

Judul	Efek Pandemi, Orang Kaya Alihkan Dana ke Asuransi
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/efek-pandemi-orang-kaya-alihkan-dana-ke-asuransi
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Positif

BERITA

Efek Pandemi, Orang Kaya Alihkan Dana ke Asuransi

Senin, 28 Juni 2021 | 09:05 WIB



Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi Covid-19 berpengaruh besar terhadap tren belanja konsumen. Dibandingkan dengan berbelanja, mereka lebih memilih menabung atau menginvestasikan dana yang dimiliki selama pandemi.

Bahkan, sebagian orang kaya menginvestasikan dana mereka untuk kebutuhan proteksi. Alhasil, masyarakat sudah mapan secara finansial gemar membeli produk asuransi dengan skema premi tunggal (single premium) atau dibayarkan sekaligus di muka.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, pembayaran melalui skema premi tunggal meningkat hingga 59,9% menjadi Rp 30,61 triliun pada kuartal I-2021. Berkat kenaikan itu, premi tunggal menyumbang 53,28% premi industri asuransi jiwa.

Ketua Bidang R & D, Pelaporan dan TI AAJI, Edy Tuhirman menyebutkan, kenaikan premi tunggal menjadi fenomena menarik sebagai efek Covid-19. Biasanya, orang kaya gemar berbelanja serta memenuhi gaya hidup seperti jalan-jalan, naik pesawat kelas bisnis dan menginap di hotel.

"Sekarang mereka tinggal di rumah jadi otomatis tabungan meningkat. Uang mereka belikan polis single premium karena sedang pegang banyak," kata Edy, pekan lalu.

Menurutnya, masyarakat kelas atas cenderung membayarkan premi sekaligus dibandingkan berkala. Baginya, peningkatan itu merupakan tanda-tanda optimisme serta peningkatan kesadaran masyarakat akan asuransi.

Menariknya lagi, jumlah nasabah baru yang menggunakan produk tersebut juga meningkat. Jika pembayaran premi secara berkala turun, pembayaran melalui premi reguler justru bertambah pada tiga bulan pertama 2021.

Memanfaatkan tren peningkatan minat asuransi, BRI Life menggandeng Bank Rakyat Indonesia (BRI) meluncurkan produk Asuransi BRI Life Double Care pada Juni 2021 ini. Produk ini merupakan asuransi jiwa yang menyasar perusahaan rekanan BRI. Seperti pengusaha UMKM maupun badan usaha skala besar.

Asuransi BRI Life memberikan manfaat proteksi jiwa dengan pembayaran premi secara tunggal. Produk ini dilengkapi dengan berbagai asuransi tambahan (rider) yang dapat dipilih sesuai kebutuhan.

Presiden Direktur BRI Life, Iwan Pasila mengatakan, nominal premi yang harus dibayar bervariasi, hingga Rp 150 juta per peserta. Dengan memberikan manfaat uang pertanggungan mulai dari Rp 1 juta hingga Rp 5 miliar. "Kami merancang produk ini sangat fleksibel. Mulai dari kover yang bisa kami buat 2 layer sampai 3 layer. Kemudian preminya sangat bervariasi. Sehingga fleksibel bisa menggarap atau memproteksi karyawan mulai dari yang level di bawah sampai ke level tertinggi," ungkap Iwan.

Menurutnya, produk Asuransi Double Care ini juga memberikan satu nuansa baru. Serta kesempatan bagi bankir di Bank BRI ketika mereka berdiskusi dengan nasabah, terutama nasabah korporasi.

"Mereka nanti tidak akan memberikan manfaat dari sisi perbankan saja, tetapi juga menyeluruh. Di Bank BRI sebagai BRI Group ini kita menjadi one stop solution," terang Iwan.

