

Senin, 29 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Pandemi Tingkatkan Kesadaran Proteksi Diri
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-11- 29
Sentimen	Positif

Pandemi Tingkatkan Kesadaran Proteksi Diri

JAKARTA - Pandemi yang berlangsung hampir dua tahun menyadarkan masyarakat akan pentingnya proteksi diri dan keluarga. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, hingga semester I/2021 jumlah tertanggung perorangan sudah mencapai 18,24 juta orang atau tumbuh 7,8% dibandingkan periode yang sama pada 2020 yang hanya 16,92 juta orang.

Masa-masa sulit pernah dialami oleh Gustav Syahril Fabian, 36, saat istri dan kedua anaknya Ken, 11, dan Ryo, 6, terjerang virus Covid-19 pada Juli 2021. Meskipun saat terpapar biaya yang dikeluarkan ditanggung pemerintah, tidak demikian dengan perawatan atau tes Covid-19. "Harus bayar sendiri, misalnya untuk diagnosis kesehatan paru-paru, dan organ dalam lainnya," tutur Gustav kepada KORAN SINDO kemarin.

Biaya yang digelombainya mencapai puluhan juta rupiah. Namun, karyawannya yang bermukim di Jalan Raya Cilangkap, Jakarta Timur, ini bisa bernafas lega lantaran seluruh biaya yang harus dibayarkannya ditanggung penuh oleh perusahaan asuransi. "Kalau tak punya asuransi akan vapot," ucapnya.

Gustav adalah salah satu dari jutaan masyarakat yang memiliki pentingnya memiliki asuransi. Bagi Gustav, selain sebagai proteksi, asuransi merupakan "keuangan keluarga, pendidikan anak-anak, hingga kesehatan." "Zaman sekarang asuransi itu penting, jika mau punya kesehatan, maka harus ada asuransi, mau di rumah atau di luar rumah," ucapnya.

Menurut dia, di masa pandemi yang gelombang ketiga telah berlalu, asuransi adalah hal wajib. Selain karena biaya berat yang cukup besar, seseorang tidak tahu masalah apa yang akan menimpa di masa yang akan datang. "Selingga saat terjadi sesuatu sudah ada jaminan. Jaminan kesehatan untuk keluarga juga jaminan biaya pendidikan bagi anak-anak," katanya.



	2020	2021	Pertumbuhan
Total Pendapatan Premi	Rp 89,09 triliun	Rp 104,72 triliun	17,5%
Premi Bonus Baru	Rp 53,41 triliun	Rp 68,02 triliun	27,4%
Premi Lajutan	Rp 15,68 triliun	Rp 36,70 triliun	2,8%
Hasil Investasi	Rp 21,64 triliun (rugi)	Rp 4,90 triliun	122,6%

	2020	2021	Pertumbuhan
Total Klaim yang Dibayarkan			
Meninggal Dunia	Rp 5,5 triliun	Rp 1,84 triliun	42,6%
Kesehatan (Medikal)	Rp 5,22 triliun	Rp 5,40 triliun	3,5%
Kesehatan Perorangan	Rp 2,28 triliun	Rp 2,82 triliun	26,8%
Kesehatan Kumpulan	Rp 2,95 triliun	Rp 2,57 triliun	-14,5%

	2020	2021	Pertumbuhan
Jumlah Tertanggung			
Perorangan	16,92 juta orang	18,24 juta orang	7,8%
Kumpulan	44,70 juta orang	41,66 juta orang	-6,8%
Total	61,62 juta orang	59,90 juta orang	-2,8%

Sumber: Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

Safir kepada KORAN SINDO. "Di masa-masa sulit asuransi seperti halnya payung. Payung memang tidak menjadi seseorang tidak hujan, tapi payung bisa melindungi seseorang dari hujan badai hujan. Begitu pula dengan asuransi yang tak bisa menjamin seseorang terhindar dari musibah, namun bisa membantu pemilik polis sehingga tak perlu menjual asetnya demi biaya berat. Safir pun mendorong agar masyarakat asuransi terus meningkatkan literasi untuk mewujudkan peran asuransi masyarakat yang lebih luas. Misalnya pemanfaatan platform digital untuk menyebarkan informasi terkait pentingnya asuransi jiwa kepada masyarakat." AAJI akan melakukan kampanye bersama seluruh perusahaan anggota,

masayarakat memiliki pemahaman yang lengkap mengenai asuransi. Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Basudarmo mengatakan, menurut survei yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2019 literasi asuransi masyarakat baru mencapai 19,4% dari total populasi. "Peningkatan literasi asuransi dan penetrasi asuransi adalah salah satu komitmen AAJI dan industri asuransi jiwa yang akan terus kami upayakan untuk mewujudkan peran asuransi masyarakat yang lebih luas. Misalnya pemanfaatan platform digital untuk menyebarkan informasi terkait pentingnya asuransi jiwa kepada masyarakat." AAJI akan melakukan kampanye bersama seluruh perusahaan anggota,

minimalkan untuk membeli produk asuransi. "Kami terus memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia. Termasuk melalui platform digital," tegas Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnain. Melalui berbagai kegiatan pemanfaatan platform digital, kata Karin, pihaknya berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. Pada periode Januari hingga September 2021 Allianz Life Indonesia telah menjangkau lebih dari 455.000 orang penerima manfaat dari berbagai program literasi keuangan yang dilakukan. "Kami berharap upaya bersama ini dapat mewujudkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia," kata Karin.

Peningkatan literasi yang dilakukan meliputi edukasi terkait pembagian asuransi jiwa, berbagai pilihan yang tercantum dalam polis asuransi, unsur penting dalam proses pembelian asuransi, sampai hal penting yang perlu diperhatikan saat membaca polis asuransi. Edukasi terkait asuransi kesehatan juga meliputi jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan.

Hal ini penting karena penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Rendahnya angka penetrasi asuransi dinilai karena ketidaklengkapan informasi yang diperoleh masyarakat terkait dengan asuransi. Mulai dari jenis-jenis asuransi, manfaat penggunaan asuransi seperti untuk investasi, membantu meminimalkan kerugian ataupun memberikan proteksi dan lainnya. Allianz Life Indonesia, lanjut Karin, berkomitmen mengedukasi masyarakat, termasuk generasi milenial Indonesia terkait industri asuransi. Edukasi juga dilakukan agar para milenial mempersiapkan keahlian yang diperlukan saat memasuki dunia kerja di masa yang akan datang.

Dengan memanfaatkan platform digital, Allianz Life Indonesia meningkatkan edukasi kepada para generasi muda, khususnya mereka yang di era generasi Z (gen Z). Saat ini jumlah gen Z sudah mencapai 72,5 juta atau sekitar 27% dari 267 juta penduduk Indonesia. Jumlah ini membuat keberadaan gen Z tidak bisa dikesampingkan karena cukup banyak sehingga

memiliki pengaruh besar, termasuk terhadap perekonomian negara. Yayasan Allianz Fidei untuk Global Money Week merupakan bagian dari komitmen besar Allianz Life Indonesia untuk terus meningkatkan literasi keuangan ke masyarakat luas, khususnya kepada para generasi muda. Edukasi dan peningkatan literasi ditujukan kepada seluruh masyarakat baik masyarakat dari tingkat ekonomi bawah, menengah, hingga atas.

Mengutip data yang dipublikasikan, dalam survei yang dilakukan pada lebih dari 7.700 orang nasabah Allianz Life Indonesia dari segmen kelas menengah, lebih dari setengah responden menganggap asuransi sebagai salah satu instrumen untuk persiapan masa tua, warisan, ditunjukkan oleh 96% responden. Kemudian 81% responden menyatakan telah mempersiapkan legacy bagi anak atau pasangan mereka. Karenanya, untuk melengkapi kebutuhan ini Allianz Life Indonesia menghadirkan solusi terbaru produk asuransi jiwa milenial yang memberikan perlindungan diri dan keluarga, sekaligus dapat mendukung tercapainya perencanaan keuangan yang dibuat oleh nasabah perbank.

Berkolaborasi dengan Maybank Indonesia dan Bank BTPN, Allianz Life Indonesia menyediakan produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah dua mitra perbankan itu. Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo menegaskan, pihaknya berkomitmen untuk menghadirkan solusi perlindungan asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah mitra perbankan. "Juga memberikan manfaat jangka panjang, terutama yang dapat memberikan proteksi yang baik serta untuk tujuan perencanaan transfer aset ke generasi berikutnya," ungkapnya.

Produk tersebut dapat memberikan ketenangan ketika nasabah sedang dalam usia produktif dan menambah perlindungan asuransi jiwa sampai dengan usia 100 tahun. "Kami akan terus memperkuat komitmen untuk memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak masyarakat Indonesia," kata Bianto.

antonc

Judul	Perusahaan Asuransi Perkuat Produk Proteksi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Layanan Produk Proteksi Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	20
Tanggal Berita	2021-11- 29
Sentimen	Netral

| PERMINTAAN DI MASA PANDEMI |

PERUSAHAAN ASURANSI PERKUAT PRODUK PROTEKSI

Bisnis, JAKARTA — Kesadaran masyarakat terkait dengan pentingnya proteksi, terutama setelah situasi pandemi Covid-19, mendorong perusahaan asuransi menggarap produk-produk berbasis perlindungan diri.

