

Judul	Unitlink Tidak Bermasalah Nasabah Hanya Gagal Paham
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Produk Unitlink
Halaman/URL	35
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Positif

Special Report

Togar Pasaribu

Unitlink Tidak Bermasalah Nasabah Hanya Gagal Paham

Produk asuransi unitlink merupakan produk asuransi yang memiliki skema berbeda dengan produk asuransi tradisional. Pasalnya, produk unitlink menggabungkan dua unsur sekaligus yaitu proteksi dan investasi.

Anggapan bahwa asuransi unitlink bermasalah sehingga menimbulkan banyak komplain dari nasabah, dinilai tidak sepenuhnya benar. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menegaskan jika selama ini yang terjadi hanya kurangnya pemahaman yang dimiliki oleh nasabah terhadap fitur-fitur yang ada pada unitlink.

Asosiasi juga menampik jika produk unitlink menjadi kurang diminati, karena pendapatan premi dari pemegang polis produk unitlink dari tahun ke tahun terus bertumbuh. Pada kuartal I/2020, pendapatan premi unitlink senilai Rp27,20 triliun. Sementara di kuartal I/2021 besarnya mencapai Rp35,83 triliun atau mengalami kenaikan 31,7 persen.

"Secara akal sehat kalau unitlink mengalami banyak berita negatif tapi di kuartal I/2021 malah naik. Jadi tidak terbukti. Pemegang polis tumbuh 31 persen, jadi artinya masih banyak orang-orang yang beli unitlink," ungkap Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu, dalam webinar TVAsuransi, Menghindari Gagal Paham tentang Unitlink, 30 Juni 2021.

Data lainnya menunjukkan jika total pembayaran klaim asuransi jiwa termasuk untuk produk unitlink sejak tahun 2016 hingga kuartal I/2021 sudah menembus angka Rp707,17 triliun.

"Jadi agak membingungkan, ada beberapa pihak bilang klaim mereka tidak terbayarkan. Agak bertolak belakang dengan data yang ada," jelas Togar.

Bahkan kalau dilihat dari *partial withdraw* atau penarikan sebagian manfaat yang dimiliki unitlink dari tahun ke tahun berkisar di angka Rp15 triliun. *Partial withdraw* banyak digunakan oleh para pemegang polis unitlink untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. *Partial withdraw* itu (fitur) penarikan sebagian yang hanya dimiliki unitlink. Pemegang polis menjual unitnya tapi proteksinya masih tetap jalan. Jadi mereka (nasabah) mengerti unitlink," lanjut Togar.

Menilik dari sejarahnya, produk unitlink hadir ketika produk asuransi tradisional dinilai masyarakat tidak memberikan imbal hasil yang memuaskan alias kecil. Dalam perjalanannya, masyarakat ingin mengatur

investasinya sendiri agar tingkat pengembalian investasi bisa menjadi lebih tinggi, maka lahirlah produk unitlink pasar uang, unitlink pendapatan tetap, unitlink campuran, dan unitlink saham.

"Satu *return* lebih baik, kedua bila mana klien tidak bisa lagi bayar premi di tahun kelima belas dan seterusnya, maka unit investasinya bisa (buat) bayar premi. Namun supaya investasinya optimal, maka sebaiknya premi dibayar seumur hidup. Kalau setelah 15 tahun tidak bayar premi atau *premium holiday* maka nilai investasinya berkurang," tutur Togar.

Oleh karena itu, AAJI meminta nasabah ketahui dulu fitur-fitur yang dimiliki supaya paham apa hak dan kewajibannya sebagai nasabah dan tidak menimbulkan *dispute*. Adapun beberapa hal yang harus diperhatikan dalam membeli produk unitlink adalah pertama, pastikan produk asuransi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.

Kedua, pertimbangkan konsekuensi atas persetujuan penggunaan data pribadi kepada perusahaan asuransi. Ketiga, pahami hak dan kewajiban sebagai tertanggung yang tercantum dalam polis asuransi unitlink. Keempat, belilah produk sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan. Kelima, jangan tergiur janji imbal hasil besar, sebab asuransi unitlink merupakan kombinasi asuransi dan investasi yang memiliki risiko fluktuasi. Keenam, beli asuransi unitlink dari agen pemasar bersertifikasi dari AAJI.

Di sisi lain, AAJI juga mengimbau kepada pelaku asuransi jiwa untuk melakukan pembinaan terhadap para agen yang memasarkan produk unitlink. Hal ini untuk menghindari adanya agen yang sering melakukan *hit and run*, yakni melakukan penjualan dengan cara-cara tidak benar dan kemudian lari dari tanggung jawab, yang pada akhirnya dapat merugikan nasabah.

Asosiasi sendiri memiliki daftar agen yang dilaporkan bermasalah, dan perusahaan asuransi dapat menyampaikan data agen yang tidak baik tersebut ke AAJI untuk dimasukkan ke *database* sehingga perusahaan mana pun tidak akan bisa merekrut agen ini lagi. ■ *Appi Achmad Hidayah*



Judul	Peluang Bisnis Asuransi Kesehatan Kala Pandemi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Bisnis Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	8 & 9
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Positif

Peluang Bisnis Asuransi Kesehatan Kala Pandemi

Pandemi Covid-19 adalah bencana nasional nonalam yang tidak hanya membuat ekonomi negeri ini masuk ke dalam jurang resesi, tetapi juga telah menyebabkan hampir 3 juta orang terpapar virus dan lebih dari 70.000 orang meninggal dunia. Seperti bencana pada umumnya, pandemi sulit untuk diramalkan kapan akan terjadi.

Oleh karena itu, sebagai sebuah potensi risiko yang bisa terjadi kapan saja, pandemi patut diantisipasi dengan proteksi melalui produk asuransi. Tentunya, potensi risiko pandemi ini menjadi peluang bisnis yang dapat dimanfaatkan oleh industri asuransi. Secara umum polis asuransi biasanya mengesampingkan kondisi pandemi sehingga perusahaan asuransi tidak boleh kakai dan dituntut untuk selalu berinovasi dan beradaptasi dengan risiko-risiko pandemi dalam rangka memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah.

Terlebih, pandemi ini telah meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan asuransi. Momentum ini tidak boleh dibiarkan begitu saja, tetapi harus dimanfaatkan sekaligus menjadi ajang pembuktian bahwa asuransi hadir membantu pada saat situasi atau kondisi sulit. Setidaknya ada dua risiko yang bisa di-cover oleh asuransi pada saat pandemi yaitu kesehatan dan jiwa. Dalam menghadapi pandemi, tentu harus ada penyesuaian yang dilakukan dari sisi benefit seperti meng-cover kebutuhan obat-obatan tertentu dan vitamin yang pada kondisi normal tidak di-cover asuransi. Di luar itu, perusahaan asuransi dapat menambahkan manfaat tambahan atas risiko hilangnya pendapatan akibat pandemi baik itu individu maupun perusahaan.

Pada kasus pandemi Covid-19 ini memang seluruh biaya penanganan dan pengobatan terkait Covid-19 ditanggung oleh negara. Namun, tidak sedikit masyarakat yang memilih untuk menggunakan fasilitas asuransi swasta karena pertimbangan fasilitas dan pelayanan yang lebih baik serta adanya benefit tambahan seperti manfaat tunai dan klaim atas

keamatan. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (OJK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riwandani, mengatakan bahwa pandemi saat ini menjadi momentum bagi masyarakat untuk makin sadar atas pentingnya asuransi sebagai produk yang memberikan proteksi atas risiko, khususnya risiko kesehatan. "Perusahaan asuransi nasional umumnya telah memiliki berbagai portofolio asuransi kesehatan dan kelihatannya juga sudah cukup lengkap termasuk beberapa di antaranya memberikan manfaat penggantian biaya medis dan pembayaran nilai tunai selama terganggu menjalani perawatan di rumah sakit atau *hospital cash plan*," katanya, belum lama ini.

Menurutnya, tingginya minat masyarakat terhadap produk asuransi kesehatan tercermin dalam data OJK yang menunjukkan pertumbuhan akumulasi premi asuransi kesehatan per Mei 2021 mencapai Rp9,53 triliun atau naik sebesar 7,56 persen dari periode yang sama 2020 sebesar Rp8,86 triliun.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Dody AS Dalimunte menerangkan bahwa tingginya minat masyarakat untuk berasuransi di masa pandemi ini dipicu oleh banyaknya perusahaan asuransi baik asuransi umum maupun asuransi jiwa yang mengakomodasi risiko-risiko terkait pandemi Covid-19. "Jadi dalam kondisi pandemi ini, permintaan terhadap asuransi kesehatan jadi naik," jelasnya.

Menurut Dody, data AAUI menunjukkan pada kuartal I/2021 premi asuransi kesehatan meningkat sebesar 5,7 persen menjadi Rp2,77 triliun dibandingkan dengan periode yang sama 2020 sebesar Rp2,62 triliun.

Senada, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengatakan bahwa pandemi Covid-19 telah mempengaruhi cara pandang sekaligus kesadaran masyarakat atas pentingnya proteksi diri. Hingga kuartal I/2021, Togar mencatat total polis di industri asuransi jiwa mencapai 17,78 juta atau tumbuh 1,9 persen dibandingkan dengan periode yang sama 2020 sebanyak 17,47 juta.

Di sisi lain, sambungnya, pandemi juga membuat perusahaan asuransi jiwa melakukan adaptasi dan inovasi demi memberikan pelayanan terbaik dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah. "Ada perusahaan yang juga cover untuk isolasi (isolasi mandiri). Ini menunjukkan teman-teman di industri memiliki komitmen melindungi masyarakat," jelasnya.

PT Equity Life Indonesia adalah salah satu perusahaan asuransi jiwa yang produk asuransi kesehatannya meng-cover pengobatan Covid-19. Presiden Direktur Equity Life, Samuel Setiawan, menerangkan bahwa Equity Life juga mengeluarkan produk asuransi kesehatan khusus Covid-19 yaitu ELI Covid Protection dengan manfaat perlindungan jiwa akibat sakit maupun kecelakaan, tambahan manfaat meninggal akibat terinfeksi Covid-19 dan santunan rawat inap harian perawatan rumah sakit. "Perusahaan mengeluarkan produk kesehatan khusus Covid-19 karena perusahaan ingin berkontribusi untuk masyarakat dalam meringankan beban akibat pandemi global Covid-19," jelasnya kepada Media Asuransi.