Judul	Gandeng MANULIFE, DANAMON Luncurkan Asuransi DWIGUNA PPMD
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Bancassurance
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral



Judul	DANAMON dan MANULIFE Luncurkan Produk Proteksi Masa Depan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Bancassurance
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-06-29
Sentimen	Netral

Danamon dan Manulife Luncurkan Produk Proteksi Masa Depan

JAKARTA – Sebagai wujud komitmen kepada keluarga Indonesia, PT Bank Danamon Indonesia Tbk dan Manulife Indonesia meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD). Produk asuransi dwiguna individu yang dirancang untuk mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

Wakil Direktur Utama Danamon Michellina Triwardhany dalam keterangannya menjelaskan, Danamon bersama Manulife Indonesia berupaya untuk terus memberikan beragam solusi perlindungan kepada nasabah. “Ketidakpastian akan selalu ada, namun merupakan komitmen kuat kami bersama Manulife Indonesia dalam membantu nasabah menghadapi risiko di masa depan, salah satunya dengan menghadirkan solusi Proteksi Prima Masa Depan. Kami harap produk ini bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang baik,” terang Michellina, akhir pekan lalu.

Pandemi yang telah berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa cenderung meningkat. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada kuartal IV-2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari kuartal III-2020 ke kuartal IV-2020 sebesar 82%. Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan bahwa total pendapatan premi baru melalui saluran *bancassurance* meningkat dari Rp 63 triliun pada kuartal IV-2019 menjadi Rp 71 triliun pada kuartal IV-2020. Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020 yaitu, sebanyak



Michellina Triwardhany

72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

CEO dan Presiden Direktur Manulife Indonesia Ryan Charland mengungkapkan, perencanaan keuangan masa depan dapat dimulai saat ini. Proteksi Prima Masa Depan memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19.

“Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang. Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari dana masa depan pada manfaat akhir masa pertanggungan, serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan. Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya,” jelas Ryan. (nid)

Judul	MANULIFE Luncurkan Proteksi Prima Masa Depan
Nama Media	Tribun Pekanbaru
Newstrend	Bancassurance
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral

Manulife Luncurkan Proteksi Prima Masa Depan

JAKARTA, TRIBUN - Pandemi yang telah berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa cenderung meningkat.

Data AAIJ pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82%.

Bahkan dari data AAIJ yang sama menunjukkan bahwa Total Pendapatan Premi Baru

melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020.

Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

"Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pande-

mi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020 yaitu, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan," kata Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia saat peluncuran produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD) di Jakarta belum lama ini.

PPMD adalah asuransi dwaga-

na individu yang diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

Dikatakannya, minat berasuransi di Indonesia Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%.

Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

Tentang produk Proteksi Pri-

ma Masa Depan, Ryan menyebutkan proteksi ini memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19.

Asuransi dwaguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi kempangan masa depan orang-orang

tersayang.

"Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari Dana Masa Depan pada Manfaat Akhir Masa Pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan. Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya," kata Ryan. ([tribunnews](#))

Judul	Kolaborasi Danamon dan Manulife Lahir Proteksi Ini
Nama Media	Inilah.com
Newstrend	Bancassurance
Halaman/URL	https://inilah.com/news/2596045/kolaborasi-danamon-dan-manulife-lahir-proteksi-ini
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral

Kolaborasi Danamon dan Manulife Lahir Proteksi Ini

Oleh inilahcom
Senin 28 Juni 2021

share   



INILAHCOM, Jakarta - Sebagai wujud komitmen kepada keluarga Indonesia, Danamon dan Manulife Indonesia meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD).

Asuransi dwiguna individu ini, bertujuan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan. "Danamon bersama Manulife Indonesia berupaya untuk terus memberikan beragam solusi perlindungan kepada nasabah. Ketidakpastian akan selalu ada, namun merupakan komitmen kuat kami bersama Manulife Indonesia dalam membantu nasabah menghadapi risiko di masa depan, salah satunya dengan menghadirkan solusi Proteksi Prima Masa Depan. Kami harap produk ini bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang baik," ujar Wakil Direktur Utama Danamon, Michellina Triwardhany.

Pandemi COVID-19 yang berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa cenderung meningkat. Data AAJI pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82%.

Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan bahwa Total Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020. Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020 yaitu, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

Baca Juga

[Bank Mandiri Fokus Layanan Asuransi & Dana Pensiun](#)

"Perencanaan keuangan masa depan dapat dimulai saat ini. Proteksi Prima Masa Depan memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19. Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang," kata Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia.

"Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari Dana Masa Depan pada Manfaat Akhir Masa Pertanggunganserta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan. Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya," papar Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia," imbuh Ryan.

Saat ini, kata dia, jumlah nasabah The High Net Worth-HNW Danamon dan Manulife Indonesia mencapai lebih dari 2.400 nasabah. Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di beragam wilayah seperti Bandung, Surabaya maupun Medan.

Jumlah tersebut merupakan potensi bagi BDI maupun Manulife Indonesia untuk terus berinovasi memberikan solusi perlindungan sekaligus perencanaan keuangan bagi segmen affluent yang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan dana masa depan.[tar]

Judul	Sasar Generasi Millennial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://marketing.co.id/sasar-generasi-millennial-allianz-indonesia-luncurkan-optimall/
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Sasar Generasi Millennial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll

By Redaksi

Posted on 28 June 2021



Ilustrasi – Sasar Generasi Millennial Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll

Marketing.co.id – Berita Financial Services | Tidak dapat dipungkiri bahwa pandemi COVID-19 memberikan dampak yang luar biasa di berbagai aspek kehidupan, seperti meningkatnya berbagai macam kegiatan secara *online* dan penggunaan *e-commerce* secara signifikan. Berdasarkan riset terbaru dari Swiss Re Institute terhadap lebih dari 1.000 konsumen di Indonesia, Malaysia, dan India pada Juni 2020 menunjukkan, 76% responden dari Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara online.

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Bain & Company di tahun 2020, pasca terjadinya situasi pandemi Covid-19, ada tiga hal yang menjadi faktor utama bagi calon nasabah asuransi saat memilih dan membeli produk asuransi, yaitu faktor harga, akses dan ketersediaan produk maupun layanan secara digital serta fleksibilitas untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan daya beli nasabah.

Hal ini membuat Allianz terpacu untuk terus mengembangkan inovasi digital dalam membantu Nasabah mendapatkan proteksi dan layanan asuransi yang dibutuhkan dengan mudah dan nyaman. Oleh karena itu, Allianz Indonesia baru-baru ini meluncurkan OptimAll, portal distribusi asuransi digital yang akan menyediakan berbagai pilihan produk beragam, mulai dari produk Asuransi Kesehatan, Asuransi Jiwa, sampai dengan produk Asuransi Umum.

"Komitmen Allianz adalah memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak lagi masyarakat Indonesia. Untuk itu, kami terus melakukan inovasi untuk produk dan layanan. Allianz OptimAll adalah salah satu wujud komitmen tersebut. Melalui portal yang mudah diakses kapanpun, di manapun, kami dapat terus memenuhi kebutuhan proteksi masyarakat di tengah kondisi apapun," ungkap Bianto Surodjo, Direktur dan Chief of Partnership Distribution Officer, Allianz Life Indonesia.

OptimAll memiliki banyak keunggulan, di antaranya yaitu calon Nasabah dapat melakukan pembelian asuransi secara *online*, tanpa perlu melakukan tatap muka dengan tenaga pemasar, dan proses registrasi hanya membutuhkan waktu kurang dari 10 menit. Polis elektronik juga akan diterima oleh Nasabah secara langsung via *e-mail*.

Portal OptimAll ini juga telah tersertifikasi ISO 27001:2013, yang berarti calon Nasabah tidak perlu khawatir terhadap keamanan data mereka. Seluruh proses registrasi dilakukan dengan *e-form* dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto. Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui *e-mail*. Proses klaim dapat dilakukan secara *online* melalui *website* atau aplikasi Allianz eAZY Connect.

"Untuk produk asuransi kesehatan yang ditawarkan melalui OptimAll dimulai dari Rp200 ribuan per tahun sehingga cocok bagi *first-time insurance buyer*. OptimAll juga menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, termasuk *virtual account*, kartu kredit, serta pembayaran digital, yang semakin mendominasi di kalangan masyarakat generasi milenial yang melakukan transaksi belanja *online*. Ke depannya, kami akan terus menambah produk-produk baru dengan beragam manfaat bagi Nasabah," kata Danis Samagan, Head of Digital Partnership, Allianz Life Indonesia.