Denis R. Mellanova
denis.mellanova@bisnis.com

Salah satu perusahaan yang akan fokus menggarap produk asuransi berbasis proteksi adalah PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life. Sebagai pemain baru di industri asuransi jiwa, anak usaha holding BUMN Asuransi dan Penjaminan Indonesia Financial Group (IFG) ini secara tegas menyatakan bahwa perseroan akan mengunggulkan produk asuransi jiwa berorientasi proteksi.

Direktur Operasional dan TI IFG Life Yusman Dedy Kusuma mengatakan fokus perseroan tersebut sesuai dengan khittah asuransi yang menawarkan sebuah produk proteksi, bukan investasi.

"Asuransi jiwa nature-nya memproteksi kerugian akibat kejiwaan, meninggal atau kesehatan. Makanya kami ingin IFG Life kembali ke khittahnya asuransi, yaitu proteksi, bukan investasi. *Tagline* kami berani dengan tegas untuk berikan pesan bahwa IFG Life hadir untuk memproteksi tahapan-tahapan dari kehidupan masyarakat Indonesia," ujar Yusman, pekan lalu.

Meski begitu, lanjutnya, bukan berarti perseroan tidak akan memiliki produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit-linked*. Perseroan tetap akan menawarkan produk asuransi *unit-linked* yang lebih mengutamakan proteksi.

"Apakah kami punya *unit-linked*? Punya. Tapi *unit-linked* berorientasi pada proteksi, bukan berorientasi pada investasi," jelasnya.

Adapun, IFG Life yang mendapatkan izin operasional dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak 7 April 2021 lalu, telah mulai aktif memasarkan produk asuransi.

Melalui laman resminya, saat ini, IFG Life menawarkan lima produk asuransi yang terdiri atas tiga produk individu dan dua produk kumpulan.

Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja menuturkan, sejak agen-agen asuransi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero) dialihkan kepada IFG Life, pihaknya telah mulai melakukan penjualan produk.

INVESTASI OLEH ASURANSI JIWA



Sumber: OJK diolah

Dalam 2 bulan terakhir ini, pihaknya telah berhasil mengumpulkan sekitar 900 polis.

"Kami sudah siap untuk jualan dan berhasil. Kepercayaan dari nasabah tetap ada terhadap IFG, brandnya sudah cukup berhasil karena sudah berhasil mengumpulkan hampir 1.000 nasabah," kata Harjanto.

Perusahaan lain yang akan fokus menggarap produk asuransi berbasis proteksi, yakni PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri).

Menurut Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma, kebutuhan nasabah kini telah berubah dan lebih sadar akan kebutuhan terhadap proteksi. Hal inilah yang mendorong perusahaan untuk beralih fokus menggarap produk asuransi berbasis proteksi ke depan.

"Ke depan kami akan lebih banyak lagi produk-produk yang nuansanya memberikan perlindungan diri, baik itu perlindungan kesehatan, penyakit kritis, dan kematian," kata Handojo.

Sebelumnya, lanjutnya, perusahaan memang lebih banyak fokus menjual produk asuransi berbasis investasi atau *saving*. Namun, seiring berjalannya waktu, disadari bahwa kebutuhan nasabah telah berubah. Selain itu, perusahaan juga ingin kembali ke kiprahnya sebagai perusahaan asuransi yang menawarkan proteksi.

"Kami harus bisa lakukan inovasi dalam produk-produk yang berikan proteksi yang optimal dan

maksimal, serta bisa disesuaikan dengan kebutuhan nasabah itu sendiri. Kita akan lihat banyak variasi dari produk-produk kami ke depan yang bisa berikan kelebihan dalam perlindungan diri untuk nasabah," tuturnya.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) semester I/2021, kontributor terbesar pendapatan premi industri asuransi jiwa masih berasal dari produk *unit-linked*.

“

Kami ingin IFG Life kembali ke khittahnya asuransi, yaitu proteksi, bukan investasi.

AAJI mencatat pendapatan premi produk *unit-linked* industri asuransi jiwa mencapai Rp64,44 triliun atau tumbuh 17% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Kontribusinya mencapai 62% terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Produk asuransi jiwa tradisional yang berkontribusi sebesar 38% terhadap total pendapatan premi, juga tercatat mengalami pertumbuhan. Pendapatan premi dari produk asuransi jiwa tradisional tumbuh 18,5%, yakni naik menjadi Rp40,27 triliun per Juni 2021 dari sebelumnya Rp33,99 triliun per Juni 2020.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan tumbuhnya kinerja dan besarnya kontribusi tersebut menunjukkan produk *unit-linked* masih diminati dan menjadi primadona masyarakat. Sementara itu, menurutnya, peningkatan penjualan produk tradisional didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mendapatkan proteksi, terutama proteksi kesehatan.

"Kami duga yang tradisional mungkin didominasi oleh asuransi kesehatan. Jadi memang kebutuhan atau kesadaran orang akan proteksi kesehatan meningkat," ujar Budi. □

Judul	RoboARMS Generali Catat Kinerja Sampai 40% di atas IHSG
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Teknologi Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	https://investor.id/finance/272365/roboarms-generalis-catat-kinerja-sampai-40-di-atas-ihsg
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral



RoboARMS Generali Catat Kinerja Sampai 40% di atas IHSG

Jumat, 26 November 2021 16:26 WIB
 Prensia Andarta (@prensiaandarta@bertasidumedia.com)

JAKARTA, Investor.id - Fitur pengelolaan unit link PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), RoboARMS, kembali mencetak kinerja positif. Sebanyak 97% nasabah yang sudah mengaktifkan fitur tersebut di antaranya mencatatkan kinerja lebih dari 40% dari Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG).

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengungkapkan, tentu pihaknya bahagia melihat dan mendengar langsung nasabah yang benar-benar merasakan manfaat dari RoboARMS. Hal itu menjadi bukti nyata visi perusahaan yakni mengoptimalkan nilai investasi pada unit link untuk proteksi yang lebih maksimal sekaligus memberikan kenyamanan.

"Apalagi dalam kondisi pasar saat pandemi yang tidak menentu, perubahan alokasi secara otomatis sangat diperlukan, dan ini kami fasilitasi gratis bagi semua nasabah unit link sebagai layanan finansial eksklusif, tanpa premi minimum. Begitu adaptif, 24 jam bekerja, dan sangat fleksibel. Dengan RoboARMS, nasabah tinggal duduk santai, tujuan finansial pun tercapai," kata dia melalui siaran pers, Jumat (26/11).

Data Generali Indonesia memaparkan bahwa polis unit link nasabah dengan RoboARMS mayoritas menunjukkan kinerja dan tumbuh optimal di atas IHSG meski dua tahun belakangan terdapa pandemi. Hingga September 2021, sebanyak 97% nasabah yang sudah mengaktifkan RoboARMS kinerjanya di atas IHSG, bahkan di antaranya mencapai lebih dari 40%.

Kinerja positif itu turut dirasakan salah satu Nasabah Generali Silvia Laura yang ditemui perseroan di Generali Tower, Gran Rubina Business Park, Jakarta. Dia bilang, sebelum tersedia fitur ROBOARMS, dirinya hanya dibantu agen dan masih harus rutin mengubah alokasi portofolio sesuai kondisi pasar.

"Kedisiplinan itu penting, hanya saja prosesnya sangat memakan waktu. Tapi setelah mengaktifkan RoboARMS, kini saya bisa lebih tenang dan nyaman. Ketika pasar guncang saat pandemi yang lalu, saya pikir akan ikut drop, tapi ternyata tidak. Justru kinerja saya sangat optimal. Thanks to RoboARMS," ujar Silvia yang telah memiliki lima polis sejak menjadi Nasabah Generali pada tahun 2014.

Dia mengatakan, kinerja ROBOARMS yang terus optimal mendorong kepercayaan pada Generali, memastikan proteksi untuk keluarga, sekaligus investasi untuk persiapan dana masa depan. "Seluruh kinerja polis unit link saya sangat baik, proteksi kesehatan juga terus berjalan yang bisa sewaktu-waktu dengan mudah saya gunakan dengan sistem cashless. RoboARMS inovasi yang sangat luar biasa," tambah Silvia.

Resmi diluncurkan tahun 2019, RoboARMS merupakan fitur yang mengelola risiko investasi pada unit link dengan mengubah portofolio aset secara otomatis sesuai dengan kondisi pasar dan profil risiko nasabah. Fitur itu dirancang untuk melindungi unit link nasabah dari kemungkinan terburuk dan mengambil keuntungan dari kemungkinan terbaik secara otomatis.

