

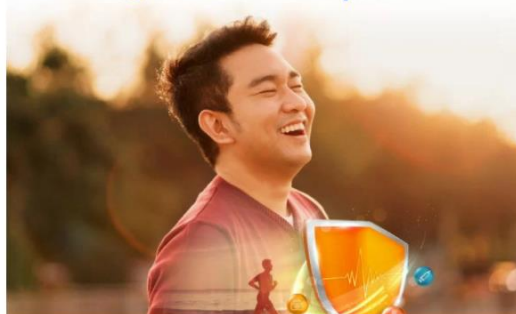
Kamis, 27 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Sun Life gandeng Lifepal perluas jangkauan proteksi masyarakat Indonesia
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Kerjasama Sun Life Indonesia dan Lifepal
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2665565/sun-life-gandeng-lifepal-perluas-jangkauan-proteksi-masyarakat-indonesia
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Positif

Sun Life gandeng Lifepal perluas jangkauan proteksi masyarakat Indonesia

© Rabu, 26 Januari 2022 10:47 WIB



(ANTARA)

Jakarta (ANTARA) - PT Sun Life Financial Indonesia ("Sun Life Indonesia") menggandeng Lifepal.co.id menghadirkan Sun Healthcare Solution, solusi perlindungan bagi masyarakat Indonesia yang menginginkan perlindungan kesehatan yang mudah, lengkap dan terjangkau.

Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), peningkatan premi asuransi kesehatan mencapai 12,25 persen year on year (yoy) menjadi Rp5,68 triliun pada kuartal IV-2020.

Shierly Ge, Chief Marketing Officer Sun Life Indonesia menyatakan, "Masyarakat sudah memahami akan pentingnya memiliki perlindungan kesehatan, oleh sebab itu kemitraan antara Sun Life Indonesia dan Lifepal akan memperluas jangkauan proteksi kesehatan sehingga seluruh masyarakat Indonesia terlindungi dan menjalani hidup lebih nyaman."

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

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

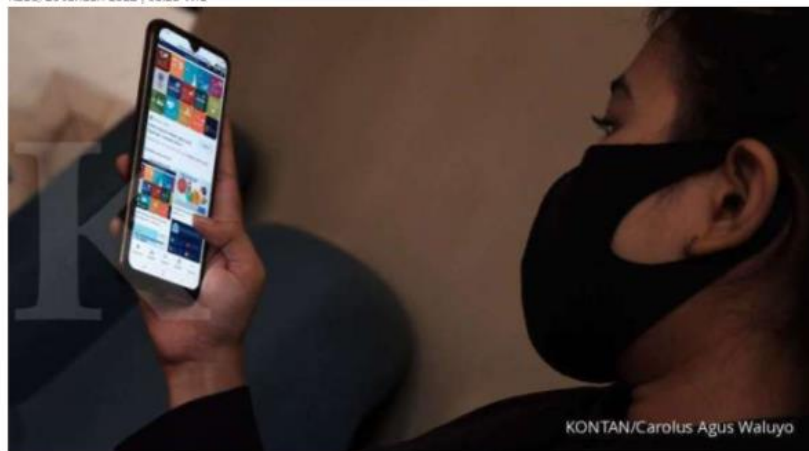
"Dengan luasnya jangkauan yang dimiliki Lifepal, kami percaya dapat mendukung Sun Life menjangkau lebih banyak lagi masyarakat Indonesia yang ingin mendapatkan perlindungan," tambah Benny.

Judul	Panen Aduan Nasabah, OJK Terus Benahi Unitlink
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Unit Link
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/panen-aduan-nasabah-ojk-terus-benahi-unitlink
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

BERITA

Panen Aduan Nasabah, OJK Terus Benahi Unitlink

Rabu, 26 Januari 2022 | 05:25 WIB



Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

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

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sendiri sejak lama berupaya membenahi industri asuransi jiwa. Deputi Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK, Anto Prabowo mengatakan, ke depan OJK akan menguatkan dan mengetatkan terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (Paydi).

Judul	Berita Foto - Bisnis Kanal Distribusi Keagenan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Bisnis Kanal Keagenan
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Bisnis Kanal Distribusi Keagenan



Dok. Allianz

Direktur *Business Allianz Life Indonesia* Bianto Surodjo saat sebuah acara di perusahaan asuransi jiwa tersebut pekan lalu. Bianto mengatakan, peran tenaga penjual adalah sebagai lini terdepan yang akan memberikan edukasi kepada nasabah mengenai pentingnya perlindungan asuransi dan membantu nasabah memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Judul	Sinergikan Asuransi Swasta dalam BPJS Kesehatan, Menkes Siapkan Kebijakan Ini
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Standardisasi BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220126/215/1493576/sinergikan-asuransi-swasta-dalam-bpjs-kesehatan-menkes-siapkan-kebijakan-ini
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Sinergikan Asuransi Swasta dalam BPJS Kesehatan, Menkes Siapkan Kebijakan Ini

Menurut Menkes, peningkatan sinergi tersebut akan dilakukan melalui pengembangan kebijakan selisih biaya dan urun biaya sebagai salah satu arah kebijakan pengembangan program JKN berbasis kebutuhan dasar kesehatan (KDK).

Denna Piantica Melbarova - Bisnis.com
26 Januari 2022 | 12:08 WIB



Berita kesehatan Budi Gunadi Sadikin mengemukakan arah visioner kesehatan masuk ke Indonesia - Kementerian RI

Bisnis.com, JAKARTA - Menteri Kesehatan Budi Gunadi Sadikin akan mendorong peningkatan sinergi BPJS Kesehatan dengan asuransi swasta dalam program jaminan kesehatan nasional (JKN).

Peningkatan sinergi tersebut akan dilakukan melalui pengembangan kebijakan selisih biaya dan urun biaya sebagai salah satu arah kebijakan pengembangan program JKN berbasis kebutuhan dasar kesehatan (KDK). Implementasi urun dan selisih biaya ini dapat dimanfaatkan peserta BPJS Kesehatan yang menginginkan manfaat lebih dan aspek layanan dan kenyamanan di luar KDK.

Untuk itu, Budi akan merevisi Peraturan Menteri Kesehatan (Permenkes) Nomor 51 Tahun 2018 tentang Pengean Urun Biaya dan Selisih Biaya Dalam Program Jaminan Kesehatan.

Baca Juga : Implementasi Kelas Rawat Standar, Menkes: BPJS Kesehatan Tak Akan Defisit

"Kami akan melakukan revisi Permenkes 51/2018 tentang urun selisih biaya agar kombinasi antara asuransi sosial BPJS dan asuransi swasta bisa bergabung, di mana kalau ada orang bayar BPJS dan bayar swasta uangnya enggak hilang," ujar Budi dalam rapat kerja dengan Komisi IX DPR RI, Selasa (25/1/2022).



"Mungkin nantinya asuransi swasta bayar lebih murah karena sebagian sudah di-cover BPJS atau kalau tidak lebih murah, ya, dia mendapatkan layanan yang lebih baik karena layanan dasarnya sudah di-cover BPJS dan mekanisme ini yang akan kami atur," lanjutnya.

Pengaturan mekanisme selisih dan urun biaya tersebut bertujuan untuk mengoptimalkan pembayaran urun oleh peserta JKN. Menurut Budi, selama ini terjadi duplikasi pembayaran urun oleh peserta BPJS Kesehatan yang juga memiliki asuransi kesehatan tambahan (AKT) dan swasta.

Baca Juga : RS Swasta Siap Layanan Gugatan, Kemenkes Pelajari Tarif JKN

Dengan mekanisme selisih dan urun biaya tersebut diharapkan peserta BPJS Kesehatan yang menginginkan naik kelas rawat di rumah sakit atau menginginkan fasilitas di luar KDK tidak perlu membayar urun dua kali.



"Kalau bisa porsinya BPJS di-cover BPJS, sisanya kalau mereka mau ambil kelas lebih baik otomatis di-cover asuransi swasta tanpa ada duplikasi biaya urun. Selama ini, dia bayar BPJS, bayar asuransi swasta, dua kali itu. Nanti tidak ada duplikasi dan biayanya karena coveragenya nanti kami atur supaya bisa saling bersinergi," tutur Budi.