Untuk menjangkau lebih banyak Nasabah, OptimAll juga secara aktif menyediakan program-program yang menarik dan relevan bagi kalangan *millennial*, seperti hadiah *e-voucher* Tokopedia bagi Nasabah yang membeli produk Asuransi di OptimAll.

Fokus perusahaan dalam menasar generasi *millennial* ini terbukti dengan terpilainya Allianz Life Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang mendapatkan penghargaan Indonesia Excellent Millennial's Brand Choice 2021 dari Warta Ekonomi, yang sebelumnya telah melakukan survei daring kepada lebih dari 5.000 responden *millennial* di seluruh Indonesia dan juga *media monitoring* atas tiga indikator penilaian meliputi Inovasi, Reputasi dan Advertising.

Berdasarkan survei ini, produk dan layanan dari perusahaan yang dipilih oleh responden *millennial* ini diyakini dapat memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kualitas hidup dalam membangun masa depan generasi *millennial*.

Untuk selanjutnya Allianz Life Indonesia akan terus berinovasi memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia khususnya mengajak dan mengedukasi generasi *millennial* untuk memproteksi diri sedari muda untuk masa depan yang lebih baik.

Judul	Allianz Kepincut Asuransi Digital, Kenalkan OptimAll
Nama Media	Siapgrak.com
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://siapgrak.com/artikel/kqgjZJ
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral

Allianz Kepincut Asuransi Digital, Kenalkan OptimAll

00.40, 28/06/2021



Produk asuransi yang dipasarkan dalam OptimAll berasal dari Grup Allianz di Indonesia.

SIAPGRAK.COM, JAKARTA — PT Asuransi Allianz Life Indonesia meluncurkan portal distribusi asuransi digital OptimAll. Melalui kanal tersebut masyarakat dapat mengakses berbagai produk perlindungan dengan mudah.

Direktur dan Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Bianto Surodjo menilai bahwa pandemi Covid-19 menyebabkan perubahan aktivitas yang sangat signifikan menjadi serba digital. Kondisi itu membuat Allianz mengembangkan marketplace berbagai produk asuransi.




Asuransi Receh Ciputra Life

Perlindungan yang memberikan rasa Aman tanpa Beban dengan premi terjangkau

Melalui portal distribusi digital OptimAll, Allianz menyediakan sejumlah pilihan produk, mulai dari asuransi kesehatan, asuransi jiwa, hingga asuransi umum. Produk asuransi umum itu diterbitkan oleh perusahaan saudara dalam satu grup, yakni PT Asuransi Allianz Utama Indonesia.

"Kami terus melakukan inovasi untuk produk dan layanan. Allianz OptimAll adalah salah satu wujud komitmen tersebut. Melalui portal yang mudah diakses kapanpun, di manapun, kami dapat terus memenuhi kebutuhan proteksi masyarakat di tengah kondisi apapun," ujar Bianto dalam keterangan resmi yang diperoleh Bisnis pada Minggu (27/6/2021).




Asuransi Premi Terjangkau

Asuransi Receh adalah bagian dari Ciputra Life yang hadir dengan premi terjangkau

Di portal OptimAll, calon nasabah dapat melakukan pembelian asuransi secara daring (online) tanpa perlu melakukan tatap muka dengan tenaga pemasar. Proses registrasi pun membutuhkan waktu kurang dari 10 menit, lalu polis akan diterima secara langsung melalui surat elektronik (e-mail).

Seluruh proses registrasi dilakukan dengan formulir elektronik dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto. Menurut Bianto, pihaknya memastikan keamanan data para nasabah karena portal OptimAll telah tersertifikasi ISO 27001:2013.

Produk asuransi kesehatan yang ditawarkan melalui OptimAll memiliki premi mulai dari Rp200 ribu per tahun, sehingga cocok bagi first-time insurance buyer. OptimAll juga menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, termasuk virtual account, kartu kredit, dan pembayaran digital.