Dalam rangka menghadapi risiko pandemi serupa di masa yang akan datang, Samuel menjelaskan bahwa Equity Life telah memiliki beberapa rencana pengembangan produk terkait dengan risiko-risiko yang kemungkinan bisa terjadi di masa

yang akan datang.

CEO PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia, Edy Tuhiman, mengatakan bahwa dalam menghadapi pandemi pihaknya menyediakan berbagai pilihan proteksi mulai dari produk kesehatan secara otomatis bisa melindungi nasabah jika terinfeksi Covid-19," ungkapnya kepada Wahyu Widhiastuti dari Media Asuransi.

Menurutnya, prospek bisnis asuransi ke depannya sangat baik dan justru di saat pandemi seperti saat ini masyarakat banyak membutuhkan proteksi di tengah risiko hidup yang makin meningkat. "Kami fokus memberikan produk dan layanan inovatif sesuai dengan kebutuhan nasabah dan melengkapinya dengan nilai tambah untuk mereka," jelas Edy.

Direktur & Chief of Partnership Distribution Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, mencatat adanya peningkatan kesadaran masyarakat yang tinggi terhadap asuransi kesehatan dan asuransi jiwa. "Aksesnya ini menciptakan peluang yang baik bagi perusahaan asuransi, termasuk Allianz. Gross written premium (GWP) asuransi kesehatan Allianz tumbuh sekitar 2 kali lipat dari Rp580 miliar di tahun 2019 menjadi Rp1,1 triliun di tahun 2020," katanya kepada Wahyu Widhiastuti.

Menurutnya, proteksi yang diberikan Allianz kepada nasabah pada umumnya bersifat lebih komprehensif agar risiko-risiko yang dihadapi nasabah dapat dikelola dengan baik. Misalnya di masa pandemi ini, Allianz mengadakan program-program kesehatan untuk membantu nasabahnya dalam berjuang melawan Covid-19. Isolasi mandiri (isoman) adalah salah satu program yang dijalankan dimana Allianz akan menggantikan biaya konsultasi dokter,

Potret Bisnis Asuransi pada Masa Pandemi

Premi Asuransi Kesehatan pada Asuransi Umum*

Kuartal I/2021	Kuartal I/2020	Perubahan (%)
Rp9,77 triliun	Rp9,62 triliun	5,7

Pendapatan Premi Berdasarkan Pemegang Polis pada Asuransi Jiwa**

	Kuartal I/2021	Kuartal I/2020	Perubahan (%)
Pererangan	Rp49,90 triliun	Rp38,06 triliun	31,1
Kumulatif	Rp7,55 triliun	Rp6,8 triliun	13,3

Total Perolehan Premi Asuransi Kesehatan per Mei 2021***

Mei 2021	Mei 2020	Perubahan (%)
Rp9,53 triliun	Rp8,86 triliun	7,56

Keterangan: *data AAUI, **data AAJI, ***data OJK
Sumber: AAUI, AAJI, OJK

vitamin, PCR, dan biaya diagnostik yang dibutuhkan selama nasabah melakukan isolasi.

Tak hanya perusahaan asuransi jiwa, hal serupa juga dilakukan oleh perusahaan asuransi umum yang juga secara khusus menerbitkan produk asuransi kesehatan khusus Covid-19. Direktur Utama PT Asuransi Maximus Graha Persada Tbk (Maximus Insurance), Jenny Atmadja, mengungkapkan bahwa perusahaan memiliki produk asuransi kesehatan khusus Covid-19 yaitu Bantu Untuk Negara Kuat menghadapi Covid-19 (BUNKovid) yang dipasarkan secara online. BUNKovid memberikan manfaat dana santunan hingga Rp60 juta bagi nasabah yang terdiagnosa positif dan meninggal dunia akibat Covid-19 dengan premi yang terjangkau.

"Produk ini dihadirkan dengan didasari oleh komitmen penuh perseroan untuk menyediakan kebutuhan perlindungan bagi masyarakat Indonesia. Perseroan memahami pentingnya memberikan perlindungan yang maksimal untuk masyarakat agar dapat menghadapi masa-masa yang sulit ini," jelasnya.

Menghadapi risiko pandemi yang

bisa kembali terjadi di masa yang akan datang, Jenny mengatakan hal tersebut menjadi pekerjaan rumah bagi pelaku industri asuransi, khususnya asuransi umum. Dia menerangkan pihaknya akan senantiasa bergendangan tangan dengan seluruh pelaku industri asuransi umum dan asosiasi untuk dapat memberikan atau mempersembahkan suatu produk yang bermanfaat baik bagi masyarakat secara langsung dalam menghadapi situasi ini, maupun bagi pemerintah secara tidak langsung guna mendukung program pemulihan ekonomi nasional.

Prospek Bisnis asuransi kesehatan yang cerah, membuat PT KSK Insurance Indonesia yang selama ini fokus pada asuransi kendaraan bermotor (*motor vehicle*) mulai ikut mencari peruntungan. Presiden Direktur KSK Insurance Data Dr Sharifuddin Bin Abdul Wahab menilai low untuk asuransi kesehatan masih besar sehingga masih memiliki potensi yang besar untuk memperdeh *market share*. "Untuk saat ini KSK Insurance belum memiliki produk khusus bagi pasien Covid-19. Namun kedepannya tidak menutup kemungkinan akan mengembangkan produk tersebut," ujarnya.

Inovasi dan adaptasi memang menjadi kunci bagi perusahaan asuransi untuk dapat *survive* dan mengambil peluang dari kondisi pandemi baik yang terjadi saat ini maupun potensi pandemi pada masa yang akan datang. Tak hanya peluang proteksi untuk individu dan korporasi, peluang lain yang bisa digarap oleh industri asuransi adalah risiko anggaran pemerintah dalam penanganan pandemi. Hal ini sebenarnya mirip dengan risiko kersakan yang diakibatkan oleh bencana alam dimana pemerintah harus menanggung biaya saat tanggap darurat dan pemulihan. ■

Achmad Aris

Judul	Asuransi Jiwa Tingkatkan Bisnis Asuransi Kesehatan di Tengah Pandemi Covid-19
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Bisnis Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	10 & 11
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Positif

Asuransi Jiwa Tingkatkan Bisnis Asuransi Kesehatan di Tengah Pandemi Covid-19

Badai pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung lebih dari 1 tahun ini belum dapat diprediksi kapan akan berakhir. Di tengah situasi yang sangat menantang ini, perusahaan asuransi jiwa terus melakukan inovasi termasuk menawarkan produk-produk anyar kepada masyarakat maupun nasabahnya. Salah satunya adalah produk asuransi kesehatan yang dibalut dengan program perlindungan terhadap Covid-19. Bagaimana potensi bisnis ini ke depan, mengingat pasien Covid-19 telah ditanggung oleh negara?

Di luar perkiraan banyak kalangan, wabah virus Covid-19 ternyata makin merajalela dan menyerang siapa saja termasuk kelompok usia muda dan bahkan anak-anak. Hal ini menjadikan masyarakat merasa was-was dengan kondisi kesehatannya. Situasi ini menjadi peluang bagi perusahaan asuransi jiwa untuk lebih agresif menawarkan produk asuransi kesehatan kepada masyarakat.

Seperti yang dikatakan oleh CEO PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), Edy Tuhirman, perkembangan asuransi kesehatan hingga saat ini sangat baik. "Dengan adanya pandemi, masyarakat justru semakin sadar akan pentingnya proteksi kesehatan. Kami menyediakan berbagai pilihan proteksi mulai dari produk tradisional dan unilink yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Produk-produk Generali yang dilengkapi dengan *rider* kesehatan secara otomatis bisa melindungi nasabah jika terinfeksi Covid-19," jelasnya kepada Media Asuransi baru-baru ini.

Bahkan, Edy mengakui, di tahun 2020, secara bisnis Generali Indonesia berhasil memecahkan rekor perolehan laba tertinggi sejak pertama kali berdiri di tahun 2008. "Kami membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp293,6 miliar, yakni mencapai 145 persen *year on year* (yoy) jika dibandingkan pencapaian tahun sebelumnya. Di sisi lain, RBC kami juga berada pada 475 persen atau hampir 4 kali lipat dari aturan minimum, yakni 120 persen. Ini membuktikan, secara finansial Generali dalam keadaan sehat," tegasnya.

Menurutnya, Generali terus berinovasi, fokus pada kebutuhan nasabah, dan memberikan layanan terdepan dengan nilai tambah,

merupakan kunci keberhasilan dalam merobut hati dan kepercayaan nasabah. "Semua inovasi ini kami hadirkan untuk bisa terus mendampingi nasabah dalam melewati masa-masa sulit, seperti sekarang. Ini bagian dari komitmen perusahaan untuk menjadi *lifetime partner* nasabah," jelasnya.

"Saat ini bisa dibayangkan kita sedang mengalami *double disruption*, yang pertama yaitu *digital disruption* dan kedua adalah jauh sebelum pandemi terjadi, Generali sudah menitikberatkan pada optimasi teknologi dan saat pandemi terjadi, Generali sudah strategi manajemen *responsive* dan meluncurkan berbagai kebijakan dan inovasi untuk tetap bisa mendampingi nasabah," ungkap Edy Tuhirman.

Mengenai bisnis asuransi kesehatan di masa pandemi Covid-19, Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien Cheong Kiat, mengatakan bahwa Otoritas Jasa Keuangan mencatat, akumulasi premi asuransi kesehatan naik 7,5 persen yoy menjadi Rp9,5 triliun hingga Mei 2021. Bahkan, lini asuransi ini secara konsisten tumbuh positif di tengah periode krisis pandemi ini. "Hal ini menandakan bahwa di tengah pandemi ini, masyarakat menjadi lebih sadar terhadap pentingnya memiliki perlindungan terhadap kesehatan. Permintaan asuransi kesehatan di Great Eastern Life Indonesia relatif stabil," katanya.

Great Eastern Life Indonesia, menurut Clement, mengerti akan tingginya kebutuhan masyarakat untuk perlindungan terhadap Covid-19. "Oleh karena itu di tahun 2020, perseroan telah meluncurkan produk Great Prolisue Hospital yang memberikan santunan tunai harian jika nasabah dirawat di rumah sakit (dengan maksimum 365 hari per tahun) karena

penyakit ataupun kecelakaan, termasuk jika dirawat karena terdiagnosa Covid-19," papar Clement.

