terbaru, FWD Treasury Armor Link, dimana produk ini dipasarkan melalui jalur distribusi bancassurance dengan PT. Bank Commonwealth ("Bank Commonwealth"). Produk ini bertujuan untuk memberikan perlindungan seumur hidup dan menjadikannya cara untuk membantu meningkatkan kesejahteraan finansial melalui investasi demi memenuhi tujuan jangka panjang keluarga Indonesia.

FWD Treasury Armor Link adalah produk asuransi jiwa unit-link yang dapat dibeli melalui kantor cabang Bank Commonwealth di seluruh Indonesia. Produk ini memberikan perlindungan diri jangka panjang yang dapat diwariskan ke keluarga kamu secara penuh jika meninggal dunia, dan disaat yang sama membangun kesejahteraan finansial melalui hasil investasi dari premi yang diinvestasikan. Kamu juga bisa mendapatkan Manfaat Bonus Loyalitas (Loyalty Bonus Benefits) dan Manfaat Bonus Investasi (Investment Bonus Benefits) yang membantu kamu mencapai tujuan investasi.

Beberapa keunggulan dari FWD Treasury Armor Link adalah:

- Komprehensif
 - o Masa Asuransi hingga usia 100 tahun.
 - o Tersedia berbagai pilihan jenis investasi dengan hasil optimal.
 - o Terdapat berbagai pilihan asuransi tambahan yang bisa melengkapi perlindunganmu.
- Kompetitif
 - o Alokasi investasi sejak tahun pertama
 - o Kesempatan untuk mendapatkan manfaat Bonus Loyalitas pada tahun ke-5 dan ke-10, untuk menjaga keuanganmu agar tetap aman dan sesuai rencana.
 - o Kesempatan mendapatkan manfaat Bonus Investasi pada ulang tahun Polis dimulai dari akhir tahun Polis ke-3.
- Fleksibel
 - o Bebas melakukan penarikan atau penambahan dana setiap saat.
 - o Bebas biaya Pengalihan Dana Investasi untuk transaksi online.
 - o Nikmati fasilitas e-Services dalam satu genggaman

Direktur, Chief of Operations, Product Proposition & Syariah Ade Bungsu mengatakan, "Pandemi ini telah membuat kami sadar bahwa hidup tidak dapat diprediksi. Situasi ini membuat kita berpikir kembali tentang manfaat perlindungan dari sebuah produk asuransi dan bagaimana hal ini dapat mengganggu kestabilan kondisi finansial; seperti yang kita ketahui bahwa keluarga merupakan prioritas utama bagi masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, kami memperkenalkan FWD Treasury Armor Link agar masyarakat dapat menjalani hidup dengan tenang dan berkualitas tanpa perlu khawatir karena telah memperoleh manfaat terbaik dari sebuah proteksi seiring berjalannya waktu."

Chief of Retail & SME Business Bank Commonwealth Ivan Jaya mengatakan, "Kami menyadari pentingnya peranan kami di masa yang penuh tantangan ini, untuk memberikan perlindungan bagi masyarakat. Sebagai bentuk komitmen kami untuk terus memenuhi kebutuhan nasabah, kami yakin dapat memberikan manfaat yang optimal serta meningkatkan kesejahteraan finansial para nasabah melalui kerja sama dengan FWD Insurance dalam produk FWD Treasury Armor Link."

Judul	Si Bijak, Andalan Baru Sun Life Indonesia
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa & Kesehatan Sun Life Indonesia
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-10-26
Sentimen	Netral

Si Bijak, Andalan Baru Sun Life Indonesia

PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) memiliki dua produk andalan baru yang dinamai Si Bijak Hari Tua dan Si Bijak Warisan. Keduanya dinilai cocok untuk solusi persiapan hari tua

karena fitur-fitur yang dimilikinya. Si Bijak Hari Tua merupakan asuransi kesehatan yang bisa digunakan selama masa produktif dan setelah pensiun, dengan fitur *autoswitch* untuk menyesuaikan masa perlindungan. Sementara Si Bijak Warisan merupakan asuransi jiwa yang dapat digunakan untuk menyiapkan generasi mapan.