Asuransi Receh Ciputra Life

Perlindungan yang memberikan rasa Aman tanpa Beban dengan premi terjangkau

"Ke depannya, kami akan terus menambah produk-produk baru dengan beragam manfaat bagi Nasabah," ujar Head of Digital Partnership Allianz Danis Samagan.

Adapun, proses klaim dari polis-polis tersebut dapat dilakukan secara online melalui situs resmi atau aplikasi Allianz eAzy Connect.

Judul	Sasar Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan Online OptimAll
Nama Media	Emitennews.com
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://www.emitennews.com/news/sasar-generasi-milenial-allianz-indonesia-luncurkan-online-optimall
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral

Sasar Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan Online OptimAll

28/06/2021, 14:00 WIB



EmitenNews.com - Tidak dapat dipungkiri bahwa pandemi COVID-19 memberikan dampak yang luar biasa di berbagai spek kehidupan, seperti meningkatnya berbagai macam kegiatan secara online dan penggunaan e-commerce secara signifikan. Berdasarkan riset terbaru dari Swiss Re Institute terhadap lebih dari 1.000 konsumen di Indonesia, Malaysia, dan India pada Juni 2020 menunjukkan, 76% respondendari Indonesia tertarik membeli produk asuransi secara online.

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Bain & Company di tahun 2020, pasca terjadinya situasi pandemi Covid-19, ada tiga hal yang menjadi faktor utama bagi calon nasabah asuransi saat memilih dan membeli produk asuransi, yaitu faktor harga, akses dan ketersediaan produk maupun layanan secara digital serta fleksibilitas untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan daya beli nasabah.

Hal ini membuat Allianz terpacu untuk terus mengembangkan inovasi digital dalam membantu Nasabah mendapatkan proteksi dan layanan asuransi yang dibutuhkan dengan mudah dan nyaman. Oleh karena itu, Allianz Indonesia baru-baru ini meluncurkan OptimAll, portal distribusi asuransi digital yang akan menyediakan berbagai pilihan produk beragam, mulai dari produk Asuransi Kesehatan, Asuransi Jiwa, sampai dengan produk Asuransi Umum.

"Komitmen Allianz adalah memberikan perlindungan asuransi kepada lebih banyak lagi masyarakat Indonesia. Untuk itu, kami terus melakukan inovasi untuk produk dan layanan. Allianz OptimAll adalah salah satu wujud komitmen tersebut. Melalui portal yang mudah diakses kapanpun, di manapun, kami dapat terus memenuhi kebutuhan proteksi masyarakat di tengah kondisi apapun," ungkap Bianto Surodjo, Direktur dan Chief of Partnership Distribution Officer, Allianz Life Indonesia.

OptimAll memiliki banyak keunggulan, di antaranya yaitu calon Nasabah dapat melakukan pembelian asuransi secara online, tanpa perlu melakukan tatap muka dengan tenaga pemasar, dan proses registrasi hanya membutuhkan waktu kurang dari 10 menit. Polis elektronik juga akan diterima oleh Nasabah secara langsung via e-mail.

Portal OptimAll ini juga telah tersertifikasi ISO 27001:2013, yang berarti calon Nasabah tidak perlu khawatir terhadap keamanan data mereka. Seluruh proses registrasi dilakukan dengan e-form dan dokumen pendukung cukup disertakan dalam bentuk elektronik berupa foto. Polis dikirimkan dalam bentuk elektronik melalui e-mail. Proses klaim dapat dilakukan secara online melalui website atau aplikasi Allianz eAZy Connect.

"Untuk produk asuransi kesehatan yang ditawarkan melalui iOptimAll dimulai dari Rp200 ribuan per tahun sehingga cocok bagi first-time insurance buyer. OptimAll juga menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, termasuk virtual account, kartu kredit, serta pembayaran digital, yang semakin mendominasi di kalangan masyarakat generasi milenial yang melakukan transaksi belanja online. Kedepannya, kami akan terus menambah produk-produk baru dengan beragam manfaat bagi Nasabah," kata Danis Samagan, Head of Digital Partnership, Allianz Life Indonesia.