Sementara itu, Presiden Direktur PT Equity Life Indonesia, Samuel Setiawan, mengatakan bahwa perusahaan memiliki produk asuransi kesehatan untuk individu maupun kumpulan. Asuransi kesehatan kumpulan (*employee benefit*) memiliki porsi terbesar. Pandemi Covid-19 berdampak bagi banyak perusahaan di banyak sektor industri. Ini berpengaruh pada penjualan produk asuransi kesehatan kumpulan yang membuat pendapatan premi perusahaan dari produk tersebut sedikit menurun.

Dalam hal ini, produk kesehatan yang dimiliki Equity Life Indonesia juga meng-cover pengobatan Covid-19. "Perusahaan memberikan tambahan perlindungan jiwa dan santunan rawat inap harian akibat terinfeksi virus Covid-19 bagi nasabah baru. Manfaat ini diberikan bagi nasabah individu maupun kumpulan selama periode tertentu," ujar Setiawan kepada Ahmad Aris dari Media Asuransi.

Di tengah pandemi Covid-19 ini, Chief of Partnership Distribution Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, mengatakan bahwa Allianz Life dengan cepat melakukan adaptasi dan menerapkan perubahan. "Kami selalu menyediakan perlindungan asuransi dan memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Kami selalu memastikan nasabah dan mitra bisnis dapat terus mengakses produk dan layanan kami dengan aman dan nyaman," jelasnya.

Menurutnya, dengan melakukan adaptasi secara cepat dan selalu menjaga kepercayaan nasabah, Allianz Life Indonesia tetap fokus pada strategi bisnis dan bertumbuh pada 2020. Pendapatan premi bruto (*gross written premium/GWP*)

sebesar Rp16,9 triliun di tahun 2020, yang tumbuh 27,8 persen dibanding tahun sebelumnya. Dari sisi laba bersih (*net income*), perseroan mencatat kenaikan 16 persen menjadi Rp1,3 triliun. "Kami juga membuktikan komitmen untuk memberikan perlindungan kepada nasabah dengan membayar klaim dan manfaat sebesar Rp11,2 triliun di tahun lalu," terangnya.

Bianto mengatakan, pandemi Covid-19 ternyata juga menciptakan peluang untuk meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya perlindungan terhadap berbagai risiko kehidupan. Hal ini terlihat dari pertumbuhan lini bisnis asuransi kesehatan perorangan Allianz Life Indonesia, yang mencapai produk asuransi kesehatan murni maupun manfaat tambahan (*rider*) kesehatan yang melengkapi asuransi jiwa unilink. Di tahun 2020, GWP dari lini bisnis ini meningkat 102,1 persen menjadi Rp1,1 triliun.

"Semua produk asuransi jiwa dan kesehatan Allianz, baik perorangan maupun peserta korporat, meng-cover Covid-19. Nasabah juga bisa mendapatkan perawatan kesehatan di lebih dari 1.200 rumah sakit dan klinik rekanan Allianz di seluruh Indonesia. Kami selalu menyediakan akses yang mudah untuk semua transaksi. Semua dapat dilakukan secara online, baik pengajuan klaim, pembayaran premi, sampai pengajuan pertanyaan yang harus ditanggapi," tegas Bianto.

Penanganan Klaim

Pandemi Covid-19 yang masih berlangsung dari Maret 2020 hingga sekarang menjadikan klaim asuransi jiwa terkait Covid-19 terus mengalami lonjakan. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan, klaim terkait Covid-19 sudah mencapai Rp1,46 triliun per periode Maret 2020 hingga Februari 2021. Hal ini disampaikan oleh Ketua Bidang Keuangan, Pajak dan Investasi AAJI, Simon Imanto, saat paparan kinerja industri asuransi jiwa kuartal I/2021, pada Juni lalu.

"Klaim Covid-19 itu dibayarkan kepada 24.997 polis. Sebagai informasi, 87,41 persen dari total klaim Covid-19 atau senilai Rp1,28 triliun, berstatus sudah selesai. Sisanya 12,59 persen dalam proses klaim kepada nasabah



Pandemi belum berakhir, asuransi jiwa berinovasi jual asuransi kesehatan dibalut perlindungan Covid-19

atau ahli waris senilai Rp184,37 miliar," jelasnya.

Sementara itu, lanjut Simon, total klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa pada kuartal I/2021 mengalami peningkatan hingga 23,5 persen yoy menjadi Rp47,68 triliun. Sebagai perbandingan, tahun sebelumnya klaim dan manfaat yang dibayarkan hanya mencapai Rp39,86 triliun. Proporsi terbesar klaim pada pembayaran nilai tebus atau *surrender* yang nilainya hingga Rp28,54 triliun atau naik 30,6 persen dibandingkan kuartal I/2020.

"Pertumbuhan total klaim dan manfaat tersebut sejatinya sedikit tertahan akibat klaim kesehatan yang mengalami koreksi sebesar 13,3 persen. Di periode kuartal I/2021, klaim kesehatan asuransi jiwa hanya mencapai Rp2,59 triliun dari periode sebelumnya mencapai Rp2,98 triliun. "Perlambatan ini mengindikasikan pelanggan tidak melakukan kunjungan ke dokter karena lebih banyak di rumah dan ada keengganan datang ke fasilitas kesehatan karena pandemi Covid-19," papar Simon Imanto.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman, menyampaikan, sebagai bukti komitmen dalam memenuhi janji kepada nasabah, sepanjang tahun 2020 Generali Indonesia telah membayar klaim jiwa dan kesehatan sebesar lebih dari Rp648 miliar kepada 166.000 keluarga di Indonesia.

"Untuk pembayaran klaim Covid-19 sendiri sejak awal masa pandemi hingga Mei 2021 telah membayarkan sebesar Rp121 miliar kepada 2.410 nasabah, baik yang meninggal dunia karena Covid-19 maupun dirawat di rumah sakit," ungkap Edy.

Sementara itu, Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien, mengatakan bahwa mengacu pada laporan keuangan konvensional perseroan per 31 Maret 2021 (tidak diaudit), Great Eastern Life Indonesia mencatat klaim dan manfaat dibayar sebesar Rp97 miliar atau naik sebesar 35 persen dibandingkan kuartal yang sama di tahun sebelumnya.

Selangkan posisi klaim di PT Equity Life Indonesia, menurut Presiden Direktur Equity Life Indonesia, Samuel Setiawan, selama pandemi (dari tahun 2020 ke 2021), klaim asuransi kesehatan tidak ada perubahan yang signifikan. Klaim asuransi kesehatan dari kuartal I/2020 ke kuartal I/2021 turun 7,6 persen dan klaim asuransi kesehatan dari *year to date* (ytd) Juni 2020 ke ytd Juni 2021 meningkat 2,17 persen.

Berbeda dengan klaim asuransi kesehatan yang cenderung turun selama pandemi, klaim meninggal mengalami kenaikan signifikan. Klaim meninggal dari kuartal I/2020 ke kuartal I/2021 meningkat 66,15 persen dan klaim meninggal dari ytd Juni 2020 ke ytd Juni 2021 naik 53,21 persen," ucap Setiawan. ■ *Wahyu Widanathu*

Judul	Webinar Media Asuransi MENGHINDARI GAGAL-PAHAM TENTANG UNITLINK
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Produk Unitlink
Halaman/URL	42
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Insurance Society



Webinar Media Asuransi Menghindari Gagal-Paham tentang Unitlink

TVAsuransi dari Media Asuransi mengadakan webinar pada 30 Juni 2021 dengan tema "Menghindari Gagal-Paham tentang Unitlink".

Hadir sebagai keynote speaker, Deputy Komisioner Pengawas IKNB II Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Moch Ihsanuddin. Sementara itu, sebagai pembicara adalah Direktur Eksekutif

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu, Chief Strategy and Corporate Business Officer Prudential Indonesia Paul Kartono, Country Chair MDRT Indonesia Miliana Marten, Head of Investment Marketing AIA Financial, Anita Haryani, dan Partner Pendiri dari Law Firm Ricardo Simanjuntak & Partner, Ricardo Simanjuntak. **Rief**



Judul	Calon Nasabah Mesti Cerewet Sebelum Beli Produk Unitlink
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Produk Unitlink
Halaman/URL	38
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Special Report

Anita Haryani

Calon Nasabah Mesti Cerewet Sebelum Beli Produk Unitlink

Perusahaan asuransi sudah memberikan *standard operating procedure* (SOP) mengenai cara memberikan informasi atau cara-cara melakukan pemasaran produk asuransi, termasuk unitlink. Namun di lapangan kadang tidak sesuai dengan apa yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini disampaikan oleh *Head of Investment Marketing* PT AIA Financial, Anita Haryani, dalam webinar *TVAuransi, Menghindari Gagal Paham tentang Unitlink*, 30 Juni 2021.

“Oleh karena itu, masyarakat juga harus harus tahu, harus banyak bertanya, sehingga mengetahui apa sih sebenarnya isinya. Apa sebenarnya produk yang kita beli. Jangan sampai kita membeli kucing dalam karung, gitu ya istilahnya,” kata Anita.

Dia tambahkan, AIA selalu menekankan bahwa konsep dasar produk unitlink itu adalah proteksi, jadi bukan investasi. “Saat memberikan *training* kepada *sales* atau *agent*, kami selalu menekankan bahwa saat memasarkan produk ini, kata yang digunakan adalah proteksi, bukan investasi atau tabungan,” tuturnya.

Anita Haryani menjelaskan bahwa ada tahap-tahap dalam memasarkan produk unitlink yang telah ditetapkan perseroan. Jika tahap-tahap ini dilakukan dengan benar, maka nasabah diharapkan dapat memahami atau mengerti produk ini sampai selesai dan tidak ada lagi *miselling* yang dilakukan oleh *sales* terhadap nasabah. “*Step-step*-nya meliputi prapendekatan, kemudian pendekatan, wawancara, layanan atau memberikan solusi, kemudian penyelesaian atau *closing*, dan menangani keluhan dari nasabah,” katanya.

Misalnya dalam melakukan prapendekatan atau pendekatan, AIA memastikan bahwa *sales* itu harus menyatakan bahwa dirinya datang dari perusahaan asuransi. Contohnya AIA bekerja sama dengan Bank A untuk *bancassurance*. Nah si *bancassurance consultant*-nya harus menyampaikan bahwa dia dari perusahaan asuransi AIA yang ditempatkan di Bank A. “Jadi harus menyatakan bahwa dia dari perusahaan asuransi atau orang asuransi,” tegas Anita.

Menurutnya, hal ini perlu dilakukan untuk menghindari si *sales* itu mengatakan bahwa ini produk investasi atau produk tabungan, karena jelas-jelas dia menyatakan dari perusahaan asuransi sehingga produknya adalah produk asuransi.