Presiden Direktur Sun Life Indonesia Elin Waty menuturkan, Sun Life Indonesia terus mendorong pemahaman pentingnya perlindungan kesehatan bagi orang-orang di usia produktif. Lebih dari itu, perlindungan kesehatan di saat masa pensiun pun sama pentingnya. "Inilah yang melandasi kami menghadirkan Si Bijak Hari Tua, perlindungan kesehatan dengan fitur Smart Health Auto Switch – yang dengan cerdas mampu menyesuaikan manfaat perlindungan kesehatan sesuai kebutuhan, baik ketika masa produktif, maupun ketika masa pensiun," tuturnya. [WI]

Judul	Tugu Insurance Dorong Perkembangan Asuransi Syariah
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Tugu Syariah
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral



Judul	Sadar Kesehatan Meningkatkan saat Pandemi, Pahami Prinsip Dasar Asuransi
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Literasi Asuransi
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/579214/178/sadar-kesehatan-meningkat-saat-pandemi-pahami-prinsip-dasar-asuransi-1635156653
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

Sadar Kesehatan Meningkatkan saat Pandemi, Pahami Prinsip Dasar Asuransi

Nanang Wijayanto
Senin, 25 Oktober 2021 - 17:30 WIB



Pengguna asuransi meningkat saat pandemi Covid-19. FOTO: Shutterstock

JAKARTA - Pandemi Covid-19 harus diakui telah memberikan dampak luar biasa bagi masyarakat. Di satu sisi, kebijakan PSBB dan berikutnya PPKM Darurat membuat seret roda perekonomian.

Namun di sisi lain, ada sisi positif yang tumbuh pada cara pandang masyarakat terhadap **perlindungan kesehatan** melalui asuransi. Sebelumnya, tingkat kesadaran masyarakat Indonesia untuk berasuransi masih sangat rendah. Namun akibat ribuan korban jiwa melayang terdampak pandemi, memaksa masyarakat mengubah cara pandang mereka terhadap kebutuhan asuransi.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi 2 OJK Kristianto Andi Handoko menyebutkan telah terjadi peningkatan pengguna asuransi hingga 3,11% selama pandemi hingga periode Juli 2021. "Angka tersebut meningkat dibandingkan posisi akhir tahun 2020 sebesar 2,92%," kata dia saat diskusi virtual, di Jakarta, baru-baru ini.

Baca Juga: Cara Memilih Asuransi Mobil agar Mendapatkan Peace of Mind

Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam lima bulan terakhir, terus terjadi peningkatan pendapatan premi asuransi jiwa konvensional dari posisi Rp65,1 triliun pada April 2021, meningkat menjadi Rp72,9 triliun pada Mei, dan terus meningkat menjadi Rp94,01 triliun pada Juni. Pada akhir Agustus 2021, pendapatan premi perusahaan asuransi jiwa konvensional tercatat naik menjadi Rp121,17 triliun.

"Angka tersebut merupakan gambaran positif mengenai peningkatan kesadaran masyarakat untuk berasuransi. Dalam masa pandemi, masyarakat makin menyadari pentingnya asuransi untuk menjamin kesehatan dan jiwa mereka," jelasnya.

Namun peningkatan tersebut harus dibarengi dengan edukasi bagi calon nasabah asuransi agar tidak terjadi salah paham terkait klaim yang belakangan terjadi oleh salah satu aktris kepada Prudential Indonesia. Edukasi harus dilakukan bebarengan dengan penjualan asuransi agar semakin banyak masyarakat terlindungi.

Melalui peningkatan pemahaman asuransi serta prinsip-prinsip asuransi, masyarakat diharapkan akan terhindar dari kesalahpahaman, dan yang lebih penting, mengetahui dengan jelas manfaat yang diperoleh dari asuransi sehingga dapat meningkatkan literasi dan penetrasi asuransi di Indonesia.

Prinsip pertama yang harus dipahami adalah **insurable interest**. Prinsip ini menjelaskan bahwa seseorang diberikan hak untuk mengasuransikan sesuatu karena terdapat hubungan keluarga atau ekonomi yang mendasarinya. Hak ini otomatis timbul setelah adanya perjanjian yang sering disebut Polis dan telah memiliki dasar hukum.

Sebagai contoh, untuk mengasuransikan seseorang, Anda harus memiliki hubungan seperti ayah, ibu, suami, istri, dan anak. Tentunya anggota masyarakat terkait juga bisa mengasuransikan diri sendiri. Contoh lainnya adalah Anda bisa mengasuransikan bisnis Anda sendiri atau orang-orang berhubungan dengan bisnis Anda seperti karyawan.



Prinsip berikutnya yang harus dipahami adalah Utmost Good Faith. Sesuai dengan namanya, prinsip ini memiliki arti yaitu niat atau itikad baik. Maksudnya adalah, dalam proses membeli produk asuransi, baik Tertanggung (nasabah) maupun Penanggung (perusahaan asuransi) harus menyampaikan informasi dengan terbuka, rinci, dan jujur.