Recommendation

Sentimen Negatif
Mendominasi, IHSG Kembali Terjebak Zona Merah
48 menit yang lalu

Olahraga dan Konsumsi Obat di Antaranya Ivermectin, Peter Gontha Negatif Covid-19
55 menit yang lalu

Prediksi IHSG Terkoreksi, Investor Dapat Momentum Akumulasi 7 Saham Big Cap
3 jam yang lalu

Teknikal maupun Sentimen Mendukung Berlanjutnya Pelemahan IHSG
3 jam yang lalu

Bos Krakatau Steel Silmy Karim Bungkus 1,38 Juta Saham KRAS
11 jam yang lalu



Judul	Semester I-2021 Return Unitlink Masih Minus
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Unitlink
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-06-29
Sentimen	Netral

Semster I-2021 Return Unitlink Masih Minus

Performa unitlink belum membaik di tahun ini

Selvi Mayasari

JAKARTA. Produk unitlink masih belum bisa memberikan imbal hasil maksimal hingga pertengahan tahun ini. Ketiga produk unitlink masih mencatatkan minus dari awal tahun hingga Juni.

Merujuk data Infovesta hingga 18 Juni 2021, untuk unitlink pendapatan tetap rata-rata sebesar -0,23% *year to date* (ytd). Selanjutnya, ada unitlink campuran yang memberikan imbal hasil -2,35% ytd dan unitlink saham dengan imbal hasil -2,78% ytd.

Senior Research Analyst Infovesta Utama, Praska Putranyo mengatakan, tekanan ini terjadi di tengah kinerja indeks pasar saham (IHSG) dan pasar obligasi.

"Unitlink dari jenis pendapatan tetap yang mencetak kinerja lebih baik daripada jenis yang lainnya meskipun dengan rata-rata *return* yang masih negatif. Kondisi ini juga sejalan dengan rata-rata indeks reksadana berbasis pendapatan tetap yang juga negatif tipis yaitu sebesar -0,01%," jelas Praska kepada KONTAN Senin (28/6).

Sementara itu, pada indeks unitlink berbasis saham dan campuran, tekanan dipengaruhi oleh fluktuasi saham-saham berkapitalisasi besar di

mana indeks LQ45 sepanjang ytd 18 Juni 2021 justru -7,67%.

Artinya, faktor strategi pengelolaan portofolio setiap jenis unitlink dan sejalan dengan kondisi pasar reksadana

Tekanan unitlink akibat kinerja IHSG dan pasar obligasi yang menurun.

yang juga relatif tertekan sejak awal tahun sampai kini.

Praska masih optimistis hingga akhir tahun, kinerja indeks unitlink dari semua jenis berpeluang positif kendati

tidak sebesar proyeksi awal tahun.

Menurutnya, kinerja dari unitlink jenis saham berpeluang memimpin kinerja dengan dukungan sentimen pemulihan ekonomi di akhir tahun, bisa jadi harapan penopang penguatan IHSG.

"Terhambatnya akselerasi karena Covid-19 gelombang dua dan tiga di sejumlah negara yang kembali meledak bahkan lebih tinggi dari rekor sebelumnya," kata Praska.

Unitlink juga masih berpeluang untuk menjadi fokus asuransi jiwa sepanjang tahun ini, dengan tantangan pengelolaan investasi. "Ketidakpastian ekonomi masih besar dalam jangka pendek mendingin," ujar Praska. ■

Unitlink vs Instrumen Investasi Lain

Jenis	Rata-rata	
	1 Bulan	ytd
Infovesta Corporate Bond Index	0,50%	2,55%
Infovesta Government Bond Index	0,79%	1,18%
Indeks Harga Saham Gabungan	2,96%	0,47%
Infovesta Fixed Income Fund Index	0,54%	-0,01%
Infovesta Fixed Income Unit Linked Index	0,47%	-0,23%
Infovesta Balanced Fund Index	0,42%	-0,94%
Infovesta Balanced Unit Linked Index	-0,04%	-2,35%
Infovesta Equity Unit Linked Index	0,14%	-2,78%
Infovesta Equity Fund Index	0,00%	-5,23%
LQ45	-0,60%	-7,67%