Sebelum menjelaskan produk, si agen melakukan

wawancara untuk menggali kebutuhan nasabah. “Di AIA kami sudah menggunakan digitalisasi, di situ ada pertanyaan-pertanyaan yang akan membantu nasabah untuk melihat kebutuhannya. Jadi dia itu kebutuhannya sebenarnya proteksi, proteksi murni, atau unitlink,” kata Anita Haryani.

Karena bentuknya digital, diharapkan calon nasabah berpartisipasi, artinya jangan biarkan agen atau *sales*-nya mengisi. Calon nasabah harus berpartisipasi untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut, jangan biarkan agennya yang menjawab. Dari situ nanti akan kelihatan kebutuhannya apa, yakni apakah perlindungan kesehatan, penyakit kritis, pendidikan, pensiun, atau warisan.

Dari sini nanti akan terbelah dua, yakni si calon nasabah perlu proteksi atau perlu proteksi plus investasi. Dengan demikian maka si agen akan dapat menentukan apakah produknya murni investasi atau produknya unitlink.

Misalnya ternyata kebutuhan produknya adalah unitlink. Belum selesai sampai di sini tahapnya, karena ada lagi filternya. Yakni calon nasabah mesti diketahui *risk profile*-nya. Ada yang kita sebut *risk profiling questioner*. Calon nasabah harus dipastikan investasinya jangka panjang, karena produk tersebut ada unsur investasinya, harus dipastikan bahwa nasabah tahun produk tersebut ada unsur investasinya, harus dipastikan bahwa nasabah tahu ada risikonya. Oleh karena itu risiko nasabah harus diukur.

Menurut Anita, ada *tools*-nya yakni RPQ (*risk profiling questioner*), yang akan menentukan *risk profil* calon nasabah apakah konservatif, moderat-konservatif, moderat, atau agresif. Dalam proses ini peran nasabah besar sekali untuk memastikan mengisi sendiri apa yang ada di *form-form* tersebut. “Jangan biarkan agen atau *sales* yang mengisi, karena jika mereka yang mengisi ada kemungkinan akan diisi yang agresif-agresif semua,” tutur Anita. ■ S. Edi Santosa



Judul	3 Tahap Sebelum Membeli Asuransi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Produk Unitlink
Halaman/URL	36
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Special Report

Paul Kartono

3 Tahap Sebelum Membeli Asuransi

Unitlink itu adalah bagian dari asuransi, terutama asuransi jiwa. Pada dasarnya asuransi jiwa itu melindungi kita dari risiko kematian, yang dapat juga diperluas dengan risiko kesehatan dan risiko kecelakaan. Oleh karena itu sebelum membeli unitlink, calon nasabah mesti memperhatikan 3 hal atau melewati 3 tahap, yakni mengenali kebutuhan, mengenali kemampuan, dan memilih produk.

Hal ini disampaikan oleh *Chief Strategy & Corporate Business Officer* PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), Paul Kartono, dalam webinar TVAsuransi, *Menghindari Gagal Paham tentang Unitlink*, 30 Juni 2021. Dalam kesempatan itu, Paul menyampaikan materi dengan topik "Mengenali Kebutuhan Nasabah terhadap Unitlink".

Lebih lanjut dia jelaskan, tahap yang pertama itu adalah harus kita tahu dulu kebutuhan dari nasabah. Ada beberapa kebutuhan, misalnya untuk proteksi. "Jika kita ini *income earner* dari satu keluarga, jika kita meninggal dunia namun istri atau suami yang ditinggalkan tidak bisa menggantikan kita untuk memenuhi kewajiban menghidupi keluarga, menyekolahkan anak dan sebagainya, maka kerugian finansial itu ditutup oleh asuransi. Ini sebenarnya paling dasar dari asuransi jiwa," katanya.

Berikutnya, yang kedua, harus kita kenali adalah kemampuan kita, yakni kemampuan membayar premi, kemampuan menahan risiko, juga dalam toleransi investasi. "Misalnya jika punya penghasilan bulanan senilai X, ya jangan membeli polis asuransi yang preminya dua kali dari penghasilan kita, karena tidak sesuai dengan kemampuan," kata Paul.

Kemudian yang ketiga, pilihan produk. Nah, produk asuransi itu beragam sekali dan tidak semua itu sesuai untuk semua orang. "Tidak ada satu produk yang sesuai untuk semua orang. Oleh karena itu, sebagai nasabah harus tahu betul kebutuhannya apa, kemampuannya seperti apa, dan apakah itu semua terjawab oleh produk-produk yang ada. Apakah produk itu sesuai kebutuhan kita atau tidak. Kalau sesuai silakan dibeli, namun kalau *enggak* sesuai ya jangan dibeli," tuturnya.

Paul Kartono mengingatkan bahwa asuransi jiwa itu berkaitan dengan risiko kehidupan. Nah risiko kehidupan itu berupa: meninggal terlalu cepat, sakit dan tidak berkemampuan, serta hidup terlalu lama. Semua risiko itu perlu kita tutup dengan asuransi. "Tentu saja selain mengenali kebutuhan, kita juga harus memperhitungkan kemampuan. Jika kemampuan membayar premi terbatas,

maka kita tentukan prioritas mana asuransi yang perlu kita beli terlebih dulu untuk menutup risiko-risiko tersebut," jelasnya.

Mengenai unitlink, menurut Paul Kartono, ada beberapa kelebihan yang tak dimiliki produk asuransi tradisional. Dia jelaskan, di Amerika unitlink itu disebut *variable universal life*, artinya nasabah tidak harus membayar tepat waktu atau membayar dengan jumlah yang sama. Ini sangat pas untuk nasabah yang mempunyai *income* tidak teratur.

"Contohnya adalah *entrepreneur* atau pemilik UKM, sehingga pada saat dia memiliki uang lebih bisa membayar premi lebih dan investasikan, sehingga pada masa-masa yang sulit seperti sekarang, setoran preminya dapat dikurangi karena dapat menggunakan premi yang dulu disetorkan untuk mempertahankan asuransinya, sehingga asuransinya tidak berhenti," katanya.

Lantas apakah ada kekurangannya? Tentu ada, karena unitlink itu tidak dijamin tingkat pengembaliannya. Oleh karena tidak dijamin, maka kita sebagai pemilik dana mesti hati-hati dalam memilih, mana produk yang cocok untuk kita. Kemudian kita harus monitor terus kapan kita dapat *return* tinggi dan kapan kita dapat *return* rendah. Ini harus kita monitor, karena itu uang kita sendiri.

Paul juga mengingatkan bahwa unitlink itu sangat banyak variannya. Dari segi premi, ada premi tunggal dan ada premi berkala. Kemudian untuk penempatan dananya, ada pasar uang, pendapatan tetap, dan saham. Dari segi biaya, ada yang biaya dipotong di depan, yaitu jika kita masukkan uang, maka dipotong di depan. Ada yang dipotong di belakang, saat kita masukkan uang tidak dipotong, namun baru dipotong jika kita menarik uang.

"Jadi banyak sekali variannya. Oleh karena itu kita sebagai nasabah harus meminta penjelasan yang se jelas-jelasnya pada agen atau penjual atau perusahaan, sebelum kita membeli unitlink. Bahkan jika kita sudah membeli pun, kita pelajari lagi polisinya, kalau kita ada yang *enggak* puas, ada waktu untuk nasabah mempelajari polisinya, yang waktunya beragam ada yang satu minggu, ada yang 14 hari, dan sebagainya," jelasnya. ■ S. Edi Santosa



Judul	Agensi Masih Garda Terdepan Bagi Perusahaan Asuransi Jiwa
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Produk Unitlink
Halaman/URL	37
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Miliana Marten

Agensi Masih Garda Terdepan bagi Perusahaan Asuransi Jiwa

Hingga saat ini agensi atau tenaga pemasar asuransi masih menjadi garda terdepan bagi perusahaan asuransi jiwa. Terutama di tengah situasi saat ini akibat pandemi Covid-19 dengan banyaknya masyarakat yang gagal paham mengenai unitlink. Padahal yang menjelaskan pertama kali kepada nasabah, kebanyakan adalah agensi. Sehingga, peran agensi menjadi sangat penting bagi perusahaan asuransi.

Untuk itu, tenaga pemasar ini perlu dilengkapi dengan *knowledge* dan *sincerity*. "Dan yang harus diutamakan oleh para agensi adalah menempatkan kepentingan nasabah di atas kepentingan pribadi agensi agar bisa bersifat *stay long*," ungkap Country Chair MDRT Indonesia Miliana Marten, dalam webinar series TVAsuransi bertajuk *Menghindari Gagal Paham tentang Unitlink*, 30 Juni 2021.

Pada webinar kali ini, Miliana Marten memaparkan mengenai mengenai *Cara Agensi Memasarkan Unitlink*. Dia mengatakan bahwa unitlink merupakan sebuah produk asuransi yang unik dan fleksibel. "Bagaimana unitlink tidak dikatakan ajaib, karena sesuatu hal akibat kondisi pandemi Covid-19 ini maka ada pemegang polis yang dapat diubah pembayaran preminya menjadi lebih ringan, tapi perlindungan tetap berlaku. Memang, perubahan ini hanya sementara waktu. Ketika pandemi berakhir, dapat diubah lagi menjadi seperti semula," ungkapnya.

Jadi, lanjut Miliana, dalam kondisi seperti saat ini jangan sampai malahan menutup polis, karena asuransi ini sangat kita butuhkan untuk proteksi. Atau jika terpaksa sekali pemegang polis akan melakukan cuti premi, hal itu bisa dilihat dulu ketentuan berlakunya polis apakah sudah berjalan lebih dari 2 atau 3 tahun, dan cuti premi sementara waktu bisa dimungkinkan. Jadi, inilah salah satu keindahan dari produk unitlink," paparnya.

"Saya dan keluarga sudah pernah merasakan ajaib dan manfaatnya asuransi ini, harus melakukan cuti premi karena kondisi keuangan keluarga saat itu," lanjut dia.

Miliana juga mengakui masih adanya persepsi yang salah di masyarakat maupun pemegang polis mengenai unitlink dan mengatakan bahwa unitlink ini merugikan. "Kita harus menjelaskan bahwa unitlink ini adalah produk asuransi bukan produk investasi. Karena, produk asuransi ini dijual oleh perusahaan asuransi, sementara investasi itu adalah bonus saja, atau tambahan atau sebagai cadangannya. Hal ini yang perlu dipahami oleh pemegang

polis," katanya.

