

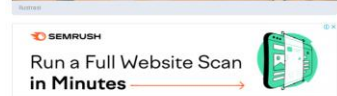
Kamis, 30 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Incar Pasar Asuransi Jatim, Manulife Indonesia-Bank DBS Luncurkan MIWealthLink Optimax
Nama Media	Surabayatimes.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://surabaya.jatimtimes.com/baca/257253/20211229/165500/incar-pasar-asuransi-jatim-manulife-indonesia-bank-dbs-luncurkan-miwealthlink-optimax
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif

Incar Pasar Asuransi Jatim, Manulife Indonesia-Bank DBS Luncurkan MIWealthLink Optimax

Onuma Dec 29, 2021 16:05



JATIMTIMES - Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia melakukan inovasi di akhir tahun 2021. Kedua perusahaan tersebut meluncurkan produk asuransi unit link, MIWealthLink Optimax untuk mengincar market di Jawa Timur.

BERITA TERBARU

- Rye-Rye Kuli Karling, dr Siddhans Jemari Berikan Konsultasi Buah Hati Agar Tampil Glowing
- 100 Tak Perlu Lasse (Jas Mata Mula Kabur)
- Melakukan Lomba 100km H2H ke-1261 Kabupaten Malang, Diadakan Sajian Pesen Mendalam ini
- 100 Cara Tembak Menghancurkan Baw Mula
- Jabat Hutan Tandu Raga Bata, Tapi Berakut Tak Disakut Atuh SWT?

Asuransi terbaru ini sebagai solusi perlindungan yang berkaitan dengan investasi, premi dan dijamin mampu menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan secara menyeluruh.



Baca Juga : Viral Menore Rima Marsh-marah Lagi, Ternyata ini Penyebabnya

Peluncuran ini dilakukan, karena Manulife menilai masih banyak potensi yang bisa dipergunakan menjelang akhir tahun. "Asuransi ini menjawab kebutuhan nasabah untuk mendapatkan perlindungan dan investasi," kata Paulus Sutrisna, Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia.

Dia juga menyebut jika Jatim merupakan pasar yang potensial dan saat ini tengah digarap.

Berdasarkan data Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di Indonesia meningkat pesat ini masih terus meningkat. Dalam survei ini, 43% responden di Indonesia menyatakan telah berinvestasi mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka mempersiapkan masa depan.

Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia dengan rata-rata 32% responden asuransi.

Sementara data Asuransi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unit link selama pandemi tahun 2021, pendapatan premi produk asuransi unit link mencapai Rp66,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17% dari tahun ke tahun. Produk-produk ini memberikan kontribusi 62% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa, merupakan produk unit link hasil demand.

"Kami memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu keajaiban finansial nasabah di masa depan. Produk ini memberikan jaminan ini produk finansialnya kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ujarnya.

Peluncuran MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif. Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai dimana angka inflasi semakin meningkat setiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

Baca Juga : Benda Pendapat, PWNJ, Jatim Mahon Rasi Aam Tetap Jabat Krum MUI, Abas Mita Rasi Aam Tak Rangkap Jabatan

"Produk MIWealthLink Optimax, menjadikan nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dan kolaborasi Manulife dan DBS," kata Ryan Charlene, President Director K-CEO Manulife Indonesia.

Keunggulan MIWealthLink Optimax, ungkap dia, memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, dimana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan.

"Dengan MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk memilih alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka," paparnya.

Judul	Kolaborasi Manulife Indonesia - Bank DBS Luncurkan MIWealthLink Optimax, Berikut 5 Manfaatnya
Nama Media	Suaraindonesia.co.id
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://suaraIndonesia.co.id/news/ekonomi/61cc23017f02b/kolaborasi-manulife-indonesia--bank-dbs-luncurkan-miwealthlink-optimax-berikut-5-manfaatnya
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif

Kolaborasi Manulife Indonesia - Bank DBS Luncurkan MIWealthLink Optimax, Berikut 5 Manfaatnya

Lukman Hadi - 29 December 2021 | 15:12



SURABAYA - Manulife dan Bank DBS Indonesia meluncurkan produk asuransi unit link MIWealthLink Optimax dengan tujuan mengencir market di Jawa Timur.

Peluncuran asuransi kedua institusi itu dimaksudkan menjawab dan memberi solusi perlindungan yang berkaitan dengan investasi, premi dan diyakini mampu menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan secara menyeluruh.

"Asuransi ini menjawab kebutuhan nasabah untuk mendapatkan perlindungan dan investasi," ujar Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia, Paulus Sutisna, Rabu (29/12/2021).

Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat.

Dalam survei ini, 43% responden di Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia dengan rata-rata 32% pengguna asuransi.

"Kami memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan," pungkash Paulus.

Sementara data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menampilkan, ada minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unit link selama paruh pertama tahun 2021, pendapatan premi produk asuransi unit-linked mencapai Rp64,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17% dari tahun-ke-tahun. Produk-produk ini memberikan kontribusi 62% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa, menunjukkan produk unit link masih diminati.

"Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," tuturnya.

Sementara President Director & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, mengatakan peluncuran MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif.

Menurut penjelasannya, produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai dimana angka inflasi semakin meningkat setiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

"Produk MIWealthLink Optimax, menjadikan nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan DBS," kata Ryan.

Ia menjelaskan keunggulan MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, dimana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan.

"Dengan MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk merubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka," ungkapnya.

Adapun Manfaat MIWealthLink Optimax :

1. Manfaat Akhir Pertanggungan sebesar Nilai Polis yang terbentuk
2. Manfaat Loyaltas
3. Manfaat Meninggal Dunia
4. Meninggal bukan karena kecelakaan: 200% Premi Sekaligus ditambah dengan Nilai Polis yang terbentuk.
5. Manfaat meninggal karena kecelakaan: 400% Premi Sekaligus ditambah dengan Nilai Polis yang terbentuk.

Dengan beragam manfaat tersebut, nasabah akan mendapatkan ketenangan finansial dari risiko ketidakpastian hidup serta dapat mempersiapkan masa depan yang semakin hari semakin baik.