*Data Per 18 Juni 2021

Sumber: Infovesta

Judul	Pada Juni 2021 kinerja semua jenis unitlink masih tertekan
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Unitlink
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/pada-juni-2021-kinerja-semua-jenis-unitlink-masih-tertekan
Tanggal Berita	2021-06-28
Sentimen	Netral

Pada Juni 2021 kinerja semua jenis unitlink masih tertekan

Senin, 28 Juni 2021 / 15:56 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

ILUSTRASI. Nasabah mengalami kinerja produk unitlink salah satu asuransi jiwa di Jakarta, Senin (28/6). Pada Juni 2021 kinerja semua jenis unitlink masih tertekan.



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Noverius Laoli

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kinerja unitlink (UL) hingga Juni 2021 di semua jenis masih tertekan. Baik unitlink berbasis pendapatan tetap, saham, dan campuran.

Menujuk data Infovesta hingga 18 Juni 2021, untuk unitlink pendapatan tetap rata-rata sebesar -0,23% ytd. Selanjutnya, ada unitlink campuran yang memberikan imbal hasil -2,35% ytd dan unitlink saham dengan imbal hasil -2,78% ytd.



Senior Research Analyst Infovesta Utama Praska Putranyo mengatakan, tekanan ini terjadi di tengah kinerja indeks pasar saham (IHSG) dan pasar obligasi (indeks SBN/Infovesta government bond index dan indeks korporasi/Infovesta corporate bond index) yang justru masih mencatat nilai positif dengan rata-rata masing masing sebesar 1,18% ytd dan 2,55% ytd.

"Unitlink dari jenis pendapatan tetap yang mencatat kinerja lebih baik daripada jenis yang lainnya meskipun dengan rata-rata *return* yang masih negatif. Kondisi ini juga sejalan dengan rata-rata indeks reksa dana berbasis pendapatan tetap (*Infovesta fixed income funds index*) yang juga negatif tipis yaitu sebesar -0,01%," jelas Praska kepada kontan.co.id, Senin (28/6).

Baca Juga: [Diversifikasi aset disarankan di tengah ketidakpastian pasar keuangan](#)

Sementara itu, pada indeks unitlink berbasis saham dan campuran, tekanan dipengaruhi oleh fluktuasi saham-saham berkapitalisasi besar di mana indeks LQ45 sepanjang ytd 18 Juni 2021 justru -7,67%.

Artinya, faktor strategi pengelolaan portofolio dari setiap jenis unitlink dan sejalan dengan kondisi pasar reksa dana yang juga relatif tertekan sepanjang ytd.

Selain itu, menurut Praska sentimen lonjakan inflasi di AS yang memicu kenaikan yield US Treasury tenor 10 tahun dan merebaknya kembali kasus Covid-19 di tengah program vaksinasi yang dijalankan menjadi penghambat laju kenaikan indeks pasar saham dan surat utang meskipun sejumlah data-data makroekonomi menunjukkan pemulihan.

Kendati demikian, Praska masih optimis hingga akhir tahun, kinerja indeks unitlink dari semua jenis berpeluang positif kendati tidak sebesar proyeksi awal tahun. Menurutny, kinerja dari unitlink jenis saham berpeluang memimpin kinerja dengan dukungan sentimen pemulihan ekonomi di akhir tahun bisa jadi harapan penopang penguatan IHSG.

Baca Juga: [Cara Mudah Beli Asuransi Lewat Traveloka, Mulai Dari Rp 15.000](#)

"Terhambatnya akselerasi karena masalah Covid-19 gelombang dua dan tiga di sejumlah negara yang kembali meledak bahkan lebih tinggi dari rekor sebelumnya," kata Praska.

Sementara itu, kata Praska unitlink juga masih berpeluang untuk menjadi fokus asuransi jiwa sepanjang tahun ini, namun dengan tantangan pengelolaan yang masih tinggi. "Meningkat ketidakpastian ekonomi masih besar dalam jangka pendek menengah," ujar Praska.