Miliana juga menjelaskan bahwa ada 2 tipe agensi di asuransi jiwa yakni, agensi *hunter* yang merupakan agensi pemburu bersifat *hit and run* dan kedua agensi *farmer* yang bersikap *stay and grow*. "Saat ini kita memiliki lebih dari 600.000 agensi asuransi jiwa dan untuk tenaga pemasar yang bergabung MDRT ada sebanyak 3.500 orang tahun ini. Nah, seberapa besar orang yang memiliki satu komitmen terhadap profesi ini. Ini yang masih jarang sekali, mungkin tidak sampai 20 persen," tegas perempuan yang sudah bergabung selama 12 tahun di Million Dollar Round Table (MDRT), sebuah perkumpulan para agensi tingkat dunia ini.

Miliana memaparkan yang dimaksud agensi *hunter* adalah agensi bersikap sebagai pemburu yang sifatnya hanya *hit and run*, setelah dia *closing* ya sudah dan sudah dapat komisi atau nilai tunainya tidak sesuai harapan. Dan, tidak peduli lagi dengan nasabahnya. "Untuk itu, masyarakat harus cerdas dalam memilih tipe agensi pilihlah yang memiliki tipe *farmer* yang *stay and grow*, karena agensi seperti itu yang mau melayani nasabah hingga seterusnya. Agensi *farmer* inilah yang dimiliki oleh para anggota MDRT kelompok elite para agensi asuransi jiwa.

Karena agensi MDRT ini memiliki *income* minimal di atas Rp50 juta. Jadi, tidak mudah meninggalkan nasabahnya juga," jelasnya.

Dikatakan bahwa, para agensi asuransi dalam MDRT dengan produksi preminya di atas Rp483 juta per tahun. Di MDRT, seorang agensi asuransi perlu mengantongi target premi tahun pertama sebesar Rp483.333.800. Setelah itu, untuk masuk dalam kualifikasi lebih tinggi yakni *Court of The Table* (COT) dan *Top of The Table* (TOT). Untuk masuk COT, seorang agensi harus mengumpulkan premi masing-masing sekitar Rp1,45 miliar atau 3x MDRT dan untuk TOT Rp2,9 miliar atau 6x MDRT per tahun. "Tapi yang lebih utama adalah para agensi MDRT harus tetap menjunjung tinggi kode etik MDRT dan harus mengedepankan kepentingan nasabahnya di atas kepentingan pribadi," pungkasnya. ■ Wahyu Widastuti



Judul	Industri Asuransi Ramai-ramai Garap Produk Khusus Covid-19
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	14 & 15
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Industri Asuransi Ramai-Ramai Garap Produk Khusus Covid-19

Pemerintah menjamin biaya perawatan bagi pasien Covid-19 di sejumlah fasilitas kesehatan yang telah disiapkan. Namun, nyatanya masih ada saja masyarakat yang memilih untuk melakukan pengobatan mandiri baik itu rawat jalan maupun rawat inap demi untuk mendapat fasilitas yang terbaik.

Imbasnya, tak sedikit dari pasien Covid-19 yang harus merogoh kocek pribadi hingga puluhan bahkan ratusan juta rupiah. Seperti diketahui, obat-obatan yang diberikan ketika terpapar Covid-19 mayoritas adalah vitamin-vitamin dan obat anti virus yang harganya bisa mencapai jutaan rupiah. Belum lagi jika ditambah biaya tes Covid-19, rawat inap, serta fasilitas gawat darurat yang tentunya membutuhkan biaya yang tidak sedikit.

Mardisil Amir, salah satu penyintas Covid-19 membagikan pengalamannya kepada *Media Asuransi*. Ketika dinyatakan positif Covid-19, dirinya mengalami tidak mau dirawat di rumah sakit rujukan atau fasilitas kesehatan yang telah ditetapkan oleh pemerintah. "Soalnya takut pelayanannya kurang maksimal. Selain itu saya juga takut malah makin parah kondisinya, apalagi saya tengah hamil (mengandung). Jadi saya memutuskan untuk berobat jalan saja ke rumah sakit langganan, lagi pula saya lihat pelayanan dan tenaga medisnya sangat bagus," ungkap Mardisil dalam wawancara baru-baru ini.

Menurut Mardisil, selama pengobatan rawat jalan dirinya menghabiskan biaya total hingga Rp1,5 juta. Rinciannya adalah dua kali tes *polymerase chain reaction* (PCR) seharga Rp3 juta. Obat anti virus untuk tiga hari seharga Rp9,8 juta, antibiotik untuk dua minggu senilai Rp900.000, vitamin D 500 IU untuk dua minggu sebesar Rp500.000, vitamin C 500 mg untuk dua minggu seharga Rp250.000, zinc untuk dua minggu senilai Rp200.000, vitamin penambah nafsu makan untuk dua minggu sebesar Rp350.000, dan obat kumur untuk dua minggu senilai Rp200.000, ditambah biaya konsultasi dokter spesialis paru dan rumah sakit untuk dua kali kunjungan sebesar Rp900.000.

"Itu kondisinya ketika saya dinyatakan positif gejala ringan, sehingga boleh melakukan rawat jalan dan isolasi mandiri. Alhamdulillah setelah dua minggu pengobatan dan di tes (swab) kembali hasilnya negatif. Bayangkan jika pengobatannya lebih dari dua minggu pasti akan lebih besar lagi biayanya," tutur Mardisil.

Peluang inilah yang kemudian ditangkap oleh sejumlah perusahaan asuransi dengan menawarkan asuransi khusus bagi pasien Covid-19, baik dengan memberikan produk baru maupun mengembangkan cakupan klaim dari produk *existing* yang sudah ada.

AXA Financial Indonesia, adalah salah satu perusahaan asuransi jiwa yang mengembangkan produk asuransi Covid-19. Produk yang ditawarkan adalah asuransi tambahan (*riders*) *Easy Health* yang manfaatnya maksimal dapat mencapai Rp60 miliar per tahun. Produk ini *renewing* atau pembaharuan dari produk yang sudah ada (*existing*). Asuransi ini menjadi tambahan dari produk *Maestro Optima Care*.

Untuk perlindungan sendiri, *Easy Health* bisa diterima di mana saja di Indonesia, Asia, bahkan dunia. Sedangkan untuk premi menyesuaikan manfaat perlindungan dengan dua pilihan opsi yakni, *Titanium* dan *Bronze*. Sementara terkait saluran pemasaran, AXA Financial masih mengandalkan *agency* sebagai distributor utama, dan diikuti oleh *telemarketing*, baru kemudian kanal digital. Selain itu, mereka juga mengembangkan aplikasi kesehatan *Good Doctor* terutama untuk menangani Covid-19 dan melakukan telekonsultasi.

"Karena asuransi kesehatan sangat kompleks produknya. Jadi kita perlu memberikan penjelasan yang detail terkait manfaatnya.

Itu sebabnya kanal *agency* masih menjadi nomor satu. Sementara kanal digital masih fokus ke asuransi kesehatan yang *simple* dan sifatnya *cash plan*," ujar *Chief of Proposition Alternative Distribution & Partnership* AXA Financial Indonesia, Yudhistira Dharmawata, dalam acara *Media Workshop* baru-baru ini.

Terkait cakupan perlindungan klaim untuk Covid-19, AXA Financial mengadopsi pihaknya memberikan proteksi komprehensif terhadap semua biaya perawatan dan obat-obatan yang dikeluarkan selama dirawat akibat Covid-19. Perseroan juga memberikan manfaat perlindungan bagi yang melakukan isolasi mandiri (isoman) karena terpapar Covid-19. "Saat ini kami juga memberikan gratis telekonsultasi kepada semua nasabah. Namun khusus untuk dokter spesialis berbeda, karena biasanya yang butuh layanan spesialis kondisinya cenderung lebih kompleks," papar Yudhistira.

Pembayaran klaim asuransi kesehatan terkait Covid-19 sepanjang periode Januari-Juni 2021 di AXA Financial mencapai Rp10,5 miliar. Nilai ini setara 7,4 persen dari total klaim yang dibayarkan perseroan sepanjang semester 1/2021, yang mencapai Rp146,9 miliar.

Sementara itu, Equity Life Indonesia mengeluarkan produk perlindungan ELI Covid Protection dengan manfaat perlindungan jiwa akibat sakit maupun kecelakaan, tambahan manfaat meninggal akibat terinfeksi virus Covid-19 dan santunan rawat inap harian perawatan rumah sakit. "Perusahaan mengeluarkan produk kesehatan khusus Covid-19 karena ingin berkontribusi untuk masyarakat dalam meringankan beban akibat pandemi global Covid-19," papar CEO Equity Life Indonesia, Samuel Setiawan, kepada Achmad Aris dari

Media Asuransi.

Untuk asuransi kesehatan, Equity Life juga memberikan manfaat santunan vitamin dan *food supplement* pada saat rawat inap akibat Covid-19 dalam biaya obat-obatan sesuai indikasi medis dan dalam jumlah wajar selama di rumah sakit. Selain itu juga ada manfaat tambahan tanpa biaya untuk perlindungan jiwa hingga Rp50 juta dan santunan tunai harian perawatan rumah sakit hingga Rp750.000 per hari, maksimal selama 14 hari, akibat terinfeksi virus Covid-19. Penawaran ini berlaku untuk setiap pembelian produk asuransi dengan cara pembayaran premi berkala selama periode 1 Oktober 2020 hingga 31 Desember 2020.

"Apabila tertanggung meninggal dunia akibat terinfeksi virus Covid-19, Equity Life akan memberikan tambahan santunan meninggal dunia sebesar 100 persen uang pertanggungan tambahan. Sementara jika tertanggung rawat inap di rumah sakit akibat terinfeksi Covid-19, penanggung akan memberikan manfaat berupa 100 persen santunan tunai rawat inap harian di rumah sakit," jelasnya.

Selama pandemi dari tahun 2020 ke 2021, klaim asuransi kesehatan Equity Life Indonesia tidak mengalami perubahan signifikan. Klaim asuransi kesehatan dari kuartal 1/2020 ke kuartal 1/2021 turun 7,6 persen, dan klaim asuransi kesehatan dari *year to date* (ytd) Juni 2020 ke ytd Juni 2021 meningkat 2,17 persen. Namun, jika dibandingkan kondisi sebelum pandemi (tahun 2019), klaim asuransi kesehatan turun cukup signifikan.