Dia pun mencontohkan, misalnya, peserta menjalani operasi usus buntu ringan, sesuai standar akan dibayar BPJS Kesehatan sebesar Rp7,3 juta. Namun, yang bersangkutan ingin naik kelas ke VIP sehingga total tagihan menjadi Rp14,55 juta. Terdapat selisih biaya yang nantinya bisa dibayarkan oleh asuransi swasta.

Selisih biaya ini besarnya tergantung negosiasi antara perusahaan asuransi swasta dengan BPJS Kesehatan. Jika besaran negosiasi selisih biaya disepakati 100 persen, selisih biaya Rp7,3 juta akan dibayarkan oleh asuransi swasta.

Judul	Taspen Larang Anak Usaha Investasi dalam Kontrak Pengelolaan Dana
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Taspen Larang Investasi KPD ke Anak Usaha
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220126/215/1493445/taspen-larang-anak-usaha-investasi-dalam-kontrak-pengelolaan-dana
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Taspen Larang Anak Usaha Investasi dalam Kontrak Pengelolaan Dana

Penempatan investasi di anak usaha memang lebih fleksible dibandingkan induk usaha yang diatur secara ketat oleh regulasi.

Chris Riantika Mulkeno - Bisnis.com
26 Januari 2022 | 02:10 WIB



Karyawan meeting di dalam Kantor Cabang PT Taspen - JIB/Fahr Jidy Kurniawan

Bisnis.com, JAKARTA — PT Taspen (Persero) melarang anak usahanya, PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life), melakukan penempatan dana investasi dalam bentuk Kontrak Pengelolaan Dana (KPD).

Direktur Utama Taspen A.N.S. Kosasih menjelaskan penempatan investasi yang dilakukan Taspen Life di KPD, yang kemudian diduga telah menimbulkan kerugian negara sebesar Rp161 miliar, terjadi hanya sekali dalam periode 2017-2018. Berdasarkan laporan audit BPK pada 2017, ditemukan metode mengalirkan investasi KPD yang seharusnya tidak boleh dilakukan oleh Taspen.

"Di Taspen, KPD itu tidak boleh. Tapi ini di anak perusahaan Taspen, jadi anaknya abu-abu," ujar Kosasih dalam rapat dengar pendapat dengan Komisi VI DPR RI, Selasa (25/1/2022).

| Baca Juga : Kasus Korupsi Taspen Life, Begini Perkembangan Terkini

Da menuturkan, penempatan investasi di anak usaha memang lebih fleksible dibandingkan induk usaha yang diatur secara ketat oleh regulasi. Oleh karena itu, dia telah meminta direksi baru Taspen Life untuk melakukan investasi sesuai dengan ketentuan investasi yang diperbolehkan di induk usaha.

Reach the Top of SERPs with Quality Backlinks

Backlinks Analytics

Estimate any domain's

Domain Overview

"Nah, sekarang waktu direksi baru, kami sudah tetapkan investasi di anak perusahaan harus mirroring Taspen induk. Apa yang tidak boleh di kami, tidak boleh di sana," katanya.

Pemilihan kriteria instrumen investasi di Taspen, kata Kosasih, diatur secara ketat oleh regulasi. Dia menyebut, masalahnya, penempatan investasi di instrumen saham hanya diperbolehkan di saham-saham dengan *market cap* minimal Rp5 triliun. Perseroan pun selalu berhati-hati agar investasi yang dilakukan di saham tidak sampai menimbulkan kerugian bagi negara.

| Baca Juga : Korupsi Dana Investasi, Kejagung Periksa Eks Dirkeu Taspen Life

"Kalau tidak ada Rp5 triliun, saham-saham kecil yang enggak jelas, enggak mungkin masuk. Tapi ini menimbulkan problem baru di kami karena dulu beli saham di peraturan lama minimal *market cap* Rp3 triliun. Kami tidak punya saham yang *market cap* Rp3 triliun, biasanya Taspen kasih *buffer* beli yang Rp4 triliun. Begitu peraturan Rp5 triliun keluar, yang Rp4 triliun belum bisa dijual kalau pasarnya seperti ini. Kalau dijual rugi, kerugian negara, pidana bagi kami. Jadi ini masih dalam proses penyelesaian kami coba," tutur Kosasih.

SEMRUSH

Move your business forward with content marketing

Adapun, terkait kasus yang menjerat Taspen Life, Kosasih menegaskan perseroan akan mengikuti proses hukum yang berlaku dan tidak akan menutup-nutupi hal-hal yang berkaitan dengan proses penyidikan. Perseroan juga telah memberikan direksi Taspen Life pada periode kejadian agar saat penyelidikan data-data terkait dapat terbuka semua.

Sebelumnya, penyidik Kejagung memberikan bahwa negara mengalami kerugian sebesar Rp161 miliar akibat kasus dugaan tindak pidana korupsi yang terjadi di Taspen Life. Perkara dugaan tindak pidana korupsi itu diduga terjadi pada 17 Oktober 2017, di mana Taspen Life melakukan penempatan dana investasi sebesar Rp150 miliar dalam bentuk Kontrak Pengelolaan Dana di PT Emco Asset Management selaku manajer investasi dengan underlying berupa MTN atau Medium Term Note PT Prontas Raditya Multifinance (PRM).

Judul	Astra Life Dukung Literasi Keuangan
Nama Media	Batam Pos
Newstrend	#BetterSandwichGen Masterclass oleh AstraLife
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Astra Life Dukung Literasi Keuangan

Reporter : AZIS MAULANA
Editor : YUNUS SUCHARI

BATAM (BP) - Berdasarkan hasil survei Katadata Insight Center untuk Astra Life 2021 yang melibatkan 1.828 responden berusia 25 sampai 45 tahun di seluruh Indonesia, hampir 50 persen masuk dalam kategori generasi *sandwich*. Namun faktanya, hanya 13,4 persen dari generasi *sandwich* tersebut yang memiliki kesiapan finansial dalam memenuhi kebutuhan pokok, menabung, dan berinvestasi di waktu yang bersamaan.

"Generasi yang menanggung kebutuhan ekonomi banyak pihak ini dikenal dengan istilah *sandwich generation*. Untuk mendukung kesiapan para *sandwich generation* dalam mengelo-

la keuangan dengan baik, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mengadakan #BetterSandwichGen Masterclass yang merupakan rangkaian *talk show* secara *online* melalui Instagram Live dan Zoom Webinar," kata Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi, Selasa (25/1).

Astra Life memahami bahwa tantangan yang dihadapi generasi *sandwich* tidak hanya terkait finansial, untuk itu Masterclass #BetterSandwichGen juga turut membahas tentang pentingnya *well-being* untuk seorang generasi *sandwich*, bahwa untuk membangun masa depan yang cerah baik untuk diri sendiri dan keluarga memerlukan mental yang sehat dan juga kuat.

"Kampanye ini merupakan edukasi untuk membantu para

generasi *sandwich* di Indonesia agar lebih melek dan mempersiapkan keuangan dengan baik, untuk diri sendiri maupun keluarga," jelasnya.

Astra Life optimis bahwa kampanye ini dapat turut mendukung peningkatan literasi finansial sekaligus membangun kesadaran untuk memiliki proteksi.

"Ke depannya, kami berharap dapat terus menemani langkah masyarakat terutama generasi *sandwich* untuk menjalani berbagai tahapan hidup dengan rasa tenang dan aman sekaligus tetap bisa mencintai hidup," ungkapnya. Selain melalui *talk show*, edukasi untuk para generasi *sandwich* juga dikemas dalam berbagai konten menarik di seluruh platform komunikasi Astra Life melalui kampanye #BetterSandwichGen. (*)

Judul	Dukung Literasi Keuangan bagi Generasi Sandwich, Astra Life Gelar #BetterSandwichGen Masterclass
Nama Media	Kanalsatu.com
Newstrend	#BetterSandwichGen Masterclass oleh AstraLife
Halaman/URL	http://kanalsatu.com/id/post/57221/dukung-literasi-keuangan-bagi-generasi-sandwich--astra-life-gelar-#bettersandwichgen-masterclass
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral



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

Generasi yang menanggung kebutuhan ekonomi banyak pihak ini dikenal dengan istilah sandwich generation. Untuk mendukung kesiapan para sandwich generation dalam mengelola keuangan dengan baik, PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengadakan #BetterSandwichGen Masterclass yang merupakan rangkaian talk show secara online melalui Instagram Live dan Zoom Webinar.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi mengatakan, kampanye #BetterSandwichGen merupakan edukasi untuk membantu para generasi sandwich di Indonesia agar lebih melek dan mempersiapkan keuangan dengan baik, untuk diri sendiri maupun keluarga.

"Kami optimis bahwa kampanye ini dapat turut mendukung peningkatan literasi finansial sekaligus membangun kesadaran untuk memiliki proteksi. Kedepannya, kami berharap dapat terus menemani langkah masyarakat terutama generasi sandwich untuk menjalani berbagai tahapan hidup dengan rasa tenang dan aman sekaligus tetap bisa mencintai hidup," ungkap Windawati.

Tidak kurang, sebanyak 12 sesi Instagram Live dan 11 sesi Zoom Webinar telah diselenggarakan sepanjang tahun 2021 yang diikuti dengan antusias oleh lebih dari 45.000 orang peserta.

Rangkaian #BetterSandwichGen Masterclass diisi dengan sejumlah influencer dan content creator finansial sebagai pemateri seperti Felicia Putri, Prita Ghosie, Anonisa Steviani, Felexandro Ruby, Andhika Diskartes, Aliyah Natasya, dan Jonathan End, dimana peserta mendapatkan inspirasi cara mengelola finansial dengan lebih baik dan bagaimana memaksimalkan potensi diri sebagai bagian dari investasi, serta memahami pentingnya peranan asuransi jiwa dalam mengelola risiko yang bisa terjadi.

Astra Life memahami bahwa tantangan yang dihadapi generasi sandwich tidak hanya terkait finansial, untuk itu Masterclass #BetterSandwichGen juga turut membahas tentang pentingnya well-being untuk seorang generasi sandwich, bahwa untuk membangun masa depan yang cerah baik untuk diri sendiri dan keluarga memerlukan mental yang sehat dan juga kuat seperti yang disampaikan oleh dr. Jiem Ariadi, Yasa Singgih, dan Andra Abdrita.

Di hari lain, terdapat webinar yang diisi dengan materi terkait keluarga yang dibawakan oleh Rani Anggrani, Samanta Elsener, dan Kadek Arini. Topik kesehatan terkait Covid-19 oleh dr. Adam Prabuta serta sesi meditasi oleh Pishi Yoga pun ikut memberikan alternatif untuk para generasi sandwich agar dapat menghilangkan kecemasan kala menghadapi berbagai tantangan.

Selain melalui talk show, edukasi untuk para generasi sandwich juga dikemas dalam berbagai konten menarik di seluruh platform komunikasi Astra Life melalui kampanye #BetterSandwichGen. (KS-5)

Judul	Lembaga Keuangan Dilarang Fasilitas Aset Kripto
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Cryptocurrency
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Lembaga Keuangan Dilarang Fasilitas Aset Kripto



WIMBOH SANTOSO

PADANG, HALUAN — Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Wimboh Santoso menyampaikan larangan lembaga jasa keuangan untuk menggunakan, memasarkan maupun memfasilitasi perdagangan aset kripto, Selasa (25/1).

Hal itu dibenarkan Kepala OJK Sumbar, Yusri saat dikonfirmasi *Haluan*, pada hari yang sama.

“Benar. Saya kira apa yang disampaikan Ketua Dewan Komisiner OJK sudah jelas, terkait larangan lembaga keuangan memfasilitasi aset kripto,” kata Yusri.

Lembaga jasa keuangan yang dimaksud merupakan perbankan, perusahaan pembiayaan, perusahaan

asuransi, dana pensiun, manager investasi, dan lainnya.

Pelarangan tersebut disebabkan aset kripto merupakan jenis komoditi yang memiliki fluktuasi nilai yang sewaktu-waktu dapat naik dan turun. Sehingga masyarakat harus paham risikonya.

Ia menambahkan OJK juga tidak melakukan pengawasan dan pengaturan aset kripto.

“Pengaturan dan pengawasan aset kripto dilakukan oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti) Kementerian Perdagangan,” ucapnya.

Sebelumnya, Deputy Komisiner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK, Anto Prabowo menjelaskan,

larangan tersebut dilakukan untuk memastikan penggunaan rekening bank atau yang dapat disamakan dengan hal tersebut, tidak digunakan untuk kegiatan yang patut diduga mengandung unsur penipuan, kegiatan rentenir, perjudian, pencucian uang, investasi ilegal dan/atau yang mengandung skema ponzi.

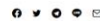
“OJK mengimbau lembaga/kementerian yang melakukan pengawasan terhadap badan hukum di luar kewenangan OJK yang melakukan usaha simpan pinjam, perdagangan dan atau investasi yang melibatkan dana masyarakat memastikan rekening bank digunakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku,” tuturnya. **(h/yes)**

Judul	Sun Life Indonesia Gandeng Lifepal, Hadirkan Solusi Perlindungan Kesehatan
Nama Media	Trenteknologi.com
Newstrend	Kerjasama Sun Life Indonesia dan Lifepal
Halaman/URL	https://trenteknologi.com/sun-life-indonesia-gandeng-lifepal-hadirkan-solusi-perlindungan-kesehatan/
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Positif

Sun Life Indonesia Gandeng Lifepal, Hadirkan Solusi Perlindungan Kesehatan



Bayu Aditya Putra
Jan 26, 2022



Keinginan masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi kesehatan semakin meningkat



Trenteknologi.com – PT Sun Life Financial Indonesia ("Sun Life Indonesia") menggandeng Lifepal.co.id untuk menghadirkan **Sun Healthcare Solution** yang merupakan solusi perlindungan bagi masyarakat Indonesia yang menginginkan perlindungan kesehatan yang mudah, lengkap dan terjangkau. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), peningkatan premi asuransi kesehatan mencapai 12,25% year on year (yoy) menjadi Rp 5,68 triliun pada kuartal IV-2020.

"Masyarakat sudah memahami akan pentingnya memiliki perlindungan kesehatan, oleh sebab itu kemitraan antara Sun Life Indonesia dan Lifepal akan memperluas cakupan proteksi kesehatan sehingga seluruh masyarakat Indonesia terlindungi dan menjalani hidup lebih nyaman," kata **Shierly Go, Chief Marketing Officer Sun Life Indonesia**.

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



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

1. **Anti ribet**, dengan fasilitas *cashless* dan tanpa membutuhkan proses cek medis.
2. **Batas tahunan yang terus meningkat secara otomatis hingga Rp20 miliar***, dengan premi yang terjangkau
3. **Manfaat lengkap, yaitu memiliki proteksi jiwa hingga Rp200 juta***, serta perlindungan hingga seluruh dunia

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

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

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

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

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

Judul	Pengakuan Erick Thohir Skandal Korupsi Jiwasraya, Minta Bantuan Jokowi hingga Ada Orang Kuat
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2022/01/26/320/2538332/pengakuan-erick-thohir-skandal-korupsi-jiwasraya-minta-bantuan-jokowi-hingga-ada-orang-kuat
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Pengakuan Erick Thohir Skandal Korupsi Jiwasraya, Minta Bantuan Jokowi hingga Ada Orang Kuat

Suparjo Ramelan, Jurnalis · Rabu 26 Januari 2022 19:43 WIB



Menteri BUMN Erick Thohir (Foto: Okezone/BUMN)



A A A

JAKARTA - Menteri BUMN **Erick Thohir** sudah mendeteksi tindak pidana korupsi di internal PT Asuransi Jiwasraya (Persero) sejak dia dilantik pada 2019 lalu. Erick pun melaporkan langsung kepada Presiden Joko Widodo (Jokowi).

Erick sudah memperkirakan bahwa kasus yang tercium itu akan menjadi skandal mega korupsi di BUMN. Pasalnya menyeret nama besar atau orang kuat. Karena itu dia menilai perlunya perlindungan hukum, khususnya dukungan Kepala Negara.



BACA JUGA: Singgung Monopoli, Erick Thohir Ungkap Penyebab Tiket Garuda Mahal

"Ini sudah lama terjadi (kasus korupsi Jiwasraya) 2006-2013, tetapi karena ini mungkin skandalnya besar, menyangkut banyak orang kuat, dan pasti ada perlindungan hukum, ya ini memang harus top down policy dari bapak presiden langsung, kalau tidak, tidak mungkin kita kuat," ujar Erick, Rabu (26/1/2022).

Presiden Jokowi pun meminta Erick melanjutkan temuannya. Dari bukti-bukti dan hasil investigasi Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP) dan Badan Pemeriksaan Keuangan (BPK), dia pun melaporkan dugaan kasus Jiwasraya ke Kejaksaan Agung (Kejagung).

BACA JUGA: Banyak Kasus Korupsi BUMN, Erick Thohir Minta Perbaikan UU Keuangan

Pada awal kepemimpinannya, Erick juga menemukan banyak tata kelola BUMN yang buruk, salah satunya Jiwasraya. Hal itu diperoleh saat memegang saham merevisi Key Performance Indicators (KPI) perusahaan.

"Ketika sedang reviu KPI-KPI yang ditargetkan Presiden, dalam pendalaman kita melihat ada beberapa perusahaan yang tata kelolanya jelek sekali dan kita lihat ini sudah sejak lama," katanya.

Lihat juga: [Wirang Birawa Sebut Alasan Ria Ricis Bisa Jatuh Cinta Dengan Teuku Ryan](#)

← Sebelumnya

1 / 2

Selanjutnya →

Judul	Astra Life Gelar #BetterSandwichGen Masterclass Online
Nama Media	Indeksnews.com
Newstrend	#BetterSandwichGen Masterclass oleh AstraLife
Halaman/URL	https://indeksnews.com/astra-life-gelar-bettersandwichgen-masterclass-onli/
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Astra Life Gelar #BetterSandwichGen Masterclass Online

18 Januari 2022

The Journey of 8 Income Streams

Kini tersedia tiket test di Jakarta

Berdasarkan hasil survei Kantardata Insight Center untuk Astra Life tahun 2021 yang melibatkan 1.828 responden berusia 25-45 tahun di seluruh Indonesia, hampir 50% merasa dalam kategori generasi sandwich. Namun faktanya 80% di antara mereka hanya 12,4% dari generasi sandwich sendiri yang memiliki konsep finansial dalam memenuhi kebutuhan pokok, menabung, dan berinvestasi di waktu yang bersamaan.

Untuk menjawab Astra Life Financial yang menanggapi kebutuhan ekonomi banyak anak di bawah dengan istilah sandwich generation.

The Journey of 8 Income Streams

Dalam mendukung konsep para sandwich generation dalam mengelola keuangan dengan baik, PT ASURANSI JAMS ASTRA (Astra Life) mengadakan #BetterSandwichGen Masterclass yang menghadirkan lima ahli secara online melalui Instagram Live dan Zoom Webinar.

KONTEN PROGRAM

- Bisakah Budget? Rumahnya Banyak? Bagaimana Cara Mengelola Keuangan? Oleh: Dr. Hani Daula di 10:00
- Bisakah Negosiasi? Bagaimana Cara Mengelola Keuangan? Oleh: Dr. Hani Daula di 10:15
- Perencanaan Riset Keuangan? Bagaimana Cara Mengelola Keuangan? Oleh: Dr. Hani Daula di 10:30

Apa kamu di perfil maff? Foto akan menggunakan...

Apa yang harus kita akan menggunakan energi yang tepat agar yang mudah...

Tidak kurang, sebanyak 12 juta Instagram Live dan 11 juta Zoom Webinar telah diunggah dalam sepanjang tahun 2021 yang diikuti dengan antusias oleh lebih dari 40.000 orang peserta.

Kapankah #BetterSandwichGen menjadi istilah untuk membantu para generasi sandwich di Indonesia agar lebih mudah dan mempersiapkan keuangan dengan baik, untuk diri sendiri maupun keluarga? "Iya Winkawink" Tanggapi selaku Presiden Direktur Astra Life dalam acara tersebut.

Perubahan me #BetterSandwichGen

Para peserta diharapkan bisa memahami konsep ini dalam mendukung pencapaian tujuan finansial sehingga membangun fondasi untuk memiliki proteksi "karyanya".

BelajarCUAN

"Kebanyakan, kami berharap dapat terus memberikan langkah-mengarahkan generasi sandwich untuk mengelola keuangan dengan baik dengan cara yang aman sehingga bisa lebih mandiri dalam..." lanjut Winkawink.

Astra Life memfokuskan bahwa tantangan yang dihadapi generasi sandwich tidak hanya terkait finansial, untuk itu Astra Life menghadirkan #BetterSandwichGen juga telah membuka forum parenting well-being untuk seluruh generasi sandwich, bahwa untuk membangun masa depan yang cerah baik untuk diri sendiri dan keluarga mereka tidak berarti yang sulit dan juga kuat seperti yang diharapkan oleh Dr. Jean Andien, Vice Deputy dan Astra Life.

BACK 2021 Wakil Wakil Manajer Astra Life dan Astra Life.

The Journey of 8 Income Streams

Ditahu saja, melalui webinar yang diisi dengan materi terkait keuangan yang diberikan oleh Rini Kugayanti, Sekretaris Utama dan Rini Kugayanti, Wakil Sekretaris Astra Life, dan Dr. Adam Pratiwi, para ahli melalui Astra Life juga memberikan informasi untuk para generasi sandwich agar dapat mengelola keuangan mereka dengan lebih baik.

Salah satu materi yang akan diberikan untuk para generasi sandwich juga akan diberikan dalam berbagai bentuk menarik di seluruh platform komunikasi Astra Life melalui kampanye #BetterSandwichGen.

Judul	Gelar Provider Gathering Seluruh Indonesia
Nama Media	Kaltim Post
Newstrend	Mandiri Inhealth Gelar Provider Gathering 2022
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-01-26
Sentimen	Netral

Komitmen Mandiri Inhealth Apresiasi Provider

Gelar Provider Gathering Seluruh Indonesia

BALIKPAPAN – Mengawali awal tahun 2022, PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia (Mandiri Inhealth) kembali menggelar acara rutin yang sempat tertunda pelaksanaannya dikarenakan pandemi, yakni Provider Gathering.

Acara ini dilaksanakan sebagai bentuk apresiasi Mandiri Inhealth terhadap rekanan rumah sakit (RS), klinik, apotek, dan dokter keluarga yang telah berkomitmen untuk selalu berpartisipasi dalam upaya meningkatkan pelayanan kesehatan kepada para peserta Mandiri Inhealth.

Turut hadir pada acara ini, Direktur Operasional Oni Jauhari, Area Head PT Bank Mandiri (Persero) Tbk, BM Kimia Farma Apotek Balikpapan, BM Kimia Farma Klinik Balikpapan dan perwakilan direktur RS Provider, manajemen Mandiri Inhealth Kantor Operasional Balikpapan dan perwakilan jajaran manajemen Mandiri Inhealth lainnya. Provider Gathering Balikpapan ini digelar di Ballroom Hotel Novotel, Balikpapan, Selasa (25/1).

Kepala Kantor Operasional Mandiri Inhealth Balikpapan Ani Sri Winarti mengatakan terima kasihnya kepada semua peserta undangan yang hadir secara *offline* maupun *online*. "Semoga kita semakin kompak dan terus *upgrade* ke arah digitalisasi untuk memberikan layanan yang optimal. Serta apa yang telah dicapai dapat ditingkatkan lagi," ujarnya.

Tema acara yang diusung pada Provider Gathering Mandiri Inhealth tahun ini ialah "We Are One". Ini mempunyai makna dan tujuan untuk membangkitkan semangat kebersamaan dan satu tujuan dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada para Peserta Mandiri Inhealth.

Pada ajang ini juga disebutkan bagaimana inovasi pelayanan Mandiri Inhealth di era digital seperti sekarang ini, dan bagaima-



FOTO: IMAM SUWONGSO

BOLEH BANGGA: Foto bareng para pemenang award dari sejumlah provider terpilih.

mana Mandiri Inhealth dapat meningkatkan kualitas layanan dari *provider* seperti digitalisasi klaim, pendaftaran yang cepat melalui QR Code, e-Formularium obat Inhealth dan juga aplikasi *Fit Aja* yang dapat memudahkan peserta dalam proses pengobatan.

Mandiri Inhealth Kantor Operasional Balikpapan didukung oleh *provider* yang terdiri dari *provider* RS, apotek, klinik, dokter umum, dokter gigi, serta laboratorium.

Hal tersebut diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi seluruh peserta Mandiri Inhealth yang tersebar di seluruh Kalimantan Timur untuk mendapatkan pelayanan kesehatan yang optimal.

Dalam rangkaian acara Provider Gathering, Mandiri Inhealth memberikan award kepada *provider* terpilih.

Kriteria Rumah Sakit Performance Terbaik tahun 2021 diperoleh RS Pertamina Balikpapan; RS Ciputra Mitra Hospital; RS Siloam Hospitals Balikpapan; RS LNG Badak; RS Santo Anto-

nus; dan RSUD A Wahab Sjahranie Samarinda.

Kriteria Provider Rating terbaik versi peserta tahun 2021 yang diperoleh oleh RS LNG Badak; RS Siloam Hospitals Balikpapan; RS Mitra Medika Pontianak; RS Anugerah Bunda Khatulistiwa; RS Pertamina Balikpapan; dan Ciputra Mitra Hospital.

Kriteria Klinik/Dokter Keluarga Performance Terbaik Tahun 2021 diperoleh oleh Klinik Permata Bunda III; Endik Medical Clinic; Klinik Kusuma Medical Center; Klinik Medika Utama; Klinik Dr Vincentius Supardi; Klinik Maju Sejahtera

Kriteria *provider* dengan Performance Formularium Obat Inhealth terbaik tahun 2021 yang diperoleh oleh Apotek Klinik RS LNG Badak; Apotek Panacea dan IFRS LNG Badak.

Kriteria Klinik/Dokter Keluarga Performance Terbaik Nasional Tahun 2021 diperoleh oleh Klinik Permata Bunda III.

Pemberian penghargaan tersebut merupakan salah satu upaya untuk membangkitkan semangat

kebersamaan dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada peserta Mandiri Inhealth.

Mandiri Inhealth juga memiliki *counter-counter* khusus di beberapa *provider* terpilih hal ini selaras dengan upaya dari Mandiri Inhealth untuk memberikan pelayanan yang optimal bagi peserta dan berfungsi sebagai sumber informasi, penanganan keluhan peserta, pengendalian layanan terpadu serta meminimalkan waktu tunggu hingga mempermudah akses pendaftaran.

Provider Gathering ini masih akan berlanjut dan akan dilaksanakan di kota-kota besar dimana terdapat kantor perwakilan Mandiri Inhealth di kota-kota seluruh Indonesia. Selanjutnya puncak acara akan dilaksanakan di Jakarta pada Februari mendatang.

Informasi detail tentang Mandiri Inhealth bisa diakses melalui www.mandiriinhealth.co.id Keterangan lebih lanjut: Corporate Secretary Division, PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia Telp (62-21) 525 0900. (* /swg/adv/ms/kt5)

Judul	Proyeksi Asuransi Jiwa 2022 Bertumbuh Lebih Baik Meski Masih Ada Pandemi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	10 & 11
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Positif

Cover Story

Cover Story

Proyeksi Asuransi Jiwa 2022 Bertumbuh Lebih Baik Meski Masih Ada Pandemi

Bayang-bayang pandemi Covid-19 belum berakhir. Perekonomian negeri ini masih dihadapkan pada ketidakpastian yang tinggi apalagi dengan munculnya varian baru Covid-19 yakni Omicron, menjelang akhir 2021. Di tengah pergolakan ekonomi akibat wabah Covid, industri asuransi jiwa mampu menorehkan bisnis yang lebih baik pada 2021 dibandingkan tahun 2020. Para pelaku asuransi jiwa berharap di Tahun Macan Air, kondisi perekonomian Indonesia akan jauh lebih baik dari tahun sebelumnya.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Kesangon, Non-Bank (IKNB) 2A Otora Jisa Keuangan (OJK), Ahmad Nasrullah, menyampaikan bahwa ada sinyal positif pada pertumbuhan ekonomi Indonesia. Industri asuransi merupakan salah satu industri yang cukup tangguh dalam menghadapi pandemi Covid-19. "Saat ini *opinion* masyarakat terhadap sektor asuransi masih cukup tinggi sejalan dengan kesadaran masyarakat untuk berasuransi," kata Nasrullah dalam webinar *Insurance Outlook 2022* yang diselenggarakan *Media Asuransi*, 21 Desember 2021.

Namun, Nasrullah juga mengingatkan agar para pelaku industri mencermati kondisi di 2022 yang masih memiliki risiko ketidakpastian, misalnya, munculnya varian baru Covid-19, Omicron. Varian Omicron yang penyebarannya lebih cepat, menjadi ancaman banyak negara.

Nasrullah melanjutkan kebijakan *tapering off* yang akan dilakukan oleh Amerika Serikat juga perlu diantisipasi para pelaku industri asuransi. Kebijakan *tapering off* yang perlu diantisipasi adalah kemungkinan kenaikan *yield* surat berharga di *advance* ekonomi yang juga dapat memicu terjadinya *capital outflow* di pasar keuangan negara-negara berkembang. "Meski barangkali tidak terlalu terkecuali dengan industri asuransi, rasanya ini perlu diantisipasi kebijakan *tapering off* yang dilakukan Amerika akhir-akhir ini," tegasnya.

Sementara itu, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang beranggotakan perusahaan asuransi jiwa di Tanah Air, memiliki proyeksi

kinerja industri asuransi jiwa tahun 2022 akan lebih baik dibandingkan dengan 2021. "Namun ini sangat tergantung kepada perkembangan kasus Covid-19 varian Omicron serta kebijakan yang diambil pemerintah ke depan," ungkap Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu, saat menjadi pembicara dalam webinar *Insurance Outlook 2022 Media Asuransi*, 21 Desember 2021.

"Risiko jiwa dan kesehatan akibat pandemi Covid-19 telah meningkatkan *awareness* masyarakat mengenai pentingnya proteksi yang diberikan oleh industri asuransi jiwa. Kami berharap tidak ada *peak* ketiga. Apabila varian Omicron bisa menyebabkan *peak* lagi, tentu ketidakpastian perekonomian kita akan semakin tinggi. Kami berharap pemerintah bisa melakukan program *booster* secepatnya," paparnya.

Mengenai perkembangan industri asuransi jiwa pada kuartal III/2021, Togar menyampaikan bahwa seluruh aspek pendapatan mengalami peningkatan. Total pendapatan industri asuransi jiwa mencapai Rp7,4 triliun atau tumbuh signifikan 38,7 persen dari periode yang sama tahun 2020 mencapai Rp23,6 triliun menjadi Rp17,4 triliun. Sementara itu, total premi kuartal III/2021 sebesar Rp149,4 triliun, tumbuh 11,5 persen dari periode yang sama 2020 di angka Rp134 triliun.

"Pendapatan industri asuransi jiwa sampai kuartal III/2021 mencapai Rp17,4 triliun ini sudah menunjukkan fenomena *rebound*. Peningkatan tersebut cenderung disebabkan oleh meningkatnya hasil investasi secara signifikan seiring

dengan membaiknya kondisi pasar modal serta total pendapatan premi tumbuh sebesar 11,5 persen serta meningkatnya item pendapatan lain seperti klaim reasuransi dan pendapatan lainnya," ujarnya.

Togar juga memaparkan mengenai produk *unitlink* yang masih lebih unggul dibandingkan dengan produk asuransi jiwa *traditional*. Adapun premi *unitlink* meningkat dari Rp86,6 triliun di tahun 2020 menjadi Rp93,3 triliun pada 2021 atau kenaikan sebesar 9 persen. "Jadi, data ini menunjukkan apapun yang 'domogin' di luar, apapun yang terjadi di luar sana, *unitlink* masih tetap dibutuhkan masyarakat," tegasnya.

Pada kesempatan terpisah, Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon, mengatakan bahwa secara umum, industri asuransi jiwa mengalami peningkatan kinerja yang cukup positif meski dalam kondisi pandemi Covid-19. "Pandemi Covid-19 juga telah meningkatkan *awareness* masyarakat mengenai pentingnya produk asuransi jiwa," ungkapnya kepada *Media Asuransi*.

Begini pula untuk produk *unitlink*, menurut Budi, secara stabil mampu mencatatkan pertumbuhan. Berdasarkan fenomena tersebut, dengan prinsip *good corporate governance* yang selalu dijaga untuk seluruh proses bisnis asuransi jiwa, pihaknya optimistis capaian kinerja di semester II/2021 juga masih akan mencatatkan peningkatan kinerja positif secara *year on year* (yoy).

"Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan adanya konsistensi kinerja usaha yang stabil-positif pada kuartal III dan IV tahun 2021 dengan adanya perbaikan daya

beli masyarakat, keberhasilan pemerintah mengelola pandemi lewat vaksinasi dan kebijakan kesehatan dan pemulihan ekonomi terkait, serta dukungan regulator yang memberikan insentif dan stabilitas bagi pengembangan usaha asuransi jiwa Indonesia," ungkapnya.

Dalam paparan Kinerja Industri Asuransi Jiwa kuartal III/2021 yang digelar AAJI, Budi mengatakan bahwa faktor kesadaran masyarakat untuk berasuransi pada masa pandemi yang meningkat drastis menjadi salah satu pendorong penting naiknya pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal III/2021. "Kami bersyukur atas pertumbuhan sebesar 39,7 persen yang dicapai ini. Makin memurninya angka penalaran Covid-19, berangsur aktifnya perekonomian, dan kesadaran masyarakat atas perlindungan asuransi jiwa menjadi pendorongnya," jelas Budi Tampubolon, Desember 2021.

Harapan Pelaku

Kinerja perusahaan asuransi jiwa di kuartal III/2021, rata-rata menunjukkan pemulihan dibanding dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Presiden Direktur PT PFI Mega Life Insurance (PFI Mega Life), Sandarshi Sumit, mengatakan bahwa secara keseluruhan pencapaian pada kuartal III/2021 melampaui rencana. "Premi kami tumbuh sebesar 17 persen dibandingkan tahun lalu. Pertumbuhan aset kami stabil sebesar 34 persen," ungkapnya.

Menurutnya, dengan situasi pandemi yang mulai mereda, PFI Mega Life optimistis dapat mencapai perencanaan dan mencapai premi yang lebih tinggi dari kuartal sebelumnya. "Kami yakin di akhir tahun akan mencapai pertumbuhan premi sebesar 20 persen dibandingkan tahun lalu," tegasnya kepada Achmad Aris dari *Media Asuransi*.

Dia menjelaskan, PFI Mega Life sangat optimistis memasuki tahun 2022. Perseroan berencana meningkatkan bisnis dengan meningkatkan penetrasi di kanal distribusi yang ada dengan menyediakan produk berbasis kebutuhan nasabah. "Kami juga merencanakan memperluas kanal distribusi lainnya dengan didukung teknologi yang andal untuk meningkatkan produktivitas,



Industri asuransi jiwa proyeksikan pertumbuhan bisnis akan lebih baik di tahun 2022

memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi nasabah," kata Sandarshi.

Chief Marketing Officer PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), Vivin Arbianti Santama, menjelaskan bahwa hingga kuartal III/2021 Generali masih terus bertumbuh dengan mencatatkan *Gross Written Premium* (GWP) lebih dari Rp2,2 triliun. Selain itu, total aset bertumbuh 16 persen yang saat ini mencapai lebih dari Rp7,7 Triliun.

"Pencapaian ini menunjukkan semakin tumbuhnya kesadaran masyarakat mengenai pentingnya proteksi asuransi dan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk memiliki perlindungan dari Generali," jelasnya kepada *Media Asuransi*.

Menutup tahun 2021, menurut Vivin, Generali optimistis pertumbuhan masih terus terjadi. Pandemi Covid-19 memang mulai berkurang, aktivitas masyarakat mulai kembali mengarah ke normal yang dimulai dengan aktivitas secara *hybrid*. "Seiring dengan itu, perekonomian juga semakin tumbuh dan pandemi sudah mengajarkan masyarakat akan pentingnya proteksi," ungkapnya.

Dengan latar belakang itulah, lanjut Vivin, Generali optimistis pada kuartal IV/2021 akan menjadi pencapaian terbaik perseroan. Optimisme ini juga didukung dengan proses *end-to-end* digital yang juga

mempermudah masyarakat dan calon nasabah untuk menjangkau proteksi kesehatan yang dibutuhkan keluarga, di mana saja.

Sementara itu, PT Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life), Ihm Hasyim, mengatakan bahwa untuk akhir 2021, perusahaan telah menargetkan realisasi premi sebesar Rp4,10 triliun atau tumbuh 32,06 persen dari capaian premi akhir 2020. Untuk mencapai target premi, perseroan akan mengintensifkan sinergi dengan TASPEN sebagai induk perusahaan guna memasarkan produk perusahaan ke pangsa pasar ASN selain tetap mengupayakan pencapaian premi dari pangsa pasar di luar ASN.

"Kami percaya di tengah pandemi Covid-19 ini membuat kesadaran masyarakat Indonesia mengenai pentingnya kesehatan di tahun depan serta tahun yang akan datang terus meningkat, berkat pengalaman dalam menghadapi pandemi Covid-19 hampir 2 tahun ini, membuat perusahaan harus melakukan *manuver* strategi guna tercapainya pencapaian produksi premi," kata Ihm Hasyim kepada Achmad Aris dari *Media Asuransi*.

Apakah pemulihan yang mulai berlangsung di 2021 akan benar-benar terus mengait di sepanjang 2022. Kita tunggu hasil kerja keras pelaku asuransi jiwa di Tanah Air di tengah pandemi Covid-19 yang mulai terkendali. ■ Wahyu Widhiastuti

Judul	Kinerja Industri Asuransi Terus Meningkat di Tengah Pandemi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	30
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Positif

Cover Story

Budi Tampubolon

Kinerja Industri Asuransi Terus Meningkat di Tengah Pandemi

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Budi Tampubolon, menyampaikan bahwa secara umum industri asuransi jiwa mengalami peningkatan kinerja yang cukup positif meski dalam kondisi pandemi Covid-19, salah satunya dapat dilihat dari pertumbuhan pendapatan premi sebesar 11,5 persen menjadi Rp149,36 triliun pada kuartal III/2021. Premi bisnis baru bertumbuh 17,6 persen dan premi lanjutan tumbuh 2,4 persen pada kuartal III/2021.



Pandemi Covid-19 juga telah meningkatkan *awareness* masyarakat akan pentingnya produk asuransi jiwa. Untuk Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) atau unitlink, masih mendominasi dengan kontribusi sebesar 62,5 persen dari total pendapatan premi. Selama kuartal III/2021, produk asuransi jiwa unitlink bernilai total Rp93,31 triliun atau naik 9,0 persen *year on year* (yoy), sementara produk bertipe tradisional mencapai Rp56,04 triliun atau naik 15,7 persen.

"Kami sangat mengharapkan adanya konsistensi kinerja usaha yang stabil-positif pada kuartal III dan IV tahun ini dengan adanya perbaikan daya beli masyarakat, keberhasilan pemerintah dalam mengelola pandemi di masyarakat lewat vaksinasi dan kebijakan kesehatan dan pemulihan ekonomi terkait, serta dukungan regulator yang memberikan insentif dan stabilitas bagi pengembangan usaha asuransi jiwa Indonesia," beber Budi.

Dalam menghadapi tahun era normal baru, lanjut Budi, AAJI optimistik akan perkembangan industri asuransi jiwa dengan melihat faktor membaiknya ekonomi makro dan pasar modal, program vaksinasi yang mulai berjalan, peningkatan kesadaran masyarakat akan perlunya perlindungan asuransi jiwa untuk ketahanan keluarga.

Namun untuk tumbuh di tengah tantangan tentu membutuhkan strategi dan pendekatan, sehingga industri asuransi jiwa perlu untuk: pertama, konsisten menjaga kesehatan insan industri asuransi jiwa dengan mengikuti dan menerapkan peraturan pemerintah terkait Covid-19.

Kedua, meningkatkan kualitas *human capital* dalam industri asuransi jiwa yang berorientasi kepada pemanfaatan teknologi digital. Ketiga, mendorong perusahaan industri asuransi jiwa untuk terus bersikap adaptif dan memanfaatkan teknologi untuk memudahkan konsumen dalam mendapatkan layanan dan menciptakan produk yang tepat untuk nasabah.

Keempat, mendorong inklusi dan literasi keuangan dengan melaksanakan edukasi melalui berbagai media digital. Kelima, mendorong penempatan dana industri asuransi selain pasar modal, misalnya pada sektor infrastruktur.

Keenam, terus membaca perubahan konsumen dan pihak-pihak lain dalam ekosistem industri asuransi jiwa, serta membaca perubahan populasi, yakni Gen Z dan milenial merupakan jumlah populasi yang tinggi. Ketujuh, mengembangkan kolaborasi dan ekosistem industri asuransi jiwa dalam *new economy*, misalnya *fraud prevention*, *payment process*, *claim* and *customer interaction platforms*.

Menanggapi akan adanya aturan baru unitlink yang akan dikeluarkan regulator, Budi Tampubolon menyampaikan bahwa aturan itu nantinya mengatur supaya perusahaan asuransi hanya bisa menjual kepada calon pemegang polis yang cocok profil risikonya dan mengerti karakteristik produk. "Karena berdasarkan temuan OJK, banyak dari pemegang polis unitlink protes bahwa nilai unitnya menurun. Hal tersebut perlu dipahami nasabah karena penempatan investasi banyak dilakukan di pasar modal yang fluktuatif, terutama melihat kondisi saat ini," jelasnya.

AAJI melihat penerapan kebijakan ini sebagai peningkatan edukasi pada nasabah, peningkatan perlindungan nasabah dan peningkatan kecocokan profil investasinya. Perusahaan asuransi didorong untuk lebih transparan dari peraturan terbaru OJK tersebut. "Meski demikian, saat ini perusahaan asuransi jiwa juga sudah menjalankan mitigasi risiko terkait penjualan produk unitlink, antara lain sebelum penjualan, saat penjualan, dan setelah penjualan," ujarnya.

Dijelaskan oleh Budi, sebelum melakukan penjualan ada beberapa hal yang perlu diketahui yakni, pelatihan untuk penjualan produk PAYDI dilakukan dengan disertai dengan tes. Kemudian, penggunaan metode RIPLAY (ringkasan informasi produk dan layanan) sesuai dengan ketentuan OJK. Selanjutnya, *Risk Profile Questioner*, untuk melihat seberapa jauh nasabah pemahaman nasabah akan produk unitlink dan terakhir, *Customer Need Analysis*, untuk melihat sejauh mana profil risiko nasabah. ■ **W. Widhiastuti**

Judul	Asuransi Jiwa Optimistis 2022 Akan Lebih Baik dari 2021
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	25
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Positif

Cover Story

Togar Pasaribu

Asuransi Jiwa Optimistis 2022 Akan Lebih Baik dari 2021

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) optimistis bahwa kinerja industri asuransi tahun 2022 akan lebih baik dibandingkan dengan 2021. "Namun ini sangat tergantung pada perkembangan kasus Covid-19 varian Omicron dan kebijakan yang diambil pemerintah ke depannya. Hal ini diungkapkan oleh Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu, dalam webinar *Insurance Outlook 2022* bertema "Perekonomian 2022 Pulih, Industri Asuransi Tumbuh Tinggi" yang diselenggarakan Media Asuransi, 21 Desember 2021.



Togar mengawali paparannya dengan menyampaikan kondisi ekonomi nasional dan Covid-19 kuartal III/2021. Menurutnya, meski terjadi perlambatan, laju ekonomi nasional masih mencatatkan pertumbuhan positif sebesar 3,51 persen *year on year* (yoy), dengan PDB atas dasar harga berlaku mencapai Rp4.324,44 triliun. Pertumbuhan positif ini cenderung disebabkan oleh terjadinya PDB di 11 lapangan usaha termasuk sektor jasa keuangan," jelasnya.

Togar juga menyampaikan perkembangan data Covid-19, pada kuartal III/2021, bulan Juli terjadi lonjakan kasus terkonfirmasi dan jumlah meninggal dunia akibat Covid-19. Risiko jiwa dan kesehatan akibat pandemi Covid-19 telah meningkatkan *awareness* masyarakat mengenai pentingnya proteksi yang diberikan oleh industri asuransi jiwa. "Kami berharap tidak ada *peak* ketiga. Kami berharap pemerintah bisa melakukan program *booster* secepatnya. Mudah-mudahan ini akan membawa dampak positif perekonomian kita," paparnya.

Mengenai perkembangan industri asuransi jiwa kuartal III/2021, Togar menyampaikan bahwa seluruh aspek pendapatan mengalami peningkatan. Pada total pendapatan industri asuransi jiwa mencapai Rp171,4 triliun atau tumbuh cukup signifikan yakni mencapai 38,7 persen dari periode yang sama tahun 2020 yang sebesar Rp123,6 triliun menjadi Rp171,4 triliun. Sementara total premi kuartal III/2021 mencapai Rp149,4 triliun atau tumbuh 11,5 persen dari periode yang sama 2020 mencapai Rp134 triliun.

"Pendapatan industri asuransi jiwa sampai kuartal III/2021 yang mencapai Rp171,4 triliun ini sudah menunjukkan fenomena *rebound*. Peningkatan tersebut cenderung disebabkan oleh meningkatnya hasil investasi secara signifikan seiring dengan membaiknya kondisi pasar modal serta total pendapatan premi tumbuh sebesar 11,5 persen serta meningkatnya item pendapatan lain seperti klaim reasuransi dan pendapatan lainnya," ujarnya.

Menurut Togar, sampai kuartal III/2021, seluruh komponen pendapatan premi ada peningkatan kecuali penurunan pada kanal distribusi *agency* sebesar 10,1 persen dan asuransi kumpulan. Penurunan terjadi di *agency* dampak dari adanya batasan-batasan aktivitas dari pemerintah PPKM dan asuransi kumpulan, karena adanya perusahaan yang melakukan PHK, dampak dari Covid-19 terhadap kelanjutan usaha perusahaan.

"Ini situasi yang normal karena adanya pembatasan-pembatasan yang dilakukan oleh pemerintah dan calon tertanggung juga enggan bertemu dengan agen. Jadi jika ini (*agency*) turun merupakan situasi

yang wajar. Sementara untuk kanal *bancassurance*, mengalami peningkatan sebesar 11,8 persen dari Rp62,9 triliun menjadi Rp70,3 triliun," tuturnya.

Sementara untuk pembayaran klaim di industri asuransi jiwa, menurut Togar, besarnya klaim yang dibayarkan mencapai Rp107 triliun, termasuk di dalamnya total klaim yang dibayarkan terkait Covid-19 di sepanjang Maret 2020–September 2021 mencapai Rp7,36 triliun. "Besarnya klaim menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa merupakan industri yang likuid. Masyarakat tidak perlu ragu menempatkan dananya di industri asuransi jiwa," tegasnya.

Direktur Eksekutif AAJI ini menyampaikan bahwa regulasi terkait PAYDI memang selayaknya perlu dilakukan penyempurnaan atau pengkinian agar sesuai dengan perubahan zaman. "Kalau di kami pembahasan paling hanya beberapa bulan dan seperti diskusi sudah mengerucut dan sebagaimana disampaikan OJK sudah masuk harmonisasi peraturan di bagian legal mereka," kata Togar.

Selain regulasi terkait PAYDI, Togar juga menyambut baik pengaturan *insurtech*, pasalnya selama ini, tidak ada kejelasan terkait bentuk badan hukum penyelenggara *insurtech* agregator atau *marketplace* yang menawarkan produk asuransi.

Dalam hal ini, lanjut Togar, industri asuransi jiwa memiliki prospek yang masih tinggi. Hal tersebut terlihat dari penetrasi asuransi jiwa pada kuartal IV/2020 yang masih sangat rendah sekitar 7,1 persen jika dibandingkan dengan jumlah tertanggung perorangam dan jumlah penduduk Indonesia. ■ Wahyu Widiastuti

Judul	Pendapatan Asuransi Jiwa Kuartal III/2021 Capai Rp171,36 Triliun
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Positif Asuransi Jiwa
Halaman/URL	60
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Positif

Pendapatan Asuransi Jiwa Kuartal III/2021 Capai Rp171,36 Triliun

Total pendapatan yang dibukukan industri asuransi jiwa per kuartal III/2021 mencapai Rp171,36 triliun. Angka tersebut setara dengan pertumbuhan sebesar 38,7 persen *year on year* (yoy) dibandingkan periode sama tahun lalu. Dalam laporan kinerja industri asuransi jiwa dari 58 perusahaan terlihat bahwa tekanan penurunan pendapatan akibat pandemi mulai mereda. Bahkan kinerja pendapatan kuartalan yang dirilis AAJI pada 8 Desember 2021, sudah melampaui kinerja pada 2019 saat pandemi belum terjadi.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Budi Tampubolon, menjelaskan bahwa konsistensi kinerja pendapatan industrinya ditopang oleh kondisi perbaikan ekonomi nasional dan meningkatnya kesadaran masyarakat soal perencanaan keuangan baik untuk memperoleh perlindungan asuransi jiwa maupun perencanaan investasi. Kinerja positif pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru dan premi lanjutan. ■ **Wiek**

Judul	Berita Foto - AXA Mandiri Serahkan Klaim
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Positif AXA Mandiri
Halaman/URL	64
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Netral



AXA Mandiri Serahkan Klaim: Direktur PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), Rudi Nugraha, menyerahkan klaim kepada ahli waris nasabah, Sailah, senilai Rp6,1 miliar di Semarang, akhir Desember 2021. Dalam kesempatan yang sama, AXA Mandiri juga menyerahkan klaim kepada ahli waris nasabah, Sudarsono, senilai Rp2 miliar. Penyerahan klaim meninggal dunia ini disaksikan RCEO VII/Jawa 2 Dessy Wahyuni, serta jajaran Area Head Regional VII Bank Mandiri.

Judul	Peringatan OJK Bagi Industri Asuransi
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Peringatan OJK Untuk Industri Asuransi
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Netral

Peringatan OJK Bagi Industri Asuransi

► Banyak Nasabah Tertipu Produk Unitlink

JAKARTA, TRIBUN - Inovasi dalam hal pengembangan produk asuransi berbasis investasi unit link terus menimbulkan polemik yang tak kunjung surut. Tidak sedikit nasabah yang merasa dirugikan terkait asuransi unitlink.

Misalnya saja, sejumlah nasabah dari beberapa perusahaan asuransi seperti, Prudential, AXA Mandiri dan AIA mendatangi kantor perusahaan asuransi tersebut, menuntut uang mereka dikembalikan karena dana yang mereka dapatkan tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan oleh agen.

Menanggapi hal tersebut, Deputi Komisiner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK Anto Prabowo mengatakan, ke depan OJK akan menguatkan dan menegatkan terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Hal ini demi mencegah hal-hal seperti ini terulang kembali.

"Misalnya perusahaan harus memiliki aktuaris, pengalaman, modal minimum, sumber daya manusia dan infrastruktur yang mumpuni. Selain itu, perusahaan juga harus memperhatikan terkait aturan cuti premi akan seperti apa, pengelolaan aset, biaya hingga nilai tunai asuransi. Hal-hal ini sangat penting untuk para konsumen dan juga perusahaan," jelas Anto, Selasa (25/1).

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

"Jadi para tenaga pemasar harus memastikan ke calon



Jadi para tenaga pemasar harus memastikan ke calon pemegang polis, dan menjelaskan secara transparan produk apa yang dijual dan dijelaskan risiko-risikonya.

ANTO PRABOWO

Deputi Komisiner Humas dan Logistik OJK

pemegang polis, dan menjelaskan secara transparan produk apa yang dijual dan dijelaskan risiko-risikonya," tambahnya.

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

Anggota Dewan Komisiner merangkap Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan

Non Bank (IKNB) OJK Riswandi menambahkan, bahwa saat ini OJK sedang melakukan reformasi terhadap IKNB secara menyeluruh, termasuk industri perasuransian.

"Saat ini kami fokus merapikan, memperbaiki, dan menyempurnakan pengawasan OJK pada industri IKNB. Saat ini sudah mulai diterapkan risk based audit, jadi pengawasan sudah berdasarkan mitigasi risiko, penilaian penggunaan tingkat kesehatan, tata kelola, anti-sipasi saluran distribusi atau pemasaran secara digital juga sedang disiapkan," kata Riswandi. **(selvi mayasari)**

Judul	Optimistis Industri Akan Terus Bertumbuh
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	34
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Netral

Vivin Arbianti Gautama Optimistis Industri Akan Terus Bertumbuh



PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) dalam menutup tahun 2021 optimistis pertumbuhan masih terus terjadi. Menurut, *Chief Marketing Officer* Generali, Vivin Arbianti Gautama, pandemi Covid-19 memang sudah mulai berkurang, aktivitas masyarakat sudah mulai kembali mengarah ke normal yang dimulai dengan aktivitas secara *hybrid*. Seiring dengan itu,

perekonomian juga semakin tumbuh dan pandemi sudah mengajarkan masyarakat akan pentingnya proteksi

"Dengan latar belakang itulah, Generali optimistis kuartal IV/2021 akan menjadi pencapaian terbaik kami. Optimisme ini juga didukung dengan proses *end-to-end* digital yang juga mempermudah masyarakat dan calon nasabah untuk menjangkau proteksi kesehatan yang dibutuhkan keluarga, dimana saja," jelasnya kepada *Media Asuransi*.

Pada dasarnya, lanjut Vivin, Generali sudah sangat beradaptasi dengan kondisi pandemi. Pelayanan nasabah secara *online*, penjualan yang dilakukan melalui aplikasi *iPropose* dan proses digitalisasi dan otomatisasi pada *end to end* sistem kerja Generali sudah berjalan sangat baik. Produk-produk yang ada saat ini sudah bisa menjawab kebutuhan nasabah. *ROBOARMS* untuk unitlink terkendali juga sudah terbukti kinerjanya di atas IHSG.

"Dari sisi strategi, kami memiliki strategi yang komprehensif untuk seluruh *customer journey*, baik dari sisi *pre-sales*, *sales*, dan juga *after sales*. Hal ini selaras dengan visi kami untuk menjadi *lifetime partner* bagi nasabah. *Digital tool* dan *digital training* untuk kerja para tenaga pemasar juga terus kami perkuat. Layanan nasabah tetap bisa dilakukan secara *online* dan *offline*," paparnya.

Menutup tahun 2021 dan masuk di 2022, lanjut Vivin, Generali optimistis industri asuransi dan Generali sendiri akan terus bertumbuh. "Pertumbuhan ekonomi dan iklim investasi yang membaik, kesadaran masyarakat yang terus bertumbuh akan pentingnya proteksi asuransi serta didukung oleh produk inovatif dan fleksibilitas akses dan layanan dari Generali, kami optimistis pertumbuhan akan terus terjadi ke depannya," tuturnya.

Terkait dengan akan dikeluarkan aturan baru unitlink oleh regulator, menurut Vivin, Generali menghormati apa yang diberlakukan oleh pemerintah yang tentunya sudah mempertimbangkan berbagai aspek terkait dari asuransi dan juga dari sisi nasabah. "Selain untuk memastikan nasabah sudah memahami manfaat, risiko, dan cara kerja unitlink, kebijakan ini juga ditujukan untuk menghindari adanya keluhan nasabah saat nilai investasi mereka tidak sesuai dengan ilustrasi," pungkasnya. ■ **W. Widiastuti**

Judul	IFG Life Mulai Terima Transfer Polis Jiwasraya
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2022-01-27
Sentimen	Netral

IFG Life Mulai Terima Transfer Polis Jiwasraya

PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) bersama PT Asuransi Jiwasraya (Persero) telah menandatangani akta pengalihan portofolio pertanggungan (polis). Setelah ini, IFG Life akan memulai proses penerimaan transfer polis Jiwasraya. "IFG Life berkomitmen menerima 'tongkat estafet' dari program restrukturisasi yang menjadi penugasan dari pemerintah dan IFG yang merupakan *holding* kami. Tentu saja, pengalihan ini telah mengikuti peraturan yang berlaku dengan menerapkan prinsip kehati-hatian yang ketat," ujar Direktur Utama IFG Life, Harjanto Tanuwidjaja, di Jakarta, 15 Desember 2021.

Menyusul pengumuman Jiwasraya mengenai pengalihan polis ini, Harjanto melanjutkan, pihak IFG Life pun akan mulai menyampaikan pemberitahuan kepada para pemegang polis melalui sms dan email berdasarkan detail kontak yang diterima bersamaan dengan pengalihan polis tersebut. ■ **Edi**