Sebagai contoh, tertanggung atau nasabah harus menjawab dengan jujur beberapa pertanyaan pada screening risiko sebelum membuat kesepakatan, seperti penyakit bawaan, aktivitas merokok, pengalaman dirawat di rumah sakit, dan lain-lain. Hal ini juga berlaku untuk Penanggung atau perusahaan asuransi, di mana perusahaan asuransi harus menyampaikan detail produk dan tidak menutup-nutupi informasi yang harus diketahui nasabah.

Selanjutnya adalah Indemnity, yang sering juga disebut sebagai prinsip ganti rugi. Perusahaan asuransi selaku Penanggung harus memberikan ganti rugi kepada Tertanggung sesuai dengan kesepakatan pada perjanjian atau polis. Kemudian, nilai tanggungan harus sesuai dengan nilai klaim yang sudah diajukan tanpa pengurangan atau penambahan nilai.

Subrogation adalah prinsip lainnya pada asuransi yang harus dipahami. Subrogasi ini berkaitan dengan kondisi di mana kerugian yang dialami Tertanggung atau nasabah disebabkan oleh pihak ketiga (orang lain). Jika melihat pada pasal 1365 KUH Perdata, pihak ketiga yang bersalah harus mengganti kerugian Tertanggung.

Lantas, bagaimana bila Tertanggung sudah memiliki asuransi? Dalam asuransi, subrogasi mengharuskan Tertanggung memilih salah satu dari sumber pengganti kerugian, yaitu Penanggung atau pihak ketiga. Tertanggung tidak boleh memilih dari keduanya, karena nasabah akan mendapat penggantian melampaui yang semestinya.

Lain halnya jika tertanggung tidak mendapat ganti rugi secara penuh dari pihak ketiga, maka tertanggung dapat meminta hak ganti rugi sesuai dengan selisih yang ada kepada Penanggung. Demikian pula apabila tertanggung sudah mendapat penggantian dari Penanggung, maka nasabah tidak boleh menuntut pihak ketiga.

Prinsip berikutnya yang harus dipahami masyarakat adalah Contribution. Jika dianalogikan dalam sebuah pertanggungan, misalnya seorang kerabat Anda dirawat di rumah sakit dan biayanya di-cover oleh dua asuransi yang berbeda. Nah, kondisi tersebut adalah contoh dari prinsip contribution. Dalam prinsip ini, pihak asuransi memiliki hak untuk mengajak Penanggung lainnya untuk menanggung kerugian Tertanggung.

Misalnya, Pak Andi dirawat di ICU selama 7 (tujuh) hari dan memakan biaya hingga Rp200 juta. Tagihan perawatan Pak Andi di-cover oleh asuransi BCD sebesar Rp90 juta. Jika Pak Andi memiliki Polis asuransi lain, yaitu asuransi EFG, maka asuransi EFG hanya perlu membayar sisa tagihan yaitu sebesar Rp110 juta.

Last but not least, prinsip yang tak boleh luput dipahami adalah Proximate Cause. Prinsip asuransi yang terakhir adalah prinsip kausa proksimal, di mana setiap kerugian yang terjadi pasti ada penyebabnya. Mengacu prinsip ini, Penanggung hanya akan mengganti kerugian Tertanggung apabila suatu peristiwa diakibatkan oleh penyebab yang diatur dalam polis.

So, sebagai masyarakat cerdas, dengan mengetahui 6 prinsip asuransi tersebut, menjadi cara untuk memaksimalkan penggunaan produk asuransi yang telah dibeli. Hal ini tentunya juga akan membantu masyarakat menghindari kesalahpahaman di kemudian hari.

Judul	Ingin Miliki Proteksi Asuransi? Simak Dulu Penjelasan ini
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Literasi Asuransi
Halaman/URL	https://marketing.co.id/ingin-miliki-proteksi-asuransi-simak-dulu-penjelasan-ini/
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Ingin Miliki Proteksi Asuransi? Simak Dulu Penjelasan ini

By Tony Burhanudin

Printed on 25 October 2021



Marketing.co.id – Berita Financial Services | Pandemi ternyata menciptakan peluang untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan terhadap berbagai risiko kehidupan. Menurut Mohamad Andoko, perencana keuangan dan presiden direktur OneShield Financial Planning, asuransi menjadi produk finansial yang dicari saat pandemi karena fungsinya yang dapat melindungi kondisi finansial seseorang agar terhindar dari pengeluaran yang besar saat terjadi risiko kehidupan.