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

Editor : Fajar Widhi (fajar_widhi@investor.co.id)

Judul	RoboARMS Generali Catat Kinerja Sampai 40% Di Atas IHSG
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Teknologi Produk Unitlink Generali Indonesia
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-11- 27
Sentimen	Netral

RoboARMS Generali Catat Kinerja Sampai 40% di Atas IHSG

JAKARTA – Fitur pengelolaan *unit link* PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), RoboARMS kembali membuktikan kinerja positif. Sebanyak 97% nasabah yang sudah mengaktifkan fitur tersebut di antaranya mencatatkan kinerja lebih dari 40% dari indeks harga saham gabungan (IHSG).

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengungkapkan, pihaknya bahagia melihat dan mendengar langsung nasabah yang benar-benar merasakan manfaat dari RoboARMS. Hal itu menjadi bukti nyata visi perusahaan, yakni mengoptimalkan nilai investasi pada *unit link* untuk proteksi yang lebih maksimal sekaligus memberikan kenyamanan.

“Apalagi dalam kondisi pasar saat pandemi yang tidak menentu, perubahan alokasi

secara otomatis sangat diperlukan, dan ini kami fasilitasi gratis bagi semua nasabah *unit link* sebagai layanan finansial eksklusif, tanpa premi minimum. Begitu adaptif, 24 jam bekerja, dan sangat fleksibel. Dengan RoboARMS, nasabah tinggal duduk santai, tujuan finansial pun tercapai,” jelas Edy melalui siaran pers, Jumat (26/11).

Data Generali Indonesia memaparkan, polis *unit link* nasabah dengan RoboARMS mayoritas menunjukkan kinerja dan tumbuh optimal di atas IHSG meski dua tahun belakangan diterpa pandemi. Hingga September 2021, sebanyak 97% nasabah yang sudah mengaktifkan RoboARMS kinerjanya di atas IHSG, bahkan di antaranya mencapai lebih dari 40%.

Kinerja positif itu turut dirasakan salah satu nasabah

Generali Silvia Laura yang ditemui perseroan di Generali Tower, Gran Rubina Business Park, Jakarta. Silvia menjelaskan, sebelum tersedia fitur ROBOARMS, dirinya hanya dibantu agen dan masih harus rutin mengubah alokasi portofolio sesuai kondisi pasar. “Kedisiplinan itu penting, hanya saja prosesnya sangat memakan waktu. Tapi setelah mengaktifkan RoboARMS, kini saya bisa lebih tenang dan nyaman. Ketika pasar guncang saat pandemi yang lalu, saya pikir akan ikut *drop*, tapi ternyata tidak. Justru kinerja saya sangat optimal. *Thanks to RoboARMS*,” ujar Silvia yang telah memiliki lima polis sejak menjadi nasabah Generali pada 2014. Dia menambahkan, kinerja RoboARMS yang terus optimal mendorong kepercayaan pada Generali,

memastikan proteksi untuk keluarga, sekaligus investasi untuk persiapan dana masa depan.

Resmi diluncurkan tahun 2019, RoboARMS merupakan fitur yang mengelola risiko investasi pada *unit link* dengan mengubah portofolio aset secara otomatis sesuai dengan kondisi pasar dan profil risiko nasabah. Fitur itu dirancang untuk melindungi unit link nasabah dari kemungkinan terburuk dan mengambil keuntungan dari kemungkinan terbaik secara otomatis. Dengan kompetensi dan pengalaman di bidangnya, RoboARMS Generali menjadi fitur investasi pionir di industri yang membantu nasabah untuk mengelola *unit link*. Sehingga nasabah bisa memiliki proteksi kesehatan yang lebih terjaga terus-menerus. **(pri)**

Judul	AXA Mandiri & AXA Punya Emma, Platform Asuransi dan Kesehatan Terbaru
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5828869/axa-mandiri--axa-punya-emma-platform-asuransi-dan-kesehatan-terbaru
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral



STORIES TO RELEVANT CONTENT

Sece juga, Carrefour BROOM ID, BRI Insurance Bantah Showroom dan Dealer Digital

Siemadewa (Sece) dan Sece AXA Mandiri Financial Services, I andop O. Kusuma mengatakan poluncuran Emma merupakan bagian dari rangkaian transformasi digital AXA Mandiri. Jaka untuk memodifikasi kondisi pandemi maupun beresnya dengan perubahan gaya hidup masyarakat.

"Komunikasi dalam penggunaan kami bangun dengan memperhatikan user interface yang memudahkan customer experience yang lebih baik untuk memudahkan kenyamanan karena kita dibantu, maka terdapat proses pengoperasian asuransi, seperti online, dan lain-lain. Hal ini juga memudahkan yang diberikan oleh Emma adalah dapat membantu nasabah kami untuk melindungi hal yang terpenting bagi mereka secara lebih baik."



Salah satu fitur utama yang diberikan oleh Emma adalah kemudahan dalam mengelola polis yang memungkinkan nasabah mendapatkan informasi terkait kebijakan polis asuransi mereka berbasis di platform asuransi asuransi premi, status polis dan data pribadi nasabah.



Selain itu, nasabah juga dapat menggunakan fitur untuk melakukan transaksi finansial dan nonfinansial secara mandiri seperti melakukan pembayaran premi, melakukan pengajuan data polis, melihat riwayat pengajuan klaim, dan menghubungi petugas customer service melalui live chat.

Presiden Direktur AXA Financial Indonesia Nirwana Yuhar mengatakan di era kesehatan digital, Emma diharapkan dapat memenuhi kebutuhan dan kebutuhan nasabah. Tak hanya memberikan solusi produk, tetapi juga layanan konsultasi berbasis teknologi digital.

"Hal ini sejalan dengan komitmen perusahaan untuk senantiasa meningkatkan dan meningkatkan kualitas pelayanan dan mendukung teman kami untuk meraih nilai bagi nasabah kami dan tidak hanya sebagai penyedia asuransi," katanya.

Dengan Emma nasabah juga dapat mendapatkan dan melakukan layanan kesehatan dengan dokter. Kesehatan digital merupakan inovasi untuk meningkatkan kesehatan dengan dokter umum, spesialis atau psikolog secara online dan rumah di rumah masing-masing. Emma juga menghadirkan dokter rumah sakit, dan layanan VPN.

Sece juga, Koperasi ABM dan Mega Insurance Beri Protokol Ekstra Pelaksanaan Usaha

Nasabah juga dapat mendaftar melalui aplikasi kesehatan dan kesehatan, karena bisa online yang memberikan nasabah akses terapan ke layanan kesehatan serta akses ke berbagai merchant jasa kesehatan. Dengan layanan dan fitur-fitur yang beragam ini, nasabah akan selalu siap dalam menghadapi risiko kesehatan ke depannya.

Presiden Direktur Mandiri AXA General Insurance, Emy menambahkan peran Emma diharapkan akan memberikan kenyamanan lebih bagi nasabah, mulai dari mekanisme pembelian premi, perawatan kesehatan, asuransi, hingga fitur-fitur lainnya terapan dari sisi layanan kesehatan, serta merchant jasa kesehatan pilihan nasabah yang sudah hadir dalam satu portal terpadu.

"Tak ada ragu dengan fokus strategi kami untuk menjadi 'From Payor to Partner' di mana kami menempatkan diri sebagai mitra yang peduli kepada setiap Nasabah dan memberikan dukungan di setiap tahapan kehidupannya yang mereka jalani," ungkapnya.

Judul	AXA Hadirkan Layanan Asisten Virtual Emma Permudah Kelola Polis
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211126/215/1470553/axa-hadirkan-layanan-asisten-virtual-emma-permudah-kelola-polis
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

AXA Hadirkan Layanan Asisten Virtual Emma Permudah Kelola Polis

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) meluncurkan layanan asisten virtual yang disebut Emma.

Emma membantu nasabah dalam proses klaim, pembayaran, dan layanan lainnya.

AXA Mandiri dan AXA Insurance Poland, sebagai mitra dan layanan digital asuransi AXA, akan bekerja sama.

Bisnis.com, JAKARTA – PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT AXA Financial Indonesia (AFI), dan PT Mandiri AXA General Insurance (MAGI) meluncurkan layanan asisten virtual bernama Emma.

Layanan asuransi dan kesehatan digital ini menyederhanakan komunikasi dalam mengelola polis dan layanan kesehatan kepada lebih dari 1 juta nasabah aktif AXA di Indonesia. Emma memudahkan pengalihan yang lebih personal layaknya seorang asisten virtual yang peduli dan selalu hadir untuk nasabah. Inovasi ini merupakan bagian dari komitmen AXA Group untuk menjadi pemimpin dalam transformasi digital serta dalam fokus proteksi dan kesehatan.

"Sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia, AXA senantiasa beradaptasi dengan teknologi terbaru untuk memberikan nilai terbaik dalam melayani nasabah. Emma ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga risiko kesehatan. Pandemi juga meningkatkan pentingnya layanan berbasis digital dalam menjaga kesehatan, akibat dari dampak penyebaran Covid-19. Emma hadir seiring dengan tren tren tersebut guna memenuhi kebutuhan nasabah yang selalu berkembang," ujar Ketua Eksekutif dan Country CEO AXA Indonesia, Komhach AXA Mandiri Financial Services, dan Presiden Komisaris Mandiri AXA General Insurance, dalam peluncuran Emma, Kamis (25/11/2021).

Baca Juga : [Boe AXA Mandiri Berikan Upaya Percepat Transformasi Digital](#)

Presiden Direktur AXA Mandiri Financial Services Hendri G. Kusuma mengatakan, peluncuran Emma merupakan bagian dari langkah transformasi digital yang terus AXA Group, baik untuk memangkas biaya, meningkatkan efisiensi, dengan pendekatan yang lebih inovatif.

THE EXECUTIVE
ACTIVE WEAR
RAISE YOUR VOICE

"Kemudahan dalam penggunaan kami bangun dengan incorporating user interface guna memberikan customer experience yang terbaik, serta memberikan kenyamanan karena bisa diakses melalui berbagai macam perangkat elektronik seperti mobile phone, tab, atau laptop. Komunikasi yang diberikan oleh Emma diharapkan dapat membantu nasabah kami untuk melindungi nilai yang terpenting bagi mereka secara lebih baik," kata Hendri.

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

Nasabah juga bisa mengakses dokumen, melakukan transaksi finansial dan informasi secara mandiri seperti melakukan pembayaran premi, melakukan pengisian data polis, melihat riwayat pengajuan klaim, dan menghubungi petugas customer service melalui fitur live chat.

AXA AUTO
Kendaraan
*150-450 juta
(termasuk pajak)

Jual Mobilmu, Langsung Dibayar

"Di era kesehatan digital, Emma hadir untuk memenuhi kebutuhan dan pelayanan nasabah. Axia kini untuk menjadi penyedia layanan kesehatan termasuk tidak hanya akan dibagikan dengan memberikan solusi proteksi, tetapi juga layanan kesehatan berbasis teknologi digital dan semua ini dapat diberikan di Emma. Hal ini sejalan dengan komitmen perusahaan untuk senantiasa memberikan dan meningkatkan kualitas pelayanan dan mendukung tujuan kami untuk menjadi mitra bagi nasabah kami dan bukan hanya sebagai pembayar klaim," kata Presiden Direktur AXA Financial Indonesia Nabihul Yaqub.

Emma juga menghadirkan beragam layanan kesehatan dan wellness program di mana nasabah dapat mengikuti dan melakukan layanan telekonsultasi dengan dokter spesialis. Nasabah dapat melakukan konsultasi terkait segala keluhan kesehatan dengan dokter umum, spesialis atau psikolog secara aman dan nyaman di rumah masing-masing. Selain itu, Emma juga menghadirkan layanan rumah sakit dan layanan VIP.

Nasabah juga dapat membaca artikel-artikel kesehatan dan mengikuti kelas-kelas virtual guna meningkatkan kesadaran mengenai berbagai isu-isu kesehatan serta akses ke berbagai manfaat jasa kesehatan. Dengan layanan dan fitur-fitur yang beragam ini, nasabah akan selalu siap dalam menghadapi risiko kesehatan ke depannya.

"Kita Emma menjadi one stop protection dan health partner, diharapkan akan memberikan kenyamanan lebih bagi nasabah, baik dari mudahnya mengakses polis, monitoring layanan asuransi, hingga terdapat dengan berbagai macam fasilitas kesehatan, serta manfaat jasa kesehatan lainnya melalui yang semua ini dapat diberikan di Emma. Hal ini sejalan dengan fokus strategi kami untuk menjadi First Paper to Partner di mana kami menempatkan diri sebagai mitra yang peduli kepada setiap nasabah dan memberikan dukungan di setiap tahapan kehidupan yang mereka jalani," tutup Presiden Direktur Mandiri AXA General Insurance Ferry.

Judul	FWD Rilis FWD Treasury Untuk Nasabah Commonwealth
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Produk Bancaasurance FWD Insurance
Halaman/URL	12 & 13
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

FWD Rilis FWD Treasury untuk Nasabah Commonwealth

PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance), berkolaborasi dengan PT Bank Commonwealth dalam skema *bancassurance* untuk memasarkan FWD Treasury Armor Link. Produk asuransi jiwa unit link ini menjadi pilihan terbaru bagi nasabah Bank Commonwealth untuk merencanakan kebutuhan perlindungan dan investasi dengan tujuan jangka panjang. Di antara kelebihan produk ini adalah ada manfaat bonus loyalitas (*loyalty bonus benefit*),

dan manfaat bonus investasi (*investment bonus benefits*).

Direktur, *Chief of Operations, Product Proposition & Syariah* FWD Insurance Ade Bungsu mengatakan, FWD Treasury Armor Link merupakan produk dengan tiga keunggulan yakni komprehensif, kompetitif, dan fleksibel. "Di tengah situasi pandemi, memberikan perlindungan asuransi agar tidak mengganggu kondisi finansial merupakan prioritas utama bagi masyarakat. 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." tuturnya. [WI]

Judul	FWD Insurance Resmikan Lokasi Baru Kantor Pemasaran di Medan
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Peresmian Kantor Baru FWD Insurance
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/fwd-insurance-resmikan-lokasi-baru-kantor-pemasaran-di-medan.html
Tanggal Berita	2021-11- 27
Sentimen	Netral

BERITA RUMAH > EKONOMI

FWD Insurance Resmikan Lokasi Baru Kantor Pemasaran di Medan

Sabtu, 27 November 2021 22:30
Reporter : **Merdeka**



FWD Insurance Resmikan Lokasi Baru Kantor Pemasaran di Medan. ©2021 Merdeka.com

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

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

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



FWD Insurance Resmikan Lokasi Baru Kantor Pemasaran di Medan ©2021 Merdeka.com

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

Kini, kantor pemasaran FWD Insurance berada di Komplek Jati Junction No. P 11-11A, Jl. Perintis Kemerdekaan, yang sebelumnya berada di Jalan S. Parman No. 302, Petisah Hulu Medan Baru. Untuk informasi lebih jauh, silakan kunjungi fwd.co.id **[nhw]**

Judul	Asuransi Jiwa BRI ini Cocok untuk Milenial, Premi Mulai Rp 150 Ribu
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Produk Bancassurance BRI Life
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5829099/asuransi-jiwa-bri-ini-cocok-untuk-milenial-premi-mulai-rp-150-ribu
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral



SCROLL TO RESUME CONTENT

Adapun nominal premi yang harus dibayarkan cenderung bervariasi, mulai dari Rp 150.000, peserta dengan manfaat uang pertanggungan mulai dari Rp 100 juta hingga Rp 1 miliar. Minimal usia pemegang polis 21 tahun hingga maksimal usia 70 tahun dan usia tertanggung yaitu minimal 18 tahun hingga maksimal usia 55 tahun.

Baca juga
Cendang BOOM! DRI Insurance Rambah Showroom dan Dealer Digital

Terkait manfaat yang didapatkan pemegang Asuransi Jiwa Pelita yaitu manfaat meninggal dunia sebesar 100% dari uang pertanggungan, meninggal dunia akibat kecelakaan sebesar 200% dari uang pertanggungan, hingga meninggal dunia akibat kecelakaan ketika menggunakan fasilitas transportasi umum sebesar 300% dari uang pertanggungan.

Asuransi Jiwa Pelita juga memberikan manfaat tambahan yang bersifat pilihan, diantaranya manfaat menggap penyakit kritis dan manfaat cacat total atau sebagian akibat kecelakaan sebesar 100% dari uang pertanggungan.

Sedangkan manfaat lainnya adalah penambahan uang pertanggungan sebesar 20% setiap tahunnya dari uang pertanggungan tahun pertama, serta manfaat pengembalian premi sebesar 20% dari jumlah premi yang telah dibayarkan apabila pemegang polis tidak melakukan klaim selama masa asuransi berlaku.

"Pandemi ini memberikan banyak pelajaran kepada kita semua, sehingga perlindungan dan proteksi diri merupakan hal terpenting bagi semua orang untuk melindungi diri. Khususnya bagi para generasi milenial, yang sudah seharusnya mempersiapkan asuransi diri sedari dini untuk melindungi potensi keuangan yang muncul di masa mendatang. Asuransi Jiwa Pelita ini merupakan wujud nyata komitmen BRI untuk terus menghadirkan solusi guna menjawab kebutuhan proteksi seluruh lapisan masyarakat," tutup Handayani.

Baca juga
Dear Milenial, Yuk Siapkan Masa Depan Lebih Baik!