"Klaim asuransi kesehatan dari kuartal 1/2019 ke kuartal 1/2021 turun 15,78 persen dan dari ytd Juni 2019 ke ytd Juni 2021 turun 8,27 persen. Berbeda dengan klaim asuransi kesehatan yang cenderung turun selama pandemi, klaim meninggal meningkat signifikan, dibanding kuartal 1/2020 ke kuartal 1/2021 meningkat 66,15 persen, dan klaim meninggal dari ytd Juni 2020 ke ytd Juni 2021 naik 53,21 persen," jelasnya.

Denikam pula dengan Great Eastern Life Indonesia. Menurut Presiden Direktur Great Eastern Life



Cari peluang di masa sulit, perusahaan asuransi ramai-ramai garap produk khusus Covid-19.

Indonesia, Clement Lien Cheong Kiat, perusahaan asuransi mengerti atas tingginya kebutuhan masyarakat untuk perlindungan terhadap Covid-19. "Oleh karena itu di tahun 2020, Great Eastern Life Indonesia telah meluncurkan produk Great Prolisure Hospital yang memberikan santunan tunai harian jika nasabah dirawat di rumah sakit (dengan maksimum 365 hari per tahun) karena penyakit ataupun kecelakaan, termasuk jika dirawat karena terdiagnosa Covid-19.

"Kami menyadari pentingnya perlindungan asuransi untuk masyarakat Indonesia khususnya di tengah pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini. Oleh karena itu, kami baru-baru ini meluncurkan produk Great Multiple Critical Illness, di tengah pandemi Covid-19, tidak boleh ditinggalkan bahwa penyakit kritis juga telah menjadi *silent killer* terbesar dengan angka kematian hingga 60 persen," jelasnya kepada Wahyu Widhiastuti dari *Media Asuransi*.

Tak hanya perusahaan asuransi jiwa, asuransi umum pun menggarap asuransi khusus Covid-19. Maxinus Insurance merupakan salah satu di antara yang turut memasarkan produk asuransi Covid-19. "Produk asuransi kesehatan yang kami miliki dikembangkan sebelum terjadinya pandemi Covid-19, sehingga limit *coverage* per penyakit dan per tahun tidak dirancang untuk menghadapi pandemi. Namun, kami

memiliki produk asuransi kesehatan khusus untuk Covid-19, yaitu produk Bantu Untuk Negara Kuat menghadapi Covid-19 (BUNKovid) yang diluncurkan secara *online*," ujar Direktur Utama Maxinus Insurance, Jemmy Atmadja, dalam wawancara tertulis kepada Achmad Aris dari *Media Asuransi*.

Menurut Jemmy, BUNKovid, produk asuransi kesehatan khusus Covid-19 memberikan manfaat dana santunan hingga Rp60 juta bagi nasabah yang terdiagnosa positif dan meninggal dunia akibat Covid-19 dengan premi yang terjangkau. Produk ini dapat diakses melalui website Maxinus Insurance, sehingga transaksi dapat dilakukan dengan mudah dari rumah. Untuk mempermudah transaksi pembelian BUNKovid, perseroan bekerja sama dengan Bigpool, salah satu perusahaan IT dari Singapura untuk menyediakan sistem yang membantu masyarakat agar dapat bertransaksi dengan mudah secara *online*.

"Klaim untuk produk asuransi kesehatan yang dimiliki setelah terjadinya pandemi Covid-19, dikatakan menurun sekitar 34 persen dibandingkan dengan klaim sebelum pandemi. Produk asuransi kesehatan yang dijual pun diikuti beberapa plan sudah meng-cover vitamin yang diresepkan oleh dokter," ujar Jemmy. ■ *Apri Achmad Hidayah*

Judul	Masyarakat Makin Sadar Perlunya Asuransi Kesehatan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Great Multiple Critical Illness
Halaman/URL	17
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Clement Lien Cheong Kiat Masyarakat Makin Sadar Perlunya Asuransi Kesehatan



Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien Cheong Kiat, mengatakan bahwa mengacu pada laporan keuangan tahun 2020, di tengah terjadinya pandemi Covid-19, Great Eastern Life Indonesia mencatat pendapatan premi bruto sebesar Rp1,91 triliun. Adapun total aset pada 2020 tumbuh 18 persen dibanding tahun sebelumnya, menjadi Rp7,1 triliun. Sementara itu rasio solvabilitas sangat kuat, yakni pada tingkat 846 persen. Tingkat solvabilitas ini berada jauh di atas minimum *risk based capital* (RBC) yang dipersyaratkan otoritas, yaitu sebesar 120 persen.

"Sementara untuk di kuartal I/2021 mengacu pada laporan keuangan konvensional per 31 Maret 2021 (tidak diaudit), Great Eastern Life Indonesia berhasil mencatat pendapatan premi bruto sebesar Rp499 miliar, atau tumbuh 25 persen dibandingkan kuartal yang sama tahun 2020. Untuk total aset, pada kuartal I/2021 tumbuh 24 persen dibandingkan kuartal yang sama tahun sebelumnya, menjadi Rp7,1 triliun. Sementara itu, rasio solvabilitas sangat kuat, pada tingkat 729 persen," jelasnya.

Mengenai bisnis asuransi kesehatan sejak adanya wabah Covid-19, menurut Clement, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, akumulasi premi asuransi kesehatan naik 7,5 persen *year on year* (yoy) menjadi Rp9,5 triliun hingga Mei 2021. Bahkan, lini asuransi ini secara konsisten tumbuh positif di tengah periode krisis pandemi ini. "Hal ini menandakan bahwa di tengah pandemi Covid-19, masyarakat menjadi lebih sadar terhadap pentingnya memiliki perlindungan terhadap kesehatan. Permintaan terhadap asuransi kesehatan sendiri di Great Eastern Life Indonesia relatif stabil," tegasnya dalam jawaban tertulisnya kepada *Media Asuransi*.

Melihat kebutuhan masyarakat terhadap perlindungan kesehatan, baru-baru ini Great Eastern Life Indonesia telah meluncurkan produk asuransi kesehatan terbaru, yakni *Great Multiple Critical Illness* yang memberikan perlindungan terhadap risiko penyakit kritis sampai 4 kali klaim. "Great Eastern Life Indonesia sebagai perusahaan yang terus berinovasi, tentunya harus dapat melihat kebutuhan masyarakat mengenai perlindungan asuransi," kata Clement.

Sejalan dengan kampanye #SiapJalaniHidup yang dilakukan di tahun 2020 untuk memastikan nasabah siap dalam menghadapi segala ketidakpastian dalam hidup, Great Eastern Life Indonesia bersama Qoala meluncurkan produk *Great ProInsure Hospital*. "Ini produk asuransi yang memberikan santunan tunai harian jika nasabah dirawat di rumah sakit dengan maksimum 365 hari/tahun, karena penyakit ataupun kecelakaan, termasuk jika dirawat karena terdiagnosa Covid-19. ■ **W. Widhiastuti**

Judul	Terus Perkuat Inovasi dan Layanan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	18
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Bianto Surodjo
Terus Perkuat Inovasi dan Layanan



Chief of Partnership Distribution Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, mengatakan bahwa Allianz Life Indonesia melihat sejak ada wabah Covid-19 ini, terjadi peningkatan *awareness* tidak hanya pada asuransi kesehatan, tetapi juga pada asuransi jiwa. *Awareness* ini menciptakan peluang yang baik bagi perusahaan asuransi, termasuk Allianz. *Gross written premium (GWP)* asuransi kesehatan Allianz tumbuh sekitar 2 kali lipat, dari Rp589 miliar di tahun 2019 menjadi Rp1,1 triliun di tahun 2020.

Menurutnya, dalam kurun waktu 1 tahun terakhir, Allianz Life telah meluncurkan berbagai macam produk asuransi kesehatan untuk berbagai macam kanal distribusi yang berbeda, antara lain untuk kanal distribusi *agency*, beberapa bulan lalu baru saja diluncurkan *Hospital & Surgical Care Premier Plus*.

Produk ini merupakan produk asuransi kesehatan tambahan (*rider*) yang memberikan manfaat pembayaran biaya perawatan rumah sakit sesuai tagihan. "Produk ini memiliki fitur *alternative inpatient care* yang memungkinkan nasabah mendapatkan perawatan inap di rumah sendiri, yang sangat berguna di tengah pandemi Covid-19 saat ini," kata Bianto menjawab pertanyaan *Media Asuransi*.

Untuk kanal distribusi *bancassurance*, Allianz baru meluncurkan PMP (*Prime Medical Protection*), terobosan baru yakni produk asuransi kesehatan tambahan ini memberikan manfaat *as charged* untuk perawatan inap, dengan fasilitas *cashless* dan juga pilihan untuk berobat di luar negeri. Sedangkan kanal distribusi digital, diluncurkan *EasyHealth*, sebuah produk asuransi kesehatan yang memberikan manfaat pembayaran biaya perawatan baik rawat inap maupun rawat jalan.

Menghadapi peluang-peluang di tengah pandemi Covid-19, menurut Bianto, langkah-langkah yang diambil Allianz adalah sebagai berikut: pertama terus meningkatkan *value* pada nasabah dengan inovasi produk, termasuk produk-produk asuransi kesehatan. Kedua, terus meningkatkan kemudahan nasabah untuk mendapatkan akses layanan dengan digitalisasi dan otomatisasi, baik pada saat penjualan maupun pasca penjualan.

Ketiga, bekerja sama lebih intensif dengan bank untuk menjangkau setiap lapisan nasabah dengan kerja sama yang lebih maksimum dengan distributor-distributor dari *agency*, bank, digital, maupun *direct*. Keempat, memperkuat tenaga pemasaran agar *value creation* yang diciptakan melalui inovasi produk dapat tersampaikan kepada nasabah dengan lebih baik. ■ *W. Widiastuti*

Judul	Sediakan Berbagai Pilihan Proteksi Untuk Nasabah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Bisnis Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Edy Tuhirman Sediakan Berbagai Pilihan Proteksi untuk Nasabah



CEO PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), Edy Tuhirman, menyatakan bahwa pertumbuhan Generali Indonesia sejak pandemi tahun lalu hingga kini relatif terus stabil. "Saat pertama kali penerapan *physical distancing*, kami cepat beradaptasi dengan menerapkan semua proses bisnis secara digital. Digitalisasi dan otomatisasi yang sudah kami bangun jauh sebelum pandemi, terus kami perkuat

dan dioptimalkan sesuai kebutuhan nasabah," jelasnya.

Menurut Edy, proses *end-to-end* di Generali hingga saat ini juga sudah berjalan secara digital. "Melalui berbagai *platform* dan aplikasi, kegiatan di semua jalur distribusi juga berjalan normal secara virtual, *event*, dan rekrutmen agen juga masih berjalan sangat baik secara virtual, bahkan kami tumbuh secara signifikan di jalur distribusi keagenan pada kuartal I/2021," paparnya kepada *Media Asuransi*.