Menurut Windi Teguh, *banker* dan *certified financial planner*, seseorang disarankan mulai memiliki asuransi saat membutuhkan dan ketika keuangan keluarga sudah bisa menutupi kebutuhan dasar.

"Ketika sudah bisa menutupi kebutuhan dasar seperti sandang, pangan dan papan maka sangat disarankan Anda mempertimbangkan untuk memiliki asuransi. Baik asuransi kesehatan, jiwa maupun umum semuanya harus disesuaikan juga dengan kebutuhan. Contohnya, asuransi jiwa dibutuhkan bagi mereka yang sudah memiliki tanggungan, seperti anak, istri maupun orangtua," papar dia.

Sebelum memilih asuransi, perlu dipahami konsep transfer risiko (*transfer risk*) di mana perlindungan diberikan dalam bentuk pengalihan risiko ekonomi dari nasabah atau tertanggung kepada perusahaan asuransi sebagai penanggung risiko.

Baca juga: [TIPS] Saat Pandemi, Berapa Uang Pertanggungan Asuransi Jiwa yang Dibutuhkan Pencari Nafkah?

Berbagai risiko ekonomi ini dapat berupa sakit atau kebutuhan perawatan, pencari nafkah meninggal dunia, kebakaran pada bangunan, kerusakan mobil karena banjir dan sebagainya. Dengan mengimplementasikan konsep transfer risk, perusahaan asuransi dapat memberikan sejumlah uang pertanggungan apabila terjadi sesuatu kepada nasabah atau tertanggung sesuai dengan ketentuan pada polis yang dimiliki.

Manfaat dari produk asuransi sejatinya mampu menjawab kebutuhan di setiap langkah kehidupan, misalnya mulai pertama kali bekerja, menikah, memiliki anak, atau pun saat ingin memulai usaha. Bagi mereka yang sudah memiliki kesadaran akan pentingnya asuransi untuk menghindari risiko kerugian finansial di masa depan, perlu mempertimbangkan *milestone* dalam hidup saat memilih asuransi.

"Dalam membeli produk asuransi, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan. Pertama, Anda harus menyesuaikan produk asuransi dengan kebutuhan dan kemampuan. Selain itu, Anda juga perlu mengecek profil dan reputasi perusahaan asuransi yang ingin digunakan. Pastikan bahwa perusahaan tersebut terdaftar di OJK dan memiliki Risk Based Capital (RBC) diatas 120%," ujar Windi.

Saat ini, kebanyakan masyarakat lebih mengenal jenis asuransi kesehatan, terutama manfaatnya di masa pandemi Covid-19. Namun, masih banyak jenis produk asuransi lainnya yang tidak kalah penting, seperti asuransi jiwa dan asuransi umum. Terdapat beragam jenis asuransi yang penting untuk diketahui serta dipahami agar tidak keliru dalam memilih sesuai kebutuhan.



Ilustrasi Asuransi. Foto Allianz Life Indonesia

Menurut Karin Zulkarnaen Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, yang paling membedakan antara asuransi kesehatan, asuransi jiwa dan asuransi umum adalah manfaatnya serta siapa yang diberikan perlindungan. Asuransi jiwa tegas Karin, fokus pada pemberian proteksi terhadap diri nasabah atas risiko meninggal dunia, sedangkan asuransi kesehatan memberikan perlindungan terhadap risiko finansial yang mungkin terjadi ketika jatuh sakit dan membutuhkan biaya perawatan.

"Lalu, asuransi umum yang tidak membatasi obyek proteksi hanya pada kesehatan atau jiwa seseorang, tetapi juga terhadap risiko kerugian untuk berbagai obyek yang memiliki nilai ekonomi, seperti bangunan/properti, kendaraan, alat elektronik dan sebagainya," jelas Karin Zulkarnaen Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia.

Baca juga: AAJ: Hanya 6,5 Persen Penduduk Indonesia Miliki Asuransi Jiwa

Perusahaan asuransi pada umumnya memiliki banyak produk perlindungan yang bisa dimiliki oleh masyarakat dengan tujuan untuk melindungi dari kerugian finansial. Asuransi kesehatan memberikan proteksi finansial dari pengeluaran yang memberatkan apabila jatuh sakit dan membutuhkan perawatan. Asuransi jiwa khususnya dibutuhkan oleh mereka yang berperan sebagai pencari nafkah keluarga, di mana saat tertanggung meninggal dunia, beban finansial untuk keluarga yang ditinggalkan dapat terbantu oleh manfaat asuransi sesuai pada polis.