Kolaborasi positif DRI Group melalui DRI Life menghadirkan asuransi tersebut diharapkan dapat memberikan nilai lebih kepada pentingnya asuransi dan proteksi. Pertama bagi generasi milenial yang belum banyak menyadari pentingnya asuransi jiwa itu sendiri.

Judul	BRI Life Luncurkan Produk Asuransi Baru Buat Nasabah BBRI. Simak Keunggulannya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Produk Bancassurance BRI Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211126/215/1470926/bri-life-luncurkan-produk-asuransi-baru-buat-nasabah-bbri-simak-keunggulannya
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

BRI Life Luncurkan Produk Asuransi Baru Buat Nasabah BBRI. Simak Keunggulannya

Produk asuransi baru ini memberikan manfaat tambahan, yaitu penambahan uang pertanggungan sebesar 5 persen bagi tertanggung dari uang pertanggungan tahun pertama.

Asta Rahayu - Bisnis.com
26 November 2021 | 26.10 WIB



Bisnis.com, JAKARTA - PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, (BBRI) melalui anak usahanya PT Asuransi (BRI) di meluncurkan produk berupa Asuransi Jiwa Pelita.

Direktur Bisnis Konsumer BRI Handayani menjelaskan bahwa Asuransi Jiwa Pelita merupakan produk asuransi jiwa terobosan terbaru yang ditujukan untuk melengkapi dan memenuhi kebutuhan nasabah BRI, khususnya generasi milenial dalam mempersiapkan masa depannya.

"Tindakan ini memberikan banyak pelajaran kepada kita semua, sehingga perlindungan dan proteksi diri merupakan hal terpenting bagi semua orang untuk melindungi diri. Khususnya bagi para generasi milenial, yang sudah sebelumnya mempersiapkan asuransi diri sendiri dan untuk menghindari potensi kerugian yang muncul di masa mendatang," ujarnya dalam konferensi persi, Jumat (26/11/2021).

Baca Juga : BRI Life Bukukan Pendapatan Premi Rp4,89 Triliun pada Kuartal III/2021

Premi yang dibayarkan nasabah bervariasi, mulai dari Rp150.000 per peserta dengan manfaat uang pertanggungan mulai dari Rp100 juta hingga Rp1 miliar, dengan minimal usia pemegang polis 21 tahun hingga maksimal usia 70 tahun, dan usia tertanggung yaitu minimal 18 tahun hingga maksimal usia 55 tahun.



Manfaat yang didapatkan melalui penggunaan Asuransi Jiwa Pelita antara lain, manfaat meninggal dunia sebesar 100 persen dari uang pertanggungan, manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan sebesar 200 persen dari uang pertanggungan, hingga manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan ketika menggunakan fasilitas transportasi umum sebesar 300 persen dari uang pertanggungan.

Selain itu, Asuransi Jiwa Pelita juga memberikan manfaat tambahan yang bersifat pilihan, di antaranya manfaat mengidap penyakit kritis dan manfaat cacat tetap total atau sebagian akibat kecelakaan sebesar 100 persen dari uang pertanggungan.

Sedangkan manfaat lain yang juga didapatkan berupa penambahan uang pertanggungan sebesar 5 persen tiap tahunnya dari uang pertanggungan tahun pertama. Artinya, apabila mengambil maksimal 5 tahun, penambahan uang pertanggungan bisa mencapai 45 persen.



Ada pula manfaat pengembalian premi sebesar 25 persen dari jumlah premi yang telah dibayarkan apabila pemegang polis tidak melakukan klaim selama masa asuransi berlaku.

Handayani menyebut produk ini merupakan wujud nyata komitmen BRI untuk terus meningkatkan solusi para nasabah kebutuhan proteksi seluruh lapisan masyarakat, serta memberikan nilai lebih terhadap pentingnya asuransi dan proteksi melalui Bisnis Wealth Management sebagai solusi layanan Financial Supermarket untuk para nasabah dan

Judul	In Picture: Peresmian <i>Costumer Center</i> IFG Life
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Peresmian Customer Center IFG Life
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r35u4g314/peresmian-costumer-center-ifg-life
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

Home > Inpicture > Inpicture

In Picture: Peresmian *Costumer Center* IFG Life

Jumat 26 Nov 2021 10:38 WIB

Rep: Tahta Aidilla/ Red: Yogi Ardhi



Direktur Utama Harjanto Tanuwidjaja, Direktur Kepatuhan IFG Life, Eli Wijanti, Direktur Keuangan dan Investasi Farid Azhar Nasution dan Direktur Operasional dan IT Yusman Dedy Kusuma (dari kiri) berbincang saat meresmikan Customer Service IFG Life di Jakarta, Rabu (24/11). PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) meresmikan customer center di Kantor Pusat IFG Life sebagai bentuk kesiapan operasional perseroan dalam menjalankan bisnis dan menerima proses transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Foto: Tahta Aidilla/Republika (FOTO : Tahta Aidilla/Republika)

Judul	IFG Life Terima Migrasi Polis Jiwasraya
Nama Media	Metrotvnews.com
Newstrend	Migrasi Polis Asuransi Nasabah Jiwasraya
Halaman/URL	https://www.metrotvnews.com/play/N6GC0WJ7-ifg-life-terima-migrasi-polis-jiwasraya
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

HOME | IFG LIFE TERIMA MIGRASI POLIS JIWasRAYA



IFG Life Terima Migrasi Polis Jiwasraya

26 November 2021 10:15

SHARE NOW



PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) siap menerima transfer polis migrasi dari PT Asuransi Jiwasraya. Namun proses migrasi polis masih menunggu persetujuan regulator, sehingga proses migrasi diperkirakan baru akan dimulai pada akhir tahun 2021.

Judul	IFG Disuntik Modal Pemerintah Rp20 Triliun
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Strategi Bisnis IFG Life
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral



Judul	Terobosan IFG Life Gandeng BTN Dan Mandiri Inhealth
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa & Kesehatan IFG Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11- 27
Sentimen	Netral

Terobosan IFG Life Gandeng BTN dan Mandiri Inhealth

PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menandatangani dua perjanjian kerja sama induk masing-masing dengan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk dan PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia atau Mandiri Inhealth. Kerja sama itu untuk menghadirkan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berfokus kepada proteksi dan kebutuhan nasabah. "Sebagai pemain baru di industri asuransi jiwa nasional, kerja sama ini merupakan terobosan baru bagi IFG Life," kata Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Kartika Wirjoatmodjo di Jakarta.

Dalam siaran pers perusahaan, Tiko, sapaan akrab Kartika, mengatakan selama ini produk asuransi jiwa dan kesehatan dipasarkan dengan mengutamakan investasinya bukan proteksi, namun dengan kerja sama dengan Mandiri Inhealth ini, IFG Life dapat memperkenalkan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang mengedepankan proteksi.

Tiko menjelaskan, dalam kerja sama IFG Life dengan BTN, kedua perusahaan bersepakat untuk menjalin kerja sama jangka panjang terkait penjualan produk asuransi jiwa yang dijual melalui saluran distribusi milik BTN.

Dengan begitu, anak usaha IFG holding ini diharapkan ke depannya bisa menjadi mitra strategis bagi BTN pada saat menjual produk asuransi. Sedangkan dengan Mandiri Inhealth, kata Tiko, IFG Life diketahui menjadi mitra koasuransi dalam menawarkan produk asuransi kesehatan Mandiri Inhealth, dimulai dengan Group Managed Care. Produk koasuransi Kesehatan ini akan ditawarkan melalui saluran distribusi yang ada di IFG Life.

"Kerja sama bancassurance dengan BTN dan kerja sama penjualan produk asuransi kesehatan dengan Inhealth merupakan bentuk realisasi dari pilar bisnis yang diamanatkan oleh IFG sebagai holding kepada IFG Life, yakni pengembangan bisnis baru yang berbasis asuransi jiwa dan kesehatan," kata Tiko.

Pada kesempatan yang sama, Direktur Operasional dan Teknologi

realisasi dari kerja sama penjualan produk antara IFG Life dengan BTN sendiri akan menyasar sekitar 350.000 *customer base* yang dikelola oleh perseroan.

Ada banyak *customer base* yang dapat dimanfaatkan Bank BTN dalam menjual produk IFG dengan banyak kemudahan dan keuntungan yang akan diterima oleh nasabah maupun perseroan. Lantaran berpotensi menjadi *new business* dengan prospek yang besar, ungkap Jasmin, tidak menutup kemungkinan kerja sama ini ke depan akan menyasar pada Mitra BTN dengan memanfaatkan

saluran distribusi yang dimiliki perseroan.

"Produk pertama yang akan diluncurkan adalah produk asuransi kecelakaan dengan cacat tetap. Produk ini terintegrasi dengan produk bank KPR non-FLPP. Produk ini simpel, mudah dimengerti, dan terjangkau. Di samping itu keberadaan kerja sama ini dapat menyediakan *financial security* kepada nasabah," kata Jasmin.

Sementara itu, Direktur Utama Mandiri Inhealth Budi Tampubolon mengatakan, pihaknya optimistis kerja sama antara IFG Life dan Mandiri Inhealth akan memberikan manfaat berupa penambahan varian produk asuransi kesehatan yang

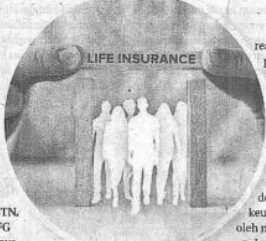
disediakan kepada masyarakat hingga meningkatkan penjualan produk dan bisnis dari kedua perusahaan.

"Apalagi Mandiri Inhealth telah memiliki *network providers* yang luas, dan nasabah baru IFG Life semakin bertambah dari waktu ke waktu. Praktis kerja sama ini akan melengkapi variasi produk asuransi kesehatan berbasis proteksi yang tersedia di IFG Life dan bagi Mandiri Inhealth dapat meningkatkan akses ke saluran distribusi milik IFG Life," kata Budi.

IFG Life merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perseroan asuransi jiwa. IFG Life merupakan anak usaha dari Indonesia Financial Group (IFG) sebagai holding BUMN Perasuransian dan Penjaminan.

Kehadiran IFG Life sebagai bagian dari peta jalan (*roadmap*) grup untuk memiliki bisnis di sektor asuransi jiwa, kesehatan, dan pengelolaan dana pensiun.

IFG Life berdiri pada 22 Oktober 2020 dan telah mengantongi izin operasional dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 7 April 2021 melalui Surat Keputusan Dewan Komisiner OJK Nomor KEP-19/D.05/2021 tentang Pemberian Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa kepada PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life). (ant)



Informasi IFG Life, Yusman Dedy Kusuma mengatakan, kerja sama antara IFG Life dengan BTN dan juga dengan Mandiri Inhealth menjadi realisasi atas inovasi, sekaligus pengembangan bisnis IFG Life pada fase-fase awal.

Tentu saja, kata Yusman, manajemen akan tetap memperhatikan penerapan GCG dan manajemen risiko yang baik. "Langkah ini juga menjadi strategi bagi IFG Life dan BTN dalam memberikan layanan produk yang beragam kepada nasabah dan memperkaya *product range*. Dengan begitu nasabah memiliki akses ke pilihan produk berbasis proteksi yang lebih lengkap dan *seamless*," kata Yusman.

Direktur Distribution and Retail Funding BTN, Tesmu H. G. Gnanan



Penandatanganan Perjanjian Kerja Sama Induk Bancassurance antara Bank BTN dan IFG Life Jakarta, 19

Judul	Sambut Hari Guru Nasional, BCA-AIA Kolaborasi Gelar Celengan Guru
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Program Literasi Keuangan & Asuransi Jiwa AIA Financial
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read376921/sambut-hari-guru-nasional-bca-aia-kolaborasi-gelar-celengan-guru
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

Sambut Hari Guru Nasional, BCA-AIA Kolaborasi Gelar Celengan Guru

Jun 1st, 20 November 2021, 10:12 WIB



WE Online, Jakarta - Guru atau pahlawan tanpa tanda jasa yang mengabdikan dirinya bagi pendidikan nasional kini kian beradaptasi dengan adanya transformasi teknologi. Sebagai tombak utama pendidikan bagi pelajar Indonesia, wawasan yang dimiliki pun harus luas tidak terkecuali mengenai subjek keuangan.

PT Bank Central Asia Tbk. (BCA) bersama dengan AIA dan Putera Sampoerna Foundation mencermati kondisi tersebut dengan memberikan apresiasi bagi pahlawan pendidikan ini melalui webinar literasi keuangan.

Hari Guru Nasional sendiri ditetapkan sejak tahun 1994 bertepatan dengan hari lahir PGRI (Persatuan Guru Republik Indonesia). Sejak saat itu, setiap tanggal 25 November pun menjadi peringatan yang besar bagi seluruh insan pengajar di Indonesia.

Servis Kaki-Kaki Mobil
Harga Terbaik & Garansi 3 Bln
Servis Mobil di Lokasi Anda. Hemat 30%
dari Bengkel, Sparepart Original.
monev.id

Pada Kamis (25/11/2021) webinar dengan tajuk "CELESTIAN GURU (Cerdas Kelola Keuangan Guru)" digelar dan dihadiri oleh EVP Divisi Wealth Management BCA Uphery Yenny Chandra, EVP CSR BCA Inup Setiawan, Direktur Distribusi Kemitraan AIA Phung Magdalena, Influencer dan Principal Consultant @Zapfinance Prita Ghozbe beserta segenap guru dari berbagai wilayah di Indonesia. **Baca Juga: BCA Gandeng Komunal Salurkan Pembiayaan Buat UMKM**

"Sebagai insan perbankan nasional, telah menjadi kewajiban dan komitmen dari BCA untuk hadir memberikan edukasi literasi keuangan. Kita semua tahu bahwa guru merupakan ujung tombak yang menjadi jembatan antara pelajar dengan pendidikan di sekolah. Maka dari itu kami berinisiatif untuk memberikan edukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidik. Tidak hanya seputar keuangan in general melainkan juga pengelolaan keuangan untuk rumah tangga." ujar Inge dalam keterangannya di Jakarta, Jumat (26/11/2021).

Pada kegiatan webinar ini, Putera Sampearna Foundation menjadi jembatan yang menghubungkan kegiatan dengan 25 ribu guru yang berasal dari berbagai wilayah di Indonesia. Materi yang dibawakan oleh Prita Ghazle pun menarik karena berbeda dengan apa yang biasa disampaikan dalam pengajaran di sekolah.

Di ATA, kami berkolaborasi untuk terus meningkatkan literasi keuangan masyarakat, terutama literasi tentang asuransi jiwa. Kami melibati pemimpin-pemimpin perorangan dalam mendorong pemahaman masyarakat akan pentingnya proteksi terutama dalam situasi pemulihan pandemi seperti saat ini, edukasi adalah salah satu upaya untuk keberlangsungan kehidupan. Dalam momentum Hari Guru Nasional 2021 ini, ATA sangat menyambut baik program "Cerdas Kelola Keuangan Guru" bersama KITA. Kami berterima kasih atas jasa yang telah diberikan oleh Bapak Idrus, sebagai salah satu pemimpin yang telah berkontribusi dalam meningkatkan literasi keuangan untuk generasi penerus bangsa dan membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," jelas Phung Magdalena, Direktur Strategis Kemirastra, PT ATA Financial.

Edukasi literasi keuangan yang diadakan BCA ini juga merupakan bentuk dukungan terhadap program pemerintah dan OJK untuk meningkatkan indeks literasi keuangan Indonesia yang masih rendah, survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019 menunjukkan indeks literasi keuangan di Indonesia masih relatif rendah, yakni 38,00 persen. Dukungan dari berbagai pihak khususnya insan perbankan pun dilakukan untuk mencapai target indeks literasi keuangan beberapa tahun mendatang.

Sebagai upaya peningkatan edukasi literasi keuangan, BCA pun telah melaksanakan beberapa program yang terkait literasi keuangan. Tercatat lebih dari 500 ribu penerima manfaat dengan fokus program antara lain edukasi bagi pelajar dan mahasiswa, edukasi kepada keluarga pekerja migran Indonesia (Program Saba Desa), edukasi literasi keuangan dengan memanfaatkan Mobil Literasi Keuangan (SIMOLEK) yang diprakarsai OJK, dan peningkatan produk LAKUKAN BCA kepada masyarakat. Kegiatan edukasi tersebut hampir selangsiun besar dilakukan di berbagai daerah yang masih memiliki indeks literasi keuangan rendah.



"Kami berharap berkat adanya kegiatan positif ini dapat memberikan dampak yang baik bagi seluruh tenaga pengajar dan alangkah baiknya materi yang disampaikan hari ini juga bisa menjadi bahan pembelajaran siswa. Hal itu tentunya untuk semakin meningkatkan indeks literasi keuangan di Indonesia. Semoga ke depannya semakin banyak kegiatan seperti ini yang menasar publik yang lebih luas." tutup Yovvy.

Judul	BCA dan AIA Edukasi Literasi Keuangan bagi Tenaga Pendidikan
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Program Literasi Keuangan & Asuransi Jiwa AIA Financial
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/859901/bca-dan-aia-edukasi-literasi-keuangan-bagi-tenaga-pendidikan
Tanggal Berita	2021-11- 28
Sentimen	Netral

BCA dan AIA Edukasi Literasi Keuangan bagi Tenaga Pendidikan

Minggu, 28 November 2021 | 12:02 WIB
Oleh : Whisnu Bagus Prasetyo / WBP



PT Bank Central Asia Tbk (BCA) bersama AIA mengedukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidikan. (Foto: Dok)

Jakarta, Beritasatu.com – PT Bank Central Asia Tbk (BCA) bersama dengan AIA dan Putera Sampoerna Foundation melakukan edukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidikan.

Kita semua tahu bahwa guru merupakan ujung tombak yang menjadi jembatan antara pelajar dengan pendidikan di sekolah. Untuk itu kami berinisiatif memberikan edukasi bagi tenaga pendidik, tidak hanya seputar keuangan secara umum, melainkan pengelolaan keuangan untuk rumah tangga," ujar EVP CSR BCA Inge Setiawati dalam webinar bertajuk "Celengan Guru (Cerdas Kelola Keuangan Guru)" seperti dikutip dalam keterangan tertulisnya Minggu (28/11/2021).

BACA JUGA

Inovasi dan Pemanfaatan Teknologi BCA Diapresiasi di Asia Pasifik

Direktur Distribusi Kemitraan, PT AIA Financial Phung Magdalena mengatakan AIA berkomitmen meningkatkan literasi keuangan masyarakat, terutama asuransi jiwa. "Kami melihat pentingnya peran guru dalam mendorong pemahaman masyarakat akan pentingnya proteksi terutama dalam situasi pemulihan pandemi," kata dia.

Pada kegiatan webinar ini, Putera Sampoerna Foundation menjadi jembatan yang menghubungkan kegiatan dengan 25.000 guru dari berbagai wilayah di Indonesia.

BACA JUGA

Service Excellence Halo BCA Diapresiasi

Sementara influencer dan Principal Consultant @Zapfinance Prita Ghozie memaparkan soal memahami keuangan yang sehat, pentingnya pencatatan keuangan, mengelola anggaran rumah tangga, pengelolaan simpanan, investasi dan proteksi.

Edukasi literasi keuangan ini juga merupakan bentuk dukungan terhadap program pemerintah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk meningkatkan indeks literasi keuangan Indonesia yang masih rendah. Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019 menunjukkan indeks literasi keuangan di Indonesia 38,03%. Dukungan dari berbagai pihak khususnya insan perbankan dilakukan untuk mencapai target indeks literasi keuangan beberapa tahun mendatang.

Judul	BCA & AIA Edukasi Literasi Keuangan Bagi Guru
Nama Media	Radar Bandung
Newstrend	Program Literasi Keuangan & Asuransi Jiwa AIA Financial
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-11- 29
Sentimen	Netral

BCA & AIA Edukasi Literasi Keuangan bagi Guru

BANDUNG - Guru atau pahlawan tanpa tanda jasa yang mengabdikan dirinya bagi pendidikan nasional kini kian beradaptasi dengan adanya transformasi teknologi. Sebagai tombak utama pendidikan bagi pelajar Indonesia, wawasan yang dimiliki pun harus luas tidak terkecuali mengenai subjek keuangan. PT Bank Central Asia Tbk. (BCA) bersama dengan AIA dan Putera Sampoerna Foundation mememori kondisi tersebut dengan memberikan apresiasi bagi pahlawan pendidikan ini melalui webinar literasi keuangan.

Hari Guru Nasional sendiri ditetapkan sejak tahun 1994 bertepatan dengan hari lahir PGRI (Persatuan Guru Republik Indonesia). Sejak saat itu, setiap tanggal 25 November pun menjadi peringatan yang besar bagi seluruh insan pengajar di Indonesia. Pada Kamis (25/11) webinar dengan tajuk "CELENGAN GURU (Cerdas Kelola Keuangan Guru)" digelar dan dihadiri oleh EVP Divisi Wealth Management BCA Ughary Yovvy Chandra, EVP CSR BCA Inge Setiawati, Direktur Distribusi Kerjasama AIA Phung Magdalena, influencer dan Principal Consultant @Zapfinance Prita Ghozie beserta segenap guru dari berbagai wilayah di Indonesia.

"Sebagai insan perbankan nasional, telah menjadi kewajiban dan komitmen dari BCA untuk hadir memberikan edukasi literasi keuangan. Kita semua tahu bahwa guru merupakan ujung tombak yang menjadi jembatan antara pelajar dengan pendidikan di sekolah. Maka dari itu kami berinisiatif untuk memberikan edukasi literasi keuangan bagi tenaga pendidik. Tidak hanya seputar keuangan in general me-

lainkan juga pengelolaan keuangan untuk rumah tangga," ujar Inge.

Pada kegiatan webinar ini, Putera Sampoerna Foundation menjadi jembatan yang menghubungkan kegiatan dengan 25 ribu guru yang berasal dari berbagai wilayah di Indonesia. Materi yang dibawakan oleh Prita Ghozie pun menarik karena berbeda dengan apa yang biasa disampaikan dalam pengajaran di sekolah. Ada pun beberapa topik serius namun tetap ringan yang dibawakan antara lain memahami keuangan yang sehat, pentingnya pencatatan keuangan, mengelola anggaran rumah tangga dan pengelolaan simpanan, investasi dan proteksi.

"Di AIA, kami berkomitmen untuk terus meningkatkan literasi keuangan masyarakat, terutama literasi tentang asuransi jiwa. Kami melihat pentingnya peran guru dalam mendorong pemahaman masyarakat akan pentingnya proteksi terutama dalam situasi pemulihan pandemi seperti saat ini. Edukasi adalah pilar utama untuk keberlangsungan kehidupan, dalam momentum Hari Guru Nasional 2021 ini, AIA sangat menyambut baik program "Cerdas Kelola Keuangan Guru" bersama BCA. Kami berterimakasih atas jasa yang telah diberikan oleh Bapak Ibu guru, semoga dengan upaya pembekalan finansial yang diberikan dapat bermanfaat untuk generasi penerus bangsa dan membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih kaya, lebih baik," jelas Phung Magdalena, Direktur Distribusi Kerjasama, PT AIA FINANCIAL.

Edukasi literasi keuangan yang diadakan BCA ini juga merupakan bentuk dukungan terhadap program pemerintah

dan OJK untuk meningkatkan indeks literasi keuangan Indonesia yang masih rendah. Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019 menunjukkan indeks literasi keuangan di Indonesia masih relatif rendah, yakni 38,03 persen. Dukungan dari berbagai pihak khususnya insan perbankan pun dilakukan untuk mencapai target indeks literasi keuangan beberapa tahun mendatang.

Sebagai upaya peningkatan edukasi literasi keuangan, BCA pun telah melaksanakan beberapa program yang terkait literasi keuangan. Tercatat lebih dari 500 ribu penerima manfaat dengan fokus program antara lain edukasi bagi pelajar dan mahasiswa, edukasi kepada keluarga pekerja migran Indonesia (Program Saba Desa), edukasi literasi keuangan dengan memanfaatkan Mobil Literasi Keuangan (Si-MOLEK) yang dipakainya OJK, dan peningkatan produk LAKU BCA kepada masyarakat. Kegiatan edukasi tersebut hampir sebagian besar dilakukan di berbagai daerah yang masih memiliki indeks literasi keuangan rendah.

"Kami berharap berkat adanya kegiatan positif ini dapat memberikan dampak yang baik bagi seluruh tenaga pengajar dan alangkah baiknya materi yang disampaikan hari ini juga bisa menjadi bahan pembelajaran siswa. Hal itu tentunya untuk semakin meningkatkan indeks literasi keuangan di Indonesia. Semoga ke depannya semakin banyak kegiatan seperti ini yang menyasar publik yang lebih luas," kata EVP Divisi Wealth Management BCA Ughary Yovvy Chandra. (pra)



WEBINAR: Influencer dan Principal Consultant @Zapfinance Prita Ghozie saat memberikan materi pada Webinar Celengan Guru.

Judul	BCA-QOALA Ajak Milenial Berasuransi
Nama Media	Karawang Bekasi Ekspres
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital BCA Life
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-11- 26
Sentimen	Netral

BCA-Qoala Ajak Milenial Berasuransi

JAKARTA - BCA Life bersama Qoala mengajak generasi milenial mulai berasuransi guna mendapatkan perlindungan jiwa sekaligus perencanaan keuangan di masa depan.

"Selain itu ini sebagai upaya meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Indonesia khususnya melalui jalur digital," ujar Presiden Direktur & CEO BCA Life, Rio Winardi, Kamis (25/11). Produk BCA Life Perlind-

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

Produk ini diharapkan dapat menjadi pilihan bagi

generasi muda untuk mulai berasuransi secara digital dan memahami pentingnya perlindungan jiwa dan keuangan bagi keluarga.

Sebagai platform keuangan digital, kerja sama keduanya ini melengkapi berbagai perencanaan keuangan serta pilihan asuransi yang sudah ditawarkan saat ini. Qoala sebagai perusahaan insurtech, bekerja sama dengan pialang asuransi

PT Mitra Jasa Pratama dan lebih dari 30 perusahaan asuransi terkemuka memiliki tujuan untuk mengembangkan produk asuransi yang terbaik.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin menjelaskan, aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan dapat diakses dengan cepat melalui smartphone karena pengguna tidak perlu ragu perihal

keamanan data, mengingat pihaknya saat ini tercatat dalam Sandbox Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di klaster Insurtech.

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



ILUSTRASI

ASURANSI: BCA Life bersama Qoala mengajak generasi milenial mulai berasuransi guna mendapatkan perlindungan jiwa sekaligus perencanaan keuangan di masa depan.

Judul	Genjot Tingkat Literasi Asuransi, Allianz Indonesia Maksimalkan Kanal Digital
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Program Literasi Asuransi & Transformasi Digital Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/28/163100126/genjot-tingkat-literasi-asuransi-allianz-indonesia-maksimalkan-kanal-digital-
Tanggal Berita	2021-11- 28
Sentimen	Netral

Home / Money / What's New

Genjot Tingkat Literasi Asuransi, Allianz Indonesia Maksimalkan Kanal Digital

Kompas.com · 28/11/2021, 16:31 WIB

BADIKAN

TERPOPULER

1. Aduan Baru, WNA yang Singgah di 8 Negara Ini Dilarang Masuk Indonesia
2. Penjelasan Langkah Lurus sor. Pengetapan Perjalanan Masuk Indonesia
3. Cara Bisnis Pertashop: Syarat, Modal, Lahan, dan Cara Daffarnya
4. Daftar Harga Sembako Hari Ini di Jakarta
5. Ini Alasan Pemerintah Tak Berikan "Lockdown" Hadap Varian Omicron

Baca juga: Aturan Baru, WNA yang Singgah di 8 Negara Ini Dilarang Masuk Indonesia

Selain memaksimalkan teknologi, Allianz Indonesia juga bekerja sama dengan berbagai pihak untuk menjangkau lebih banyak lagi cakupan edukasi dan sosialisasi.

Lebih lanjut Karin menyebutkan, sejak Januari hingga September 2021, Allianz telah menjangkau lebih dari 455.000 orang penerima manfaat dari berbagai program literasi keuangan yang dilakukan.

"Hal ini selaras dengan strategi kami melindungi lebih banyak masyarakat dan mendukung inisiatif pemerintah meningkatkan literasi keuangan di Indonesia," ucap dia.

Pemahaman terhadap produk asuransi menjadi semakin penting, seiring dengan adanya pertumbuhan tingkat pemanfaatan asuransi yang cepat.

Data OJK menunjukkan penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11 persen, meningkat dari akhir tahun 2020 yang hanya 2,92 persen.

Sementara itu, data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, jumlah tertanggung perorangan pada pertengahan tahun 2021 sebanyak 20,04 juta orang, meningkat dari periode yang sama tahun lalu yang hanya 16,92 juta orang.

Peningkatan juga terjadi pada polis perorangan. Pada pertengahan tahun 2021, terdapat sebanyak 19,03 juta polis perorangan, naik dari periode sama tahun lalu yang hanya 15,95 juta orang.

Game ga perlu quit saat pengen biskuit gratis ongkir sehabisan

gomeart

Judul	Aset Sequis Life meningkat 6% hingga kuartal ketiga 2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Aset Sequis Life Q3/2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aset-sequis-life-meningkat-6-hingga-kuartal-ketiga-2021
Tanggal Berita	2021-11- 28
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

Aset Sequis Life meningkat 6% hingga kuartal ketiga 2021

Minggu, 28 November 2021 / 18:31 WIB



ILUSTRASI: Total aset Sequis Life mencapai Rp 19,03 triliun di akhir kuartal ketiga 2021.



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Wahyu T.Rahmawati

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) mencatatkan pertumbuhan total aset 6% secara tahunan di kuartal ketiga 2021. Adapun, total aset Sequis pada akhir September mencapai Rp 19,03 triliun.

Felicia Gunawan, Head of Corporate Branding, Marketing Communications Sequis mengatakan bahwa pertumbuhan aset ini merupakan hasil dari strategi perusahaan dalam mengelola dana investasi yang pada periode ini yang juga tumbuh hingga 5,32% dengan nilai Rp 17,89 triliun



Berdasarkan laporan keuangannya, dana investasi Sequis Life banyak ditempatkan di reksadana yang nilainya mencapai Rp 12,14 triliun. Kedua, dana investasi kedua paling banyak ditempatkan di instrumen saham senilai Rp 1,78 triliun.

Baca Juga: **Asuransi properti dan kendaraan bermotor masih mendominasi premi asuransi umum**

"Pertumbuhan total aset merupakan cerminan keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan strategis dalam mengembangkan bisnis dimana pada tahun 2021 premi bisnis baru produk tradisional yang dijual melalui kanal keagenan dan premi bisnis baru dari kanal digital Super You meningkat dibandingkan tahun 2020," ujar Felicia beberapa waktu lalu.

Sementara itu, meskipun masih terus mengalami pertumbuhan aset, Felicia juga bilang bahwa pihaknya tetap memperhatikan kondisi pandemi Covid-19 yang masih belum stabil. Menurutnya, potensi munculnya varian baru virus Covid-19 akan menjadi salah satu potensi tantangan yang dapat dihadapi perusahaan.

"Sequis Life telah mempersiapkan diri untuk menghadapi tantangan tersebut dengan mempercepat transformasi digital perusahaan, terus mengembangkan inovasi produk serta layanan guna memenuhi kebutuhan masyarakat," pungkas Felicia.

Judul	OJK Keluarkan Sanksi Lagi
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	Sanksi OJK Terhadap Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-11- 27
Sentimen	Netral

OJK Keluarkan Sanksi Lagi

► Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera Dilarang Melakukan Kegiatan Pemasaran

JAKARTA, TRIBUN - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjauhkan sanksi pembatasan kegiatan usaha (PKU) kepada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera karena melanggar sejumlah ketentuan di bidang perasuransian.

Dalam pengumuman OJK pada 24 November 2021, seperti dikutip *Kompas.com*, Jumat (26/11), Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melanggar ketentuan mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi, berupa pemenuhan jumlah ekuitas minimum dan pe-

menuhan rasio solvabilitas minimum dana perusahaan.

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

Akibat sanksi tersebut, PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dilarang melakukan kegiatan pemasaran

dan penerimaan kontribusi atas produk asuransi baru yang mengandung unsur tabungan dan investasi.

Sanksi ini berlaku sejak tanggal 9 November 2021 sampai dengan dipenuhinya penyebab dikenakannya sanksi pembatasan kegiatan usaha tersebut.

"Melalui pembatasan tersebut diharapkan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dapat fokus pada penyelesaian permasalahan yang ada saat ini," ujar OJK.

OJK juga meminta kepada manajemen PT Asuransi

Jiwa Syariah Bumiputera untuk mengambil langkah-langkah strategis, termasuk menyusun rencana penanganan keuangan.

OJK juga meminta pemegang saham pengendali/pengendali untuk bertanggung jawab dalam menyelesaikan permasalahan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

OJK mengatakan akan terus memantau upaya PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera agar dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan tersebut. (*kompas.com*)

Judul	Langgar Sejumlah Aturan Perasuransian
Nama Media	Tribun Sumsel
Newstrend	Sanksi OJK Terhadap Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-11- 27
Sentimen	Netral

Langgar Sejumlah Aturan Perasuransian

■ OJK Peringatkan Asuransi Syariah Bumi Putra

JAKARTA, TRIBUN - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjauhkan sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha (PKU) kepada PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera karena melanggar sejumlah ketentuan di bidang perasuransian. Dalam pengumuman OJK pada 24 November 2021, seperti dikutip Kompas.com pada Jumat (26/11/2021), Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melanggar ketentuan mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi, berupa pemenuhan jumlah ekuitas minimum dan pemenuhan rasio solvabilitas minimum dana perusahaan. "Sanksi PKU ditetapkan melalui surat OJK nomor S-347/NB.2/2021 tanggal 9 November 2021 setelah pemberian

sanksi peringatan ketiga atas pelanggaran yang dilakukan terhadap Peraturan OJK tidak dapat dipenuhi oleh manajemen PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera," tulis OJK dalam pengumuman tersebut.

Akibat sanksi tersebut, PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dilarang melakukan kegiatan pemasaran dan penerimaan kontribusi atas produk asuransi baru yang mengandung unsur tabungan dan investasi.

Sanksi ini berlaku sejak tanggal 9 November 2021 sampai dengan dipenuhinya penyebab dikenakannya sanksi pembatasan kegiatan usaha tersebut. "Melalui pembatasan tersebut diharapkan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dapat fo-

kus pada penyelesaian permasalahan yang ada saat ini," tulis OJK.

OJK juga telah meminta kepada manajemen PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera untuk mengambil langkah-langkah strategis termasuk menyusun rencana penyehatan keuangan. Selain itu, OJK juga telah meminta Pemegang Saham Pengendali/Pengendali untuk bertanggung jawab dalam menyelesaikan permasalahan PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

OJK mengungkapkan terus memantau upaya PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera agar dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan tersebut. (Kc)