Mengenai perkembangan asuransi kesehatan di saat pandemi Covid-19 ini, ungkap Edy, hingga saat ini sangat baik. Dengan adanya pandemi, masyarakat justru semakin sadar mengenai pentingnya proteksi kesehatan. Generali Indonesia juga menyediakan berbagai pilihan proteksi mulai dari produk tradisional hingga *unitlink*, disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

"Saat ini bisa dibilang kita sedang mengalami *double disruptions*, yang pertama yaitu *digital disruption* dan kedua adalah jauh sebelum pandemi terjadi, Generali sudah menitikberatkan pada optimasi teknologi dan saat pandemi terjadi kami sudah strategi manajemen responsif dan meluncurkan berbagai kebijakan dan inovasi untuk tetap bisa mendampingi nasabah," tegasnya.

Di tahun 2020, secara bisnis Generali berhasil memecahkan rekor perolehan laba tertinggi sejak pertama kali berdiri di tahun 2008. Perseroan membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp263,6 miliar, tumbuh 145 persen *year on year* (yoy) jika dibandingkan pencapaian tahun sebelumnya. Di sisi lain, RBC juga berada pada 475 persen atau hampir 4 kali lipat dari aturan minimum pemerintah, yakni 120 persen.

Edy mengatakan, adanya pandemi Covid-19 ini, prospek bisnis asuransi ke depannya masih sangat baik. "Justru di saat seperti ini, masyarakat banyak membutuhkan proteksi di tengah risiko hidup yang makin meningkat," katanya.

"Kami fokus memberikan produk dan layanan inovatif sesuai kebutuhan nasabah dan melengkapinya dengan nilai tambah untuk mereka. Dengan proses bisnis yang sudah berjalan secara *online*, dari pengenalan produk hingga pengajuan klaim sudah bisa dilakukan sepenuhnya secara *online*," pungkasnya. ■ W. Widiastuti

Judul	Laba GENERALI INDONESIA Melonjak 145 Persen di 2020
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Bisnis Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Laba Generali Indonesia Melonjak 145 Persen di 2020

Di tengah masa pandemi Covid-19, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) berhasil mencatatkan laba tertingginya selama beroperasi sejak tahun 2008. Di tahun 2020, Generali membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp263,6 miliar atau melonjak 145 persen dibanding 2019.

"Selain pencapaian laba yang signifikan, kesehatan finansial Generali dibuktikan dengan *risk based capital* (RBC) mencapai 475 persen, atau hampir 4 kali lipat di atas ketentuan minimum regulator yakni 120 persen. Pencapaian ini diperoleh berkat kepercayaan nasabah yang terus mempercayakan proteksi jiwa dan kesehatannya pada Generali," ungkap CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman, dalam *virtual press conference Generali annual result 2020*, 16 Juni 2021.

Menurutnya, loyalitas nasabah terbukti melalui pencapaian premi lanjutan yang tinggi sehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp2,3 triliun di 2020. ■ **Wtek**

Judul	BERITA FOTO - GENERALI INDONESIA Catatkan Rekor Laba Tertinggi Sejak Beroperasi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Bisnis Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral



Generali Indonesia Catatkan Rekor Laba Tertinggi Sejak Beroperasi: Chief Executive Officer PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) Edy Tuhirman (tengah), berbincang dengan Chief Agency Officer Generali Indonesia, Sastradinata (kiri), dan Chief Legal & Compliance Generali Indonesia, Arry B. Wibowo, sebelum memberikan penjelasan mengenai kinerja Generali Indonesia di Jakarta, Rabu, 16 Juni 2021.

Judul	ALLIANZ LIFE INDONESIA Catatkan Laba Bersih 2020 Sebesar Rp1,3 Triliun
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Allianz Life Indonesia 2020
Halaman/URL	62
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Allianz Life Indonesia Catatkan Laba Bersih 2020 sebesar Rp1,3 Triliun

Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia, Joos Louwerier, mengatakan bahwa pandemi ini ternyata juga menciptakan peluang untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan terhadap berbagai risiko kehidupan. "Hal ini terlihat dari pertumbuhan lini bisnis asuransi kesehatan perorangan Allianz Life Indonesia, yang mencakup produk asuransi kesehatan murni maupun manfaat tambahan kesehatan yang melengkapi asuransi jiwa unitlink. Di tahun 2020, GWP dari lini bisnis ini meningkat 102,1 persen menjadi Rp1,1 triliun," kata Joos Louwerier dalam paparan hasil kinerja perseroan secara daring, 2 Juni 2021.

Menurutnya, melalui tahun 2020 yang penuh tantangan, Allianz Life Indonesia dengan cepat melakukan adaptasi, juga menerapkan perubahan untuk tetap menyediakan perlindungan asuransi dan memberikan layanan terbaik bagi nasabah. ■ *Wiek*

Judul	AXA Mandiri: Risiko Covid-19 Masih Membayangi, Penting Miliki Asuransi
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/art-of-execution/axa-mandiri-risiko-covid-19-masih-membayangi-penting-miliki-asuransi/
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

AXA Mandiri: Risiko Covid-19 Masih Membayangi, Penting Miliki Asuransi

Editor: Arif Hatta August 3, 2021



Layanan AXA Mandiri/Dok. AXA Mandiri

Iconomics - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) menyebut telah memberikan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan akibat Covid-19 kepada nasabahnya senilai lebih dari Rp15 miliar hingga akhir tahun 2020 lalu.

"Dari sisi perusahaan penyedia jasa perlindungan asuransi, kami selalu siap mendampingi nasabah, khususnya dalam masa penuh ketidakpastian seperti ini. Sejak awal pandemi kami berkomitmen untuk memberikan manfaat perlindungan melalui polis asuransi jiwa dan kesehatan sebagai salah satu wujud peran kami sebagai mitra nasabah," kata Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma dalam siaran pers tertulis.



Pandemi masih belum berlalu. Potensi penularan dapat terjadi pada siapa pun, maka kewaspadaan untuk menjaga diri dan keluarga dengan mematuhi protokol kesehatan, perlu dilakukan secara disiplin.

Demikian juga memiliki asuransi di tengah situasi yang tidak pasti adalah langkah yang tepat. Adanya asuransi dapat membantu agar lebih siap menghadapi situasi kritis sekalipun. Namun, pemilihan asuransi pun harus disesuaikan dengan kebutuhan dan sangat penting untuk membaca secara seksama mengenai syarat, ketentuan hingga manfaat apa saja yang bisa diterima.

Baca Juga : [Wahai Orang Tua Siapkanlah Pendidikan Anak Lewat Asuransi PRUCerah](#)

Dalam siaran pers AXA Mandiri, cerita penyintas Covid-19 asal Surabaya yakni Syamsul Hariadi dapat menjadi contoh. Syamsul menceritakan ia dinyatakan positif Covid-19 pada awal November 2020 dan sempat mengalami koma selama 13 hari di rumah sakit dan baru kembali sadar pada pertengahan November.

"Tanpa saya sadari, saya terkena Covid-19 dan harus dirawat selama sekitar 27 hari di rumah sakit, sedangkan istri saya juga terkena Covid-19 dan harus dirawat sekitar 6 hari di rumah sakit," ujar pria yang bekerja sebagai pegawai negeri sipil dalam siaran pers tertulis.

Ia pun menceritakan saat diperbolehkan pulang dan melakukan pembayaran di kasir, istrinya sangat kaget karena ternyata biaya rumah sakit mencapai Rp500-an juta lebih. Namun, sekitar lebih dari Rp466 juta ditanggung oleh AXA Mandiri.



Dalam menghadapi situasi yang menantang saat ini, perencanaan keuangan yang dilakukan oleh Syamsul menjadi salah satu bukti bahwa memiliki proteksi berperan sangat penting dalam memberikan rasa aman dalam menjalani tiap tahap kehidupan. Risiko kesehatan bisa datang kapan saja dan tanpa diduga. Dengan memiliki asuransi, sebagian biaya yang timbul akan dialihkan kepada perusahaan asuransi, sehingga meringankan beban finansial keluarga.

Judul	Kinerja Kuartal I/2021 ASTRA LIFE Catatkan Pertumbuhan Positif
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Astra Life Semester I 2021
Halaman/URL	62
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Kinerja Kuartal I/2021 Astra Life Catatkan Pertumbuhan Positif

PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencapai pertumbuhan positif di kuartal I/2021 dengan *gross written premium* (GWP) sebesar Rp1,57 triliun atau tumbuh 82 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp864 miliar. Total aset mencapai Rp6,7 triliun dan jumlah tertanggung sebanyak lebih dari 3,1 juta tertanggung. Hingga Maret 2021, Astra Life telah membayarkan klaim sebesar Rp147 miliar (di luar klaim penebusan unit).

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi, mengungkapkan bahwa Astra Life berhasil mencapai ketinggian baru di kuartal I/2021, dengan pencapaian angka positif baik secara pendapatan premi, aset, dan jumlah tertanggung yang signifikan dibandingkan kuartal I/2020. "Hal ini sejalan dengan inovasi yang konsisten dilakukan selama ini melalui digitalisasi baik dari sisi distribusi, pengembangan produk, serta layanan demi memberikan pengalaman berasuransi yang mudah bagi nasabah," dalam keterangan resminya, 31 Mei 2021. ■ *Ken*

Judul	BERITA FOTO - Tahun 2020 Laba Bersih TUGU MANDIRI Naik Tajam
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Tugu Mandiri 2020
Halaman/URL	67
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral



Tahun 2020 Laba Bersih Tugu Mandiri Naik Tajam Jajaran Direksi PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (AJTM), dari kiri, Yuzran Bustamar, Haris Anwar, Hanindio W. Hadi (Dirut) dan Yennita, menyampaikan paparan kinerja AJTM kepada wartawan di Jakarta, 11 Juni 2021. PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri memiliki kinerja yang cukup bagus pada sisi keuangan dan operasional. Hal itu tercermin pada kenaikan laba bersih, aset perusahaan, dan tingkat kesehatan perusahaan.