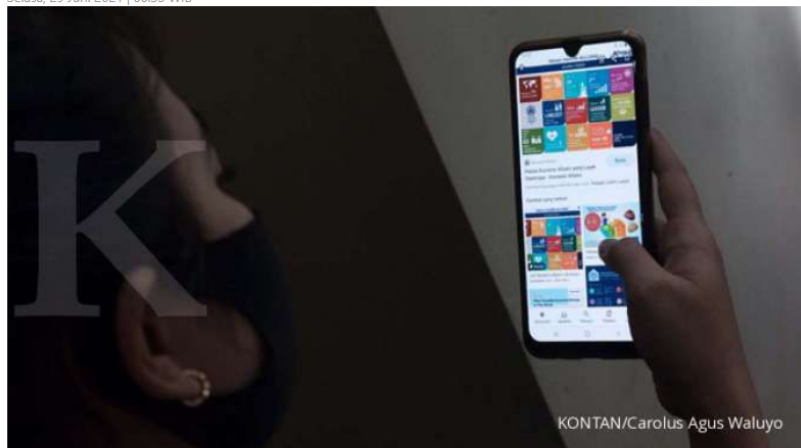
Selanjutnya: [Banyak DPK Parkir di Bank, Unitlink dan Asuransi Jiwa Premi Tunggal Terungkit](#)

Judul	Hingga Semester I-2021, Imbal Hasil Unitlink Masih Minus
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Unitlink
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/hingga-semester-i-2021-imbal-hasil-unitlink-masih-minus
Tanggal Berita	2021-06-29
Sentimen	Netral

BERITA BISNIS

Hingga Semester I-2021, Imbal Hasil Unitlink Masih Minus

Selasa, 29 Juni 2021 | 06:35 WIB



Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Ahmad Febrian**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Produk unitlink masih belum bisa memberikan imbal hasil maksimal hingga pertengahan tahun ini. Ketiga produk unitlink masih mencatatkan minus dari awal tahun hingga Juni.

Merujuk data Infovesta hingga 18 Juni 2021, untuk unitlink pendapatan tetap rata-rata sebesar -0,23% year to date (ytd). Selanjutnya, ada unitlink campuran yang memberikan imbal hasil -2,35% ytd dan unitlink saham dengan imbal hasil -2,78% ytd.

Senior Research Analyst Infovesta Utama, Praska Putranyo mengatakan, tekanan ini terjadi di tengah kinerja indeks pasar saham (IHSG) dan pasar obligasi. "Unitlink dari jenis pendapatan tetap yang mencetak kinerja lebih baik daripada jenis yang lainnya meskipun dengan rata-rata return yang masih negatif. Kondisi ini juga sejalan dengan rata-rata indeks reksadana berbasis pendapatan tetap yang juga negatif tipis yaitu sebesar -0,01%," jelas Praska kepada KONTAN Senin (28/6).

Sementara itu, pada indeks unitlink berbasis saham dan campuran, tekanan dipengaruhi oleh fluktuasi saham-saham berkapitalisasi besar di mana indeks LQ45 sepanjang ytd 18 Juni 2021 justru -7,67%.

Artinya, faktor strategi pengelolaan portofolio setiap jenis unitlink dan sejalan dengan kondisi pasar reksadana yang juga relatif tertekan sejak awal tahun sampai kini.

Praska masih optimistis hingga akhir tahun, kinerja indeks unitlink dari semua jenis berpeluang positif kendati tidak sebesar proyeksi awal tahun.

Menurutnya, kinerja dari unitlink jenis saham berpeluang memimpin kinerja dengan dukungan sentimen pemulihan ekonomi di akhir tahun, bisa jadi harapan penopang penguatan IHSG.

"Terhambatnya akselerasi karena Covid-19 gelombang dua dan tiga di sejumlah negara yang kembali meledak bahkan lebih tinggi dari rekor sebelumnya," kata Praska.

Unitlink juga masih berpeluang untuk menjadi fokus asuransi jiwa sepanjang tahun ini, dengan tantangan pengelolaan investasi. "Ketidakpastian ekonomi masih besar dalam jangka pendek menengah," ujar Praska.