Pewarta: Lukman Hadi
Editor: Imami Haron

Judul	Waiting Period di Asuransi Jiwa Untungkan Nasabah dan Perusahaan
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Waiting Period Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://investor.id/finance/276175/waiting-period-di-asuransi-jiwa-untungkan-nasabah-dan-perusahaan
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif



Judul	Produk Baru Manulife Tawarkan Pertanggungan yang Ikuti Tingkat Inflasi
Nama Media	Rmoljawatengah.id
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://www.rmoljawatengah.id/produk-baru-manulife-tawarkan-pertanggungan-yang-ikuti-tingkat-inflasi
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Netral

Beranda » EKONOMI » Produk Baru Manulife Tawarkan...

Produk Baru Manulife Tawarkan Pertanggungan yang Ikuti Tingkat Inflasi



unit link yang memberikan besaran uang pertanggungan sesuai dengan inflasi tahunan.

KONTEN PROMOSI

Bosan Botak? Tumbuh Bibit Rambut Baru dalam 8 Hari! Baca di Sini

Wanita Terkaya Ini Membocorkan Rahasia Kekayaannya!

Tahukah Anda Ada Pilihan yang Lebih Baik & Murah dari Gigi palsu?

Bagaimana Rumor Mbak You Palsukan Kematiannya Mulai Beredar?

Baca Juga

- Catylac Sediakan Cat Putih Berkualitas Kebutuhan Konsumen
- Semangres Sukses Tingkatkan Perekonomian Kota Semarang
- Kendala Keterbatasan Kontainer Hambat Pengusaha Jateng Melakukan Ekspor ke LN

Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia, Paulus Sutisna mengatakan, kebutuhan nasabah terhadap solusi perlindungan serta investasi semakin beragam.

"Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan. Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ujar Paulus Sutisna dalam rilisnya, Rabu (29/12).

President Director & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland mengatakan, produk kolaborasi MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif.

Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

"Dengan demikian melalui MIWealthLink Optimax, nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan DBS," ujar Ryan.

Dia melanjutkan, MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan.

Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan.

"MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk merubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka," katanya.

Dia melanjutkan, manfaat dari MIWealthLink Optimax adalah manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk, manfaat loyalitas, manfaat meninggal dunia, meninggal karena kecelakaan.

"Pemegang polis akan mendapat 200% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk. Sedangkan, manfaat meninggal karena kecelakaan akan mendapat 400% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk," ungkapnya.

Adapun manfaat dasar yang diberikan dari MIWealthLink Optimax adalah sebagai berikut:

- Manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk
- Manfaat loyalitas
- Manfaat meninggal dunia:
- Meninggal bukan karena kecelakaan: 200% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk
- Manfaat meninggal karena kecelakaan: 400% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk

Gandeng Manulife, Bank DBS Indonesia Luncurkan Asuransi Unit Link MIWealthLink Optimax

29 Desember 2021 13:30 WIB

Penulis: Adinda Purnama Rachmani
Editor: Vega Aulia



Asuransi Bank DBS (Dokumentasi DBS)

JAKARTA - PT Bank DBS Indonesia melakukan kerja sama dengan Manulife Indonesia dalam meluncurkan asuransi unit link MIWealthLink Optimax pada Selasa, 28 Desember 2021.

MIWealthLink Optimax menawarkan solusi perlindungan yang mengaitkan investasi dengan premi untuk menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan menyeluruh.

Presiden Direktur Bank DBS Indonesia Paulus Sutisna mengatakan, kolaborasi ini menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan.

"Kami memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Produk ini menambah jajaran lini produk *bancassurance* kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ucap Paulus Sutisna dalam keterangan resmi yang dikutip Rabu, 29 Desember 2021.

[Tutup Tahun 2021, Layanan BBM Satu Harga Pertamina Sentuh 321 Titik](#)

[Tutup 2021 Dengan Optimis, ARCI Yakini Jadi Kontributor Cadangan Bijih Emas Terbesar 2022](#)

[Ini Dia Pekerjaan di Masa Depan yang Aman dari Ancaman Kecerdasan Buatan Menurut Elon Musk](#)

Lebih lanjut, Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland mengatakan, produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai. Di mana, pihaknya menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

"Dengan demikian melalui MIWealthLink Optimax, nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan Bank DBS Indonesia," kata Ryan.

MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, di mana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan.

Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti properti, teknologi maupun teknologi kesehatan. Dengan MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk mengubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko dan tujuan keuangan mereka.

[Tak Selamanya Utang Itu Buruk, Simak Beberapa Manfaat Berutang](#)

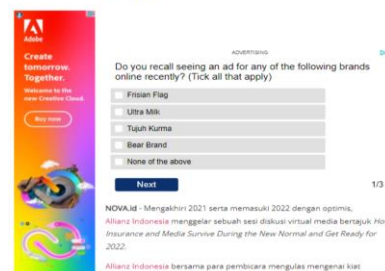
[Gakil, Manuver Aksi Korporasi Bikin Saham ADRO Melejit 33,53 Persen Dalam Sebulan](#)

[Ternyata, Titik Nol Tol Trans Jawa Ada di Cawang](#)

Adapun manfaat dasar yang diberikan dari MIWealthLink Optimax adalah sebagai berikut:

- Manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk
- Manfaat loyalitas
- Manfaat meninggal dunia:
- Meninggal bukan karena kecelakaan: 200% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk
- Manfaat meninggal karena kecelakaan: 400% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk

Judul	Allianz Indonesia, Perkuat Ekosistem Asuransi Digital di 2022
Nama Media	Nova.grid.id
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/053068903/allianz-indonesia-perkuat-ekosistem-asuransi-digital-di-2022?page=all
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Netral



Baca Juga:
[Pernikahan Nyaman Keuangan Keluarga Aman, Ini Tips Rencanakan Kehadiran si Kecil](#)

Dalam acara ini, dipaparkan juga Outlook Ekonomi Makro 2022 serta digitalisasi asuransi.

Berdasarkan data OJK, industri asuransi membukakan pertumbuhan premi sebesar 18,35 persen per Juni 2021.

Pertumbuhan ini mendorong Allianz untuk terus menciptakan inisiatif yang senantiasa mengutamakan customer experience, distributor experience, serta employee experience.

Baca Juga:
[Ragam Persiapan yang Harus Dipertimbangkan Sebelum Punya Anak, Mulai dari Biaya hingga Lokasi Bersalin](#)

Allianz Indonesia telah menghadirkan berbagai inisiatif untuk menciptakan pengalaman terdigitalisasi pada asuransi dengan menyesuaikan kebutuhan nasabah yang unik dan mengutamakan kemudahan.

Salah satunya melalui Allianz eAzy Connect yang memungkinkan nasabah untuk mengakses, memantau informasi dan mengelola polis secara mandiri di mana saja dan kapan saja hanya dengan satu aplikasi.

Karin Zulkarnaen, Direktur Allianz Life Indonesia mengatakan, walau masih banyak pembatasan aktivitas, hal ini bukan menjadi penghalang bagi Allianz Indonesia untuk tetap menghadirkan inisiatif inovatif.



Baca Juga:
[Rayakan Bulan Inkuisi Keuangan 2021, Allianz Beri Edukasi Tentang Pentingnya Literasi Keuangan untuk Perencanaan Bisnis](#)

Khususnya dalam memberikan edukasi guna tingkatan literasi cara memilih asuransi kepada masyarakat.

"Tahun 2021 memang berat bukan hanya karena krisis tapi juga disrupsi digital membuat kami harus mengubah cepat strategi bisnis menjadi lebih efektif dan efisien, sesuai dengan perubahan perilaku dan gaya hidup masyarakat," terang Karin.

"Produk dan servis kami semakin consumer centric yang dipastikan memberi pengalaman asuransi yang lebih praktis dan nyaman. Pada 2022, Allianz akan terus bertumbuh menjadi sebuah ekosistem digital kebutuhan asuransi lengkap bagi masyarakat mengedepankan kemudahan serta keamanan data," lanjutnya.

Judul	OJK: Ekonomi Hijau jadi Sumber Pertumbuhan Ekonomi Baru
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	OJK Mendorong Usaha Berbasis Ekonomi Hijau
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211229/90/1482863/ojk-ekonomi-hijau-jadi-sumber-pertumbuhan-ekonomi-baru
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Pertanian

OJK: Ekonomi Hijau jadi Sumber Pertumbuhan Ekonomi Baru

OJK melihat peluang beberapa sektor yang memiliki potensi untuk menjadi peluang green jobs, salah satunya pada sektor pertanian.



Bank.com JAKARTA – Deputi Komisioner Stabilitas Sistem Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Agus Edy Stegar mendar Indonesia memiliki keuntungan dari struktur demografi.

Mengacu hasil Sensus Penduduk yang diterbitkan BPS pada 2020, Indonesia memiliki penduduk usia produktif sebanyak 70,72 persen atau hampir 71 persen, dengan rentang usia 15 – 64 tahun. Dari angka tersebut, total Agus, jumlah generasi Z dan milenial mencapai hampir 54 persen dari populasi penduduk Indonesia.

Agus mengatakan, banyaknya penduduk usia produktif serta dampak akibat pandemi Covid-19 telah menyebabkan adanya kerosakan kebutuhan lapangan kerja baru sebagai kompensasi terhadap penghilangan pengangguran sebagai dampak pandemi.

Baca Juga : BRI (BBRI) Mau Jadi First Runner Ekonomi Hijau di Asia Pasifik

"Pandemi menjadi wake-up call untuk transisi menuju ekonomi hijau sebagai sumber pertumbuhan ekonomi baru yang berkelanjutan dan berorientasi ramah lingkungan", ujar Agus dalam diskusi virtual, Selasa (29/12/2021).



Selain itu, lanjut Agus, pandemi juga menjadi pemicu dari proses perbaikan atau recovery dalam program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN).

Studi dari World Economic Forum 2020 memprediksi bahwa transisi hijau dapat menghasilkan peluang bisnis dan akan ada banyak lapangan pekerjaan di seluruh dunia yang diperkirakan akan setara menjadi green jobs. Di mana, transisi hijau dapat menghasilkan peluang bisnis senilai USD10,1 triliun dan 396 juta lapangan pekerjaan pada 2030.

Baca Juga : Pengembangan Ekonomi Hijau, Bos OJK: RI Butuh Dana Rp1745 Triliun Tiap Tahun

Di Indonesia, OJK melihat terdapat beberapa sektor yang memiliki potensi untuk menjadi peluang green jobs, salah satunya pada sektor pertanian.



"Sektor pertanian akan menjadi salah satu sektor yang cukup berpengaruh untuk pekerjaan yang ramah lingkungan", ucapnya.

Hal ini berespon dari adanya pertumbuhan positif dari sektor pertanian selama pandemi Covid-19 dan didukung oleh minat generasi milenial untuk terjun ke sektor pertanian. Dengan demikian, dapat mendorong pemerataan tenaga kerja melalui green jobs dengan lebih optimal.

Baca Juga : Ekonomi Hijau: Sektor Pertanian Punya Peran Penting

Selain sektor pertanian, ada pula sektor pariwisata yang berpotensi untuk menjadi peluang green jobs di Indonesia. Di mana, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemendikpar) memprediksi bahwa produk ecotourism dan wellness tourism akan lebih diminati masyarakat pasca pandemi.

Adapun, produk wellness tourism diproyeksikan mengalami pertumbuhan yang signifikan pada 2022 menjadi USD819 miliar dengan pertumbuhan 7,5 persen per tahun.

Kemudian, sektor energi juga menjadi peluang besar berdasarkan International Renewable Energy Agency (IRENA) yang dipublikasikan pada 2021. Menurut data tersebut, ada 12 juta tenaga kerja di Energi Baru Terbarukan (EBT) pada 2020 dan ada sekitar 43 juta tenaga kerja di EBT hingga tahun 2050.

Agus menambahkan, green jobs bukanlah sekadar tren, melainkan juga upaya untuk menangkap peluang dan berpartisipasi dalam perubahan perubahan iklim.

"Yang kami pahami, anak-anak muda sangat concern, karena ini menyangkut masa depan mereka. In the future of our generation", ucapnya.

Adapun Survei Kementerian Koperasi dan UKM yang bekerja sama dengan UNDP dan Institut Oseania pada 2021 menyatakan bahwa 96 persen UMKM menyatakan minatnya pada praktik usaha ramah lingkungan. Hal ini berpotensi untuk menyerap tenaga kerja melalui green jobs.

Ramuan demikian, Agus mengungkapkan bahwa UMKM masih kesulitan untuk memperoleh akses pendanaan untuk pengembangan bisnis karena dianggap belum bankable. Akses pembiayaan akan menjadi isu untuk peran UMKM.

DUKUNGAN KEBUAKUAN OJK

Di samping itu, OJK sudah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mendukung isu pembiayaan UMKM. Misalnya, OJK sudah memiliki platform security crowdfunding (SCF) yang digunakan dalam hal penawaran atau melalui Layanan Unit Dana Berbasis Teknologi.

Dukungan tersebut diberikan sebagai alternatif sumber pendanaan yang cepat, mudah, dan murah bagi generasi muda dan UKM yang belum bankable untuk mengembangkan usahanya.

OJK mencatat, per 14 Desember 2021, terdapat 7 penyelenggara dan 131 usaha penawar yang melakukan penggalangan dana melalui security crowdfunding senilai Rp407,26 miliar dan 53.000 pemodal.

Selain SCF, OJK juga memberikan dukungan berupa asuransi usaha, seperti asuransi usaha tenah sapi (AUTS) dan asuransi usaha ternak sapi (AUTP).

Per Oktober 2021, program AUTS telah mencapai 35.110 peternak dengan jumlah total premi sebesar Rp11,43 miliar. Agus menambahkan, Jawa Tengah menjadi provinsi dengan jumlah premi terbesar keempat nasional, yakni sebesar Rp1,47 miliar dan 4.724 peternak.

Selanjutnya melalui program AUTP, OJK mengungkapkan bahwa petani milenial memperoleh risiko yang memadai.

OJK mencatat, per Oktober 2021, program ini telah mencapai 615.700 petani dengan jumlah total premi sebesar Rp70,96 miliar. Adapun, Jawa Tengah menjadi provinsi dengan jumlah premi terbesar kedua nasional, yakni sebesar Rp16,05 miliar dan 131.603 petani.

Judul	Biar Tak Salah, Begini Cara Memprioritaskan Dana Darurat, Asuransi dan Investasi
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/biar-tak-salah-begini-cara-memprioritaskan-dana-darurat-asuransi-dan-investasi.html
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Netral

Merdeka > Ekonomi

Biar Tak Salah, Begini Cara Memprioritaskan Dana Darurat, Asuransi dan Investasi

Rabu, 29 Desember 2021 15:08
Reporter : Iwan Tantono



Merdeka.com - Itulah dana darurat, asuransi dan investasi mungkin sudah sering terdengar di telinga banyak orang. Bahkan, idealnya setiap orang harus memiliki ketiganya, jika mengacu pada teori perencanaan keuangan. Apalagi masing-masing punya fungsi dan manfaat tersendiri.

Dana darurat misalnya, keberadaannya dibutuhkan agar dapat dengan mudah diakses setiap saat untuk kebutuhan mendesak dan tidak terduga yang memerlukan tindakan segera. Sementara asuransi memiliki kegunaan melindungi seseorang atau keluarganya secara keuangan dari risiko yang sifatnya tidak terduga.

Adapun investasi berguna untuk memenuhi kebutuhan di masa mendatang, sekaligus menjaga aset dan daya beli agar tak tergerus inflasi. Baik dana darurat, asuransi dan investasi, ketiganya sama-sama penting. Pertanyaannya sekarang, manakah yang perlu diprioritaskan lebih dulu?

Menjawab hal tersebut, seorang perencana keuangan independen bernama M. Kharisma mengungkapkan jika memiliki asuransi kesehatan wajib didasarkan pada sesuatu yang tepat guna (efektif), sehingga nasabah bisa mendapat bonus berupa efisiensi dalam pembayaran premi.

Lebih lanjut, Co-Founder dari platform penyedia jasa perencanaan keuangan Sipundi.id tersebut, memberikan urutan yang tepat dalam memprioritaskan, antara dana darurat, asuransi dan juga investasi.

Sebagai Fondasi Utama, Dana Darurat Perlu Didahulukan

Dana darurat dalam bentuk tabungan dapat menjadi fondasi penting dalam menyelamatkan diri dari keadaan tak terduga, terutama yang membutuhkan biaya besar. Dana darurat atau emergency fund memiliki dua fungsi utama. Pertama, sebagai dana cadangan atau cash reserve, seperti ketika terjadi hilangnya sumber pendapatan secara mendadak.

Fungsi kedua adalah untuk keperluan pengeluaran tak terduga atau unexpected expenses, seperti kalau jatuh sakit, terjadi kebakaran, kecelakaan, renovasi rumah, dan sebagainya. Dana darurat baiknya disimpan di tempat yang aman, mudah diakses dan dicairkan. Dana darurat bisa disimpan dalam bentuk tabungan, deposito atau reksa dana pasar uang.

Setelah Dana Darurat Terpenuhi, Lanjutkan dengan Asuransi

Asuransi penting dimiliki sebagai cara paling mudah mengelola risiko keuangan yang lebih besar dan sulit ditanggulangi hanya dengan dana darurat. Sebagai contoh, risiko sakit dan dirawat di rumah sakit.

Kejadian sakit yang membutuhkan perawatan medis di rumah sakit seringkali menguras biaya tidak sedikit. Keberadaan dana darurat mungkin bisa membantu, tetapi bila biaya perawatan ternyata sangat besar, keterbatasan dana darurat mengganggu keuangan.

Di sinilah kemudian pentingnya memiliki asuransi. Sebab, asuransi bisa diandalkan untuk menutup pengeluaran rumah sakit. Begitu juga dengan keberadaan asuransi jiwa. Kepergian pencari nafkah utama menghentikan pula pendapatan yang menjadi sandaran keluarga.

Dana darurat yang besarnya terbatas akan sulit menutup pengeluaran keluarga hingga di tahun-tahun mendatang. Melalui Asuransi jiwa, keluarga yang ditinggalkan bisa mendapatkan Uang Pertanggungan (UP) dalam jumlah memadai yang bisa digunakan sebagai bekal melanjutkan hidup.

Sempurnakan Perencanaan Keuangan dengan Investasi

Dana yang dimiliki akan berkembang dan bisa membantu akumulasi kekayaan lebih cepat melalui investasi. Jadikan investasi sebagai penyempurna setelah menyiapkan dana darurat dan asuransi. Menurut M. Kharisma, jangan pernah langsung terjun berinvestasi sebelum dana darurat dan asuransi terpenuhi.

Paling penting, putuskan investasi dengan strategi yang tepat. Hindari melakukan investasi yang sekadar ikut-ikutan. Sebaliknya, berinvestasilah demi mendukung tercapainya tujuan keuangan yang spesifik. Misalnya, untuk persiapan dana pendidikan anak, persiapan dana pensiun, kebutuhan dana pembangunan rumah, dan lain sebagainya.

Dari penjelasan tersebut, bisa diketahui jika dana darurat, asuransi dan investasi dapat menjadi kunci penting dalam meraih kesejahteraan finansial, selama benar urutan pemenuhannya. Jadi, bisa tak sampai salah menentukan prioritas, lakukan sesuai urutan dengan benar, ya. [tnt]

Judul	Hanwha Life Hadirkan Program Loyalitas Life+ Point
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Hanwha Life Hadirkan Aplikasi Life+ Point
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/on-off/read/4842722/hanwha-life-hadirkan-program-loyalitas-life-point
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Netral

Hanwha Life Hadirkan Program Loyalitas Life+ Point

Acraf Rahman Helmi
29 Des 2021, 14:00 WIB · 12



Liputan6.com, Jakarta - Hanwha Life Insurance Indonesia (Hanwha Life) memperkenalkan aplikasi Life+ Point sebagai program loyalitas Hanwha Life yang memiliki berbagai manfaat lebih.

CEO Hanwha Life Insurance Indonesia David Yeom mengungkapkan, 8 tahun hadir di Indonesia, Hanwha Life terus memberikan proteksi finansial, kesehatan dan jiwa terbaik melalui produk inovatif, layanan kelas dunia serta manfaat lebih.

BACA JUGA:
Mobil yang Tertimpa Pohon Tumbang Bisa Mendapat Ganti Rugi, Begini Ceranya

Salah satunya dengan menghadirkan aplikasi Life+ Point sebagai bentuk apresiasi kepada nasabah, karyawan, mitra dan masyarakat Indonesia.

"Life+ Point adalah hadiah cinta dari Hanwha Life untuk Anda yang telah memberikan perlindungan kepada orang terkasih dan setia bersama Hanwha Life," jelas dia dalam keterangan tertulis, Rabu (29/12/2021).

Raih manfaat lebih dari level keanggotaan tertinggi di aplikasi Life+ Point dengan membeli produk asuransi, menggunakan layanan, atau berpartisipasi dalam berbagai aktivitas Hanwha Life. Terdapat empat level keanggotaan yakni Bronze, Silver, Gold dan Platinum di aplikasi Life+ Point, dengan fasilitas khusus dan layanan tambahan sesuai level keanggotaan.

Semakin tinggi level keanggotaan, ada semakin banyak manfaat lebih, misalnya undangan ke acara eksklusif Hanwha Life, hadiah ulang tahun, dan banyak lagi.

Melalui aplikasi Life+ Point, nasabah, karyawan, agen dan mitra Hanwha Life, serta masyarakat Indonesia juga dapat menukarkan poin dengan voucher yang dapat digunakan di ratusan merchant rekanan seperti Transmart Carrefour, Alfamart, Tokopedia, dan Boga Group.

* Untuk mengetahui kebenaran informasi yang beredar, silakan WhatsApp ke nomor 0811 8787 878 hanya dengan ketik kata kunci yang diinginkan.



2 dari 2 halaman

Loyal



Chief Marketing Strategic Officer (CMO) Hanwha Life Insurance Indonesia Steven Namkoong menuturkan, "harapan Life+ Point akan membuat nasabah, karyawan, agen, mitra dan masyarakat Indonesia semakin loyal dan terus mempercayakan perlindungan dalam setiap tahapan kehidupan bersama Hanwha Life.

"Asuransi Kesehatan Hanwha Premier Health Care dan Asuransi Jiwa Hanwha Golden Life Plan bisa menjadi pilihan untuk proteksi lebih pada masa pandemi dan hadiah cinta bagi keluarga," jelas dia.

Judul	Menunggu Musim Semi Industri Asuransi
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Kinerja Asuransi
Halaman/URL	https://infobanknews.com/menunggu-musim-semi-industri-asuransi/
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Netral

Home > News Update > Menunggu Musim Semi Industri Asuransi

Menunggu Musim Semi Industri Asuransi

© Dwiyita Putra ■ December 29, 2021



Oleh: Diter Abdullah Badjalam, Direktur Riset CODE Indonesia

Industri Asuransi Indonesia mengalami banyak tantangan dalam beberapa tahun terakhir. Mega dandai di Jiwakarya dan Asabri serta permasalahan yang berkepanjangan di Bumiutera memunculkan gelombang tsunami yang mengiris kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi. Belum lagi kasus-kasus gagal bayar yang juga terjadi di beberapa perusahaan asuransi nasional, seperti misalnya Asuransi Jiwa Kresna Life dan Bakrie Life.

Masyarakat yang sudah memiliki kepercayaannya kepada industri asuransi semakin meninggalkan asuransi. Industri asuransi di Indonesia diyakini sudah diambang kehancuran.

Apalagi memasuki tahun 2020 Indonesia dihantam pandemi. Persekonomian sejak awal diperkirakan akan berdampak negatif dan mengalami kontraksi. Sektor keuangan termasuk industri asuransi juga diyakini akan mengalami tekanan yang besar. Demasalahan di sektor ini diprediksi akan merambat ke sektor keuangan.

Pada tahun 2020 hingga awal tahun 2021, persekonomian benar-benar tenggelam dalam gelombang resesi akibat pandemi. Tetapi sektor keuangan yang tadinya diperkirakan akan ikut ambruk ternyata mampu bertahan. Perbankan, sektor keuangan yang terbesar, bahkan tidak hanya sekedar terhindar dari lonjakan NPL, tetapi juga mampu mencetak laba yang tinggi. Demikian juga dengan industri asuransi, mampu tetap bertahan dan bahkan tumbuh positif.

Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hingga Juli 2021 aset industri Asuransi mampu tumbuh positif 8,31 persen (yoy) dengan nilai mencapai Rp164,44 triliun.

Indikator-indikator industri asuransi juga menunjukkan kondisi yang stabil dan sehat. Risk-based capital asuransi jiwa mencapai 654 persen dan asuransi umum 347 persen, jauh di atas ambang batas ketentuan sebesar 120 persen. Sedangkan rasio kecukupan investasi asuransi umum tercatat mencapai 175 persen dan asuransi jiwa 112 persen, cukup besar di atas threshold 100 persen.

Peran OJK

Solidnya sektor keuangan, termasuk industri asuransi, dalam menahan tekanan di tengah pandemi tidak lepas dari kecepatan dan ketepatan kebijakan mengantisipasi dampak pandemi dari OJK. Kebijakan penanganan restrukturisasi kredit misalnya, sangat membantu perbankan dan Lesing mempertahankan tingkat Non Performing Loan (NPL) di level yang relatif rendah sehingga aset yang mereka miliki tetap produktif dan membantu keberlangsungan industri.

Sementara itu untuk menjaga kinerja industri asuransi di tengah pandemi, OJK antara lain melakukan relaksasi ketentuan tingkat solvabilitas dan menunda penetapan sanksi atas pelanggaran ketentuan ekuitas minimum perusahaan pelang. Kebijakan ini memberikan ruang dan nafas kepada industri asuransi untuk bertahan dan bahkan mampu tumbuh meskipun dilanda pandemi.

Penyelesaian Kasus

Meskipun di tengah badai pandemi, upaya penyelesaian kasus-kasus asuransi terus berjalan. Kasus Jiwakarya diselesaikan dengan skema restrukturisasi polis dan bail in dengan suntikan modal pemerintah (PMN) sebesar Rp22 triliun.

Pemerintah pertama-tama menetapkan PT Bahana Reasuransi Usaha Indonesia (BPU) sebagai BUMN Holding Reasuransi dan Penjaminan dengan nama Indonesia Financial Group (IFG). Selanjutnya dengan suntikan modal dari pemerintah IFG membentuk IFG Life yang kemudian menerima transfer polis dari Jiwakarya untuk diselesaikan.

IFG Life diharapkan bisa tumbuh menjadi perusahaan asuransi jiwa yang profesional dengan dukungan ekosistem dan korsi bisnis dari pemerintah. Dengan demikian IFG Life tidak hanya sekedar menyelesaikan permasalahan pembayaran polis Jiwakarya tetapi juga membantu tumbuh kembangnya industri asuransi nasional. Tantangannya adalah bagaimana pemerintah bisa menjaga konsistensi kebijakan guna membesarkan IFG Life.

Penyelesaian kasus Asabri lebih sederhana. Permasalahannya di Asabri lebih berbentuk penyalahgunaan atau korupsi, bukan permasalahan gagal bayar. Oleh karena itu penyelesaian di Asabri lebih banyak dilakukan melalui proses hukum atas pelaku korupsi guna mengembalikan asetnya kepada kekayaan milik Asabri.

Permasalahan yang lebih kompleks adalah permasalahan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (A3BB). Bentuk dan kepemilikan A3BB yang unik – perusahaan swasta berbentuk mutual – menjadi keunggulan sekaligus kelemahan A3BB.

Permasalahan gap aset dan kewajiban yang terus memburuk dan menyebabkan gagal bayar kewajiban kepada pemegang polis sesungguhnya bisa dengan mudahnya diatasi apabila A3BB menjalankan mekanisme yang ada sebagai perusahaan mutual sejak awal ketika gap aset dan kewajiban masih relatif kecil.

Sebelum bentuknya sebagai perusahaan mutual, pemegang polis adalah pemilik perusahaan. Ketika ada kerugian seluruhnya A3BB segera mengakui kerugian tersebut dan menjadikannya beban bersama seluruh pemegang polis. Sayangnya hal ini tidak pernah dilakukan, dan kerugian terus membesar.

Permasalahan di A3BB menjadi semakin kompleks ketika terjadi kekosongan Badan Perwakilan Anggota (BPA) yang merupakan Lembaga tertinggi di A3BB. Tanpa adanya BPA dapat dikatakan mustahil bisa menyelesaikan permasalahan di A3BB.

Upaya menyelesaikan permasalahan di A3BB terus dilakukan oleh OJK. Terakhir, OJK memfasilitasi kesepakatan semua stakeholder A3BB untuk membentuk panitia khusus BPA. Terpilihnya ketua dan anggota BPA yang baru diharapkan menjadi awal penyelesaian secara menyeluruh permasalahan di A3BB.

Musim Semi

Industri asuransi memiliki peran besar dalam perekonomian suatu negara. Tidak hanya memperkuat pasar keuangan, industri asuransi juga secara langsung membantu kerencanan sektor riil dengan memberikan penjaminan sekaligus memperkuat sektor eksternal. Kurang berkembangnya industri asuransi bisa menyebabkan permasalahan di current account sebagaimana yang kita alami selama ini. Negara-negara maju pada umumnya memiliki industri asuransi yang kuat.

Persekonomian nasional diyakini akan segera pulih seiring meredanya pandemi. Tidak hanya sekedar bangkit dari keterpurukan, perekonomian nasional diharapkan bisa tumbuh lebih tinggi. Karena harga komoditas dan berbagai kebijakan pemerintah yang akomodatif terhadap dunia usaha bisa menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi pasca pandemi.

Pulih dan bangkitnya ekonomi pasca pandemi seharusnya juga menjadi momentum memperkuat peran industri asuransi dalam perekonomian nasional. Hal ini bisa dilakukan apabila penyelesaian kasus-kasus asuransi dapat dipercepat, diikuti dengan peningkatan kualitas pengaturan dan pengawasan secara konsisten agar kasus-kasus tersebut tidak pernah lagi terulang.

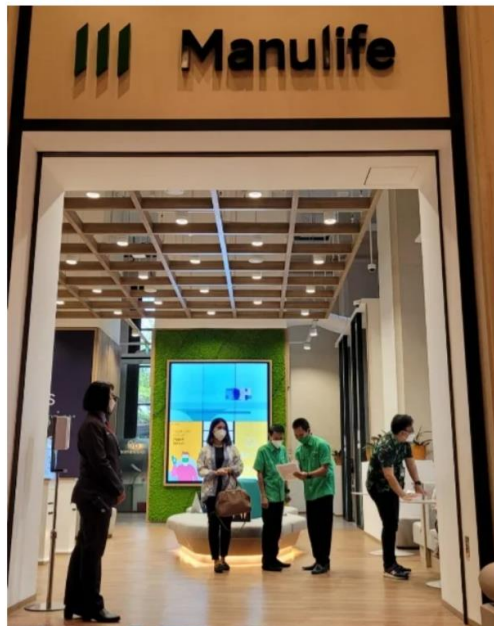
Dengan demikian kepercayaan masyarakat kepada industri asuransi nasional akan terus terjaga dan semakin baik. Ketika kepercayaan masyarakat sudah semakin baik kita akan mengalami musim semi industri asuransi. (*)

Judul	Manulife Indonesia-Bank DBS Luncurkan MIWealthLink Optimax
Nama Media	Pustakalewi.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://www.pustakalewi.com/2021/12/29/manulife-indonesia-bank-dbs-luncurkan-miwealthlink-optimax/
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif

BRONDA

Manulife Indonesia-Bank DBS Luncurkan MIWealthLink Optimax

12 Editor · © 29 December 2021, 21:10 WIB · 2 min read



Surabaya – Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat. Dalam survei ini, 43% responden di Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi.

Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia dengan rata-rata 32% pengguna asuransi.

Melihat animo tersebut, di penghujung tahun 2021, Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia meluncurkan inovasi berupa produk Asuransi unit link, MIWealthLink Optimax. Produk ini diluncurkan untuk mengincar market di Jawa Timur.

"Asuransi ini menjawab kebutuhan nasabah untuk mendapatkan perlindungan dan investasi," kata Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia, Paulus Sutisna.

Sementara data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unitlink selama paruh pertama tahun 2021, pendapatan premi produk asuransi unit-linked mencapai Rp64,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17% dari tahun-ke-tahun.

Produk-produk ini memberikan kontribusi 62% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa, menunjukkan produk unit link masih diminati.

"Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan. Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ujarnya.

Peluncuran MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif. Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai dimana angka inflasi semakin meningkat setiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

"Produk MIWealthLink Optimax, menjadikan nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan DBS," kata President Director & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland.

Keunggulan MIWealthLink Optimax, ungkap dia, memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, dimana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan.

"Dengan MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk merubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka," paparnya. info/red

POSTINGAN

Ada 10 Jenis V
Efektif
Galeri Riset da
Pembelajaran
Pemerintah Pe
KUR
Puti Soekarno
Lewat Teknolo
Wailikota Ery Li
Suroboyo

Search ...

KATEGORI

Advertorial
Agama
Artikel
Cek Fakta
Ekonomi
Hankam
Hukum
Husonesia
Internasional
Kesehatan
Lifestyle
Olahraga
Opini
Otomotif
Pendidikan
Politik
Properti
Sosial Budaya
Suara Pembac
Teknologi/Sain
Tokoh
Uncategorized

TERKINI



Judul	Manulife gandeng DBS Indonesia luncurkan MIWealthLink Optimax
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://jateng.antaranews.com/berita/424701/manulife-gandeng-dbs-indonesia-luncurkan-miwealthlink-optimax
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif

Manulife gandeng DBS Indonesia luncurkan MIWealthLink Optimax

© Rabu, 29 Desember 2021 19:12 WIB



Kantor Manulife Indonesia di Jakarta. ANTARA/HO-Humas Manulife Indonesia

Solo (ANTARA) - Perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan Manulife Indonesia menggandeng Bank DBS Indonesia meluncurkan MIWealthLink Optimax sebagai pilihan investasi bagi nasabah.

Melalui keterangan tertulisnya yang diterima oleh Antara di Solo, Rabu President Director and CEO Manulife Indonesia Ryan Charland mengatakan unit link MIWealthLink Optimax merupakan solusi perlindungan yang dikaitkan investasi dengan premi sekaligus menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan menyeluruh.

Menurut dia, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat. Dalam survei ini, dikatakannya, 43 persen responden di Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi.

Baca juga: Manulife hadirkan MIAssurance Protection Plan (MIAction)

Ia mengatakan angka tersebut jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia dengan rata-rata 32 persen.

Pihaknya mencatat berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unitlink selama paruh pertama tahun 2021, di antaranya pendapatan premi produk asuransi unit-linked mencapai Rp6-4,44 triliun atau mengalami pertumbuhan 17 persen dari tahun ke tahun.

"Produk-produk ini memberikan kontribusi 62 persen terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa, menunjukkan bahwa produk unit link masih diminati," katanya.

Bersama Bank DBS Indonesia, pihaknya telah merancang MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif.

"Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai di mana kami menyadari bahwa angka inflasi makin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5 persen/tahun. Dengan demikian melalui MIWealthLink Optimax, nasabah makin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan DBS," katanya.

Ia mengatakan MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, yakni uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan.

"Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan. Dengan MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk merubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka," katanya.

Sementara itu, Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia Paulus Sutisna mengatakan kebutuhan nasabah terhadap solusi perlindungan serta investasi makin beragam.

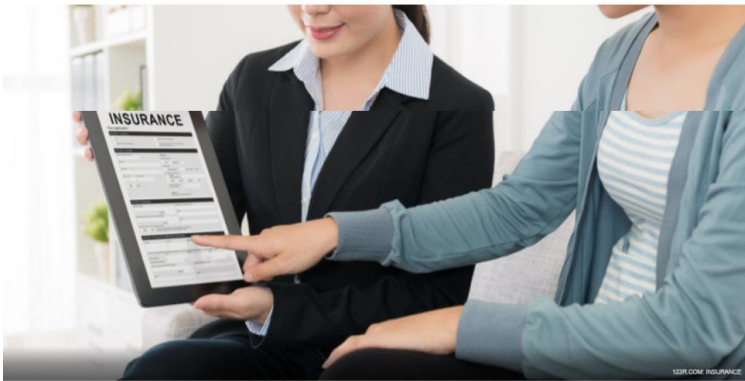
"Sejalan dengan hal tersebut, Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan. Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," katanya.

Judul	Bareng Bank DBS Indonesia, Manulife Indonesia Luncurkan MIWealthLink Optimax
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/bareng-bank-dbs-indonesia-manulife-luncurkan-miwealthlink-optimax/
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif

FINANCE

Bareng Bank DBS Indonesia, Manulife Indonesia Luncurkan MIWealthLink Optimax

By Bianca Astira
Posted on 29/12/2021



Asuransi menjadi kian populer di kalangan masyarakat saat ini. Menurut data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), minat terhadap produk-produk asuransi unit link selama paruh pertama tahun 2021 semakin kuat.

Bahkan mengalami pertumbuhan sekitar 17% dari tahun ke tahun. Itu artinya, produk asuransi unit link telah berkontribusi sekitar 62% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa.



Sementara berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang rilis awal tahun 2021, 43% responden di Indonesia berniat mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia yang rata-rata 32%.

Mengambil peluang tersebut, Manulife Indonesia bersama Bank DBS Indonesia meluncurkan asuransi unit link. Produk itu bernama MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan menyeluruh yang mengalirkan investasi dengan premi.

"Produk ini adalah solusi perlindungan jiwa yang komprehensif karena dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai. Kami menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahun. Tingkat inflasi di Indonesia sejak 10 terakhir mencapai hampir 5% per tahun. Dengan demikian, nasabah kami semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksi melalui MIWealthLink Optimax," ujar Ryan Charliand, President Director dan CEO Manulife Indonesia.

MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, seperti uang pertanggungan akan disesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Tak hanya itu, MIWealthLink Optimax juga melengkapi serangkaian variasi investasi dari berbagai sektor. Di antaranya properti, teknologi dan teknologi kesehatan. Hal tersebut memungkinkan nasabah memiliki fleksibilitas untuk mengalokasikan dana sesuai kebutuhan profil risiko dan tujuan keuangannya.

Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia Paulus Sutisna menyampaikan bahwa Bank DBS Indonesia mengerti kebutuhan nasabah akan perlindungan dan investasi yang semakin beragam. Itulah yang melatarbelakangi kolaborasi demi menghadirkan solusi yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan.

"MIWealthLink Optimax menambah jajaran produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian masa depan," ungkap Paulus.

Editor: Eiko Adiwaliyo

Judul	Badan Perwakilan Anggota BPA AJB Bumiputera 1912 Terpilih, Pencairan Polis Diharapkan Terwujud
Nama Media	Pikiran-rakyat.com
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://portallebak.pikiran-rakyat.com/bisnis/pr-293351855/badan-perwakilan-anggota-bpa-ajb-bumiputera-1912-terpilih-pencairan-polis-diharapkan-terwujud
Tanggal Berita	2021-12-30
Sentimen	Netral

HOME / BISNIS

Badan Perwakilan Anggota BPA AJB Bumiputera 1912 Terpilih, Pencairan Polis Diharapkan Terwujud

Dwi Christianto - 30 Desember 2021, 07:25 WIB



Penetapan anggota BPA AJB Bumiputera 1912 terpilih Dapil V, Marhalim Siregar, digelar melalui penandatanganan Berita Acara Pengesahan (BAP) suara di kantor AJB Bumiputera, wilayah Bandung, Jawa Barat, Rabu (29/12/2021). (Foto: Portal Lebak/Handout pemegang polis AJB Bumiputera 1912.)

PORTAL LEBAK - Proses Pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 memasuki babak baru.

Karena panitia pemilihan BPA telah menetapkan calon terpilih di 11 daerah pemilihan, mulai dari Aceh hingga Papua.

Seperti panitia pemilihan daerah Jawa Barat dan Banten atau Dapil V, yang pada Rabu 29 Desember 2021 mengumumkan dan menetapkan calon anggota BPA, Marhalim Siregar, dengan nomor urut tiga, sebagai kandidat pemenang.

Baca Juga: Calon Terpilih Badan Perwakilan Anggota BPA AJB Bumiputera 1912 Ditetapkan, Dapil DKI Jakarta Tertunda

Marhalim Siregar meraih suara terbanyak usai mengungguli kandidat lainnya yakni, Pranoto Adi dan Ali Mujahidin atau Haji Mumun.



Koordinator panitia pemilihan dapil V Ahmad Zaenuri M. menyatakan sekitar 43 ribu jumlah pemegang polis (pempol) yang berhak memilih dan dipilih atau status inforce, terdapat di wilayah Jawa Barat dan Banten dan sebagian lainnya masuk wilayah DKI Jakarta.

Ahmad sekaligus menyatakan, seluruh tahapan pemilihan BPA telah dilalui, mulai dari penetapan kriteria pemilih dan yang dipilih sebagai Anggota Calon BPA, penjurian balon (bakal calon) BPA.

Baca Juga: Pemilihan Badan Perwakilan Anggota AJB Bumiputera 1912, Ini Link dan Caranya

Temasuk hingga tahapan seleksi balon, penetapan calon, pemungutan suara, sampai penetapan hasil pemungutan suara.