Judul	Kerja Sama CERMATI PROTECT dengan PFI MEGA LIFE
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Kerja Sama Cermati Protect dengan PFI Mega Life

PT PFI Mega Life Insurance menggandeng PT Fokus Solusi Proteksi (Cermati Protect) dan *marketplace* produk keuangan Cermati.com. Melalui Cermati Protect, kerja sama ini bertujuan dalam memperluas distribusi pemasaran asuransi jiwa dan asuransi kesehatan secara digital. Direktur Utama di PFI Mega Life, Samdarshi Sumit, mengatakan bahwa dengan adanya jalur distribusi digital, diharapkan perusahaan akan semakin menyentuh lapisan masyarakat paling luar sekali pun.

"PFI Mega Life, memiliki misi untuk melindungi impian setiap lapisan masyarakat. Dengan adanya kerjasama ini, kami berharap hal ini merupakan langkah tepat untuk menjangkau lapisan masyarakat paling luar sekali pun. Menggandeng Cermati.com menambah *milestone* kami dalam distribusi secara digital," ujar Samdarshi dalam keterangan resminya (16/6). ■ *Edi*

Judul	BRI Life beberkan hasil investigasi dugaan bocornya data nasabah
Nama Media	Sumsel.antaranews.com
Newstrend	Bocornya Data Nasabah Asuransi BRI Life
Halaman/URL	https://sumsel.antaranews.com/berita/568386/bri-life-beberkan-hasil-investigasi-dugaan-bocornya-data-nasabah
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

BRI Life beberkan hasil investigasi dugaan bocornya data nasabah

© Selasa, 3 Agustus 2021 15:06 WIB



Ilustrasi (ANTARA/Shutterstock)

Jakarta (ANTARA) - PT Asuransi BRI Life membeberkan hasil investigasi maraton terkait beredarnya informasi di media sosial mengenai dugaan adanya kebocoran data nasabah perseroan.

Corporate Secretary BRI Life Ade Nasution dalam pernyataan di Jakarta, Kamis, mengatakan, berdasarkan hasil investigasi hingga Rabu (28/7) kemarin, ditemukan fakta-fakta salah satunya yaitu klaim jumlah kebocoran data yang tidak benar.

Menurutnya, BRILife telah bergerak cepat melakukan investigasi internal atas kejadian dimaksud dan ditemukan bukti bahwa pelaku kejahatan siber melakukan intrusi ke dalam sistem BRILife Syariah yang merupakan stand alone system dan terpisah dari core system BRILife.

"Pada sistem tersebut terdapat tidak lebih dari 25 ribu pemegang polis syariah individu, dimana data tersebut tidak berkaitan dengan data BRILife maupun BRI Group lainnya," ujar Ade.

Ade juga memastikan bahwa data BRI dan BRI Group aman. Kejadian tersebut tidak memberikan dampak kepada data nasabah BRI maupun BRI Group lainnya.

"Tidak ada lateral action terhadap portofolio yang lain, karena system ini stand alone," katanya.

Selanjutnya, link awal di forum jual beli yang menawarkan data nasabah yang diduga bocor tersebut sudah tidak dapat ditemukan.

"Saat ini link awal di forum jual beli yang sempat viral pada media sosial sudah tidak dapat ditemukan lagi," ujar Ade.

BRI Life juga berkoordinasi dengan pihak terkait untuk penegakan hukum atas dugaan bocornya data nasabah tersebut.

Sebagai bagian dari komitmen untuk melindungi nasabah, BRILife telah melakukan respon terhadap insiden ini dan melakukan tindakan cepat dengan berkoordinasi dengan pihak-pihak terkait, dalam hal ini kepada Otoritas Jasa Keuangan dan Kementerian Komunikasi dan Informatika RI.

"Untuk kepentingan penegakan hukum, BRILife berkoordinasi dengan Direktorat Cyber Crime Bareskrim Polri dan Badan Sandi dan Siber Negara," kata Ade.

Ade menambahkan, BRI Life menjamin keamanan polis nasabah. Perseroan memastikan data pemegang polis tidak berubah dengan data awal yang ada di sistem.

Selanjutnya, BRILife akan berkoordinasi dengan pemegang polis syariah untuk memastikan layanan kepada pemegang polis tetap dapat dilakukan sesuai dengan manfaat polisnya.

Apabila pemegang polis membutuhkan penjelasan lebih lanjut atau membutuhkan bantuan, dapat segera menghubungi layanan resmi BRI Life melalui Call Center di Nomor 1500087, WhatsApp Corporate 0811-935-0087 atau email cs@brilife.co.id.

Judul	Prudential Catatkan Jumlah Agen MDRT Terbanyak di Indonesia
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Jumlah Agen MDRT Prudential Life Assurance
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210804/215/1425600/prudential-catatkan-jumlah-agen-mdrt-terbanyak-di-indonesia
Tanggal Berita	2021-08-04
Sentimen	Netral

Prudential Catatkan Jumlah Agen MDRT Terbanyak di Indonesia

Agen perusahaan asuransi jiwa Prudential naik 94 persen dari catatan tahun sebelumnya sebanyak 1.000 orang.



Wiba Pangestu Pratama - Bisnis.com

04 Agustus 2021 | 01:31 WIB



Perugas Customer Care Prudential Indonesia memberikan layanan konsultasi kepada nasabah di Prudential Tower, Jakarta, Kamis (18/10/2016). - JIB/Dwi Prasetya

Bisnis.com, JAKARTA — PT Prudential Life Assurance tercatat sebagai perusahaan asuransi dengan keanggotaan agen terbanyak di Milion Dollar Round Table atau MDRT Indonesia pada 2021.

President Director Prudential Indonesia, Jens Reich menjelaskan bahwa sebanyak 1.940 konsultan finansialnya terdaftar sebagai anggota MDRT pada tahun ini dan menjadi yang terbanyak. Jumlah tersebut naik 94 persen dari catatan tahun sebelumnya sebanyak 1.000 orang.

Dengan jumlah tersebut, maka posisi Prudential Indonesia di MDRT global meningkat ke peringkat sembilan. Prudential juga menjadi satu-satunya perusahaan asuransi jiwa Indonesia yang masuk dalam 10 besar peringkat MDRT Global, dari lebih 500 perusahaan asuransi yang tersebar di 70 negara dan wilayah.

"Kami terus berinvestasi, baik melalui serangkaian pelatihan berskala internasional maupun penyediaan infrastruktur digital, guna melahirkan konsultan finansial profesional berkualitas MDRT yang future-ready dan siap memenuhi kebutuhan perlindungan kesehatan dan kesejahteraan nasabah yang dinamis," ujar Jens pada Selasa (3/8/2021).



Kesehatan Nggak Stabil, Bikin Bengkok Tagihan Bill



Menurutnya, Prudential Indonesia mendorong inklusivitas karyawan dan konsultan finansialnya, terlihat dari meningkatnya jumlah konsultan finansial perempuan yang bergabung di keanggotaan MDRT dari tahun ke tahun.

Pada 2021, terdapat 1.195 konsultan finansial perempuan dari Prudential dalam keanggotaan MDRT, dari tahun lalu 614 orang. Hal itu dinilai mendorong posisi Prudential Indonesia di MDRT Global Female Member dari peringkat 12 tahun lalu ke peringkat 9 tahun ini.

Baca Juga : Prudential, Raksasa Unit-Linked Getol Luncurkan Produk Asuransi Tradisional, Ini Alasannya

"Kenaikan jumlah konsultan finansial MDRT Prudential Indonesia setiap tahun merupakan bukti komitmen perusahaan untuk senantiasa delighting our customers melalui kehadiran konsultan finansial yang profesional," jelasnya.



Kesehatan Nggak Stabil, Bikin Bengkok Tagihan Bill



MDRT merupakan asosiasi global dan independen dari para anggotanya, yakni agen asuransi yang mampu mencatatkan akumulasi premi pertama dalam satu tahun sekitar Rp453 juta. Agen anggota MDRT pun dinilai memiliki profesionalisme dan memegang teguh kode etik.

Judul	1.940 Agen Prudential Masuk dalam Anggota MDRT, Apa Itu?
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Jumlah Agen MDRT Prudential Life Assurance
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/08/03/183803226/1940-agen-prudential-masuk-dalam-anggota-mdrt-apa-itu
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

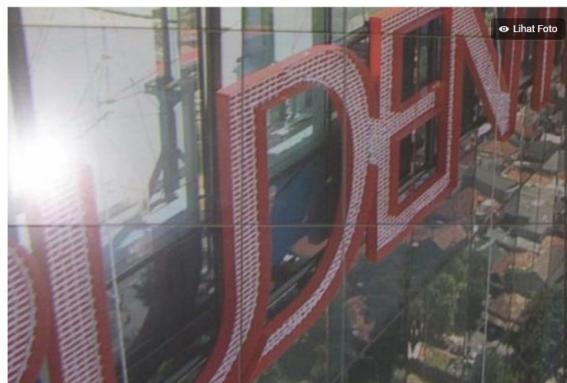
[Home](#) / [Money](#) / [Whats New](#)

1.940 Agen Prudential Masuk dalam Anggota MDRT, Apa Itu?

Kompas.com - 03/08/2021, 18:38 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [s](#)

Komentar 0



Ilustrasi Prudential (Josephus Primus)

Penulis: Rully R. Ramli | Editor: Ambaranie Nadia Kemala Movanita

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) mencatatkan 1.940 orang tenaga pemasarnya sebagai anggota Million Dollar Round Table (MDRT) 2021.

Pencapaian tersebut memosisikan Prudential Indonesia di peringkat pertama MDRT Indonesia, dan peringkat sembilan di MDRT global.

Presiden Direktur Prudential Indonesia Jens Reisch mengatakan, MDRT merupakan asosiasi global dan independen, yang beranggotakan tenaga pemasar dengan kualitas pelayanan nasabah terbaik.

Baca juga: [Prudential Indonesia Luncurkan Dana Investasi PRULink Dollar AS](#)

"Tenaga pemasar kami memiliki peran yang lebih dari sekadar memasarkan produk asuransi. Mereka juga berperan sebagai sahabat serta konsultan finansial terpercaya yang siap melayani dan mendampingi setiap tahap kehidupan nasabah," tutur Jens Reisch dalam diskusi virtual, Selasa (3/8/2021).

Dengan capaian tersebut, Jens menyebutkan, pihaknya akan terus fokus berinvestasi pada pengembangan kualitas tenaga pemasar, serta penyediaan infrastruktur digital.

"Kenaiakan jumlah konsultan finansial MDRT Prudential Indonesia setiap tahun merupakan bukti komitmen perusahaan untuk senantiasa delighting our customers melalui kehadiran konsultan finansial yang profesional," ujar dia.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kamu.
[Daftarkan email](#)

Meskipun saat ini disrupsi digital berlangsung dengan cepat, Prudential menilai