Berperan sebagai pengalihan risiko dari kerugian, asuransi umum juga menjadi salah satu jenis asuransi yang perlu dimiliki. Beberapa produk asuransi umum adalah asuransi kebakaran, asuransi kendaraan bermotor, asuransi perjalanan, asuransi rekayasa, hingga asuransi anekas.

"Seluruh jenis asuransi, baik kesehatan, jiwa maupun umum, memiliki peran yang sama pentingnya untuk mendukung keuangan pribadi yang sehat. Asuransi dapat menjadi salah satu pondasi keuangan yang bermanfaat untuk mendukung stabilitas finansial," tutup Karin.

Judul	Kebocoran Data Lagi, Kominfo Ingatkan Ada Sanksi Seperti Tokopedia
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Kasus Kebocoran Data Pribadi
Halaman/URL	https://inet.detik.com/security/d-5781644/kebocoran-data-lagi-kominfo-ingatkan-ada-sanksi-seperti-tokopedia
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

detikinet > Security

Kebocoran Data Lagi, Kominfo Ingatkan Ada Sanksi Seperti Tokopedia

Agus Tri Haryanto - detikinet

Senin, 25 Okt 2021 15:18 WIB

0 komentar

SHARE



Ilustrasi. Foto: dki/ITPro

Jakarta - Kasus kebocoran data pribadi marak terjadi belakangan ini. Kasus terbaru adalah Komisi Perlindungan Anak Indonesia (KPAI) dan Bank Jatim. Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) mengingatkan ada sanksi bagi pihak yang lalai melindungi data pribadi penggunanya.

Deretan kebocoran data terjadi di Indonesia, mulai dari kasus 91 juta pengguna Tokopedia, BPJS Kesehatan, BRI Life, eHac, hingga terbaru KPAI, serta Bank Jatim. Dari daftar tersebut, Kominfo mencontohkan Tokopedia menjadi kasus yang sudah selesai dilangani.

"Penyelenggara Sistem Elektronik (PSE) yang terbukti, teledor, lengah, atau ada unsur disengaja di dalam kebocoran data pribadi itu akan menerima sanksi," ujar Juru Bicara Kementerian Kominfo, Dedy Permadi, Senin (25/10/2021).



Baca juga:

Kasus Kebocoran Data, Kominfo Panggil KPAI-Bank Jatim

"Jenis-jenis sanksi administratif yang dimungkinkan secara undang-undang itu ada lima jenis, itu ada teguran tertulis, denda administratif, penghentian sementara bahkan bisa dihentikan layanannya, pemutusan akses/bisa diblokir, dan dikeluarkan dari daftar PSE," paparnya.

Disampaikan Dedy, Kominfo telah memberlakukan sanksi kepada PSE yang terbukti melanggar akan kebocoran data pribadi.

"Sanksi-sanksi administratif itu sudah juga diterapkan Kominfo kepada PSE yang sebelumnya terbukti melakukan keledoran di dalam perlindungan data pribadi. Contohnya, yang sudah selesai itu misalnya Tokopedia, itu sudah kami beri sanksi," kata Dedy.

Kemudian kasus kebocoran data pribadi BPJS Kesehatan. Hanya saja untuk kasus satu ini, Kominfo akan mengumumkan hasil investigasi ke publik.

"Kominfo akan mengeluarkan hasil keputusan resmi dalam waktu dekat, tetapi hasil seperti apa, saya tidak bisa sampaikan sekarang," kata Dedy.

Baca juga:

KPAI Benarkan Ada Pencurian Data dan Lapor Polisi

Dedy mengatakan bahwa untuk mengusut kasus kebocoran data tidak mudah langsung terungkap, karena digital forensik atau investigasi digital itu bisa memakan waktu lama.

"Dalam beberapa kasus kita sampai butuh waktu satu tahun, setengah tahun. Jadi, tidak bisa instan, karena terkait seberapa kompleks tingkat kebocoran data tersebut. Kita juga memastikan melibatkan pihak profesional yang memiliki menelusuri kebocoran data tersebut," ucapnya.

Judul	Mengakhiri Tarik Ulur RUU Perlindungan Data Pribadi
Nama Media	Detik.com
Newstrend	UU Perlindungan Data Pribadi (PDP)
Halaman/URL	https://news.detik.com/kolom/d-5781133/mengakhiri-tarik-ulur-ruu-perlindungan-data-pribadi
Tanggal Berita	2021-10-25
Sentimen	Netral

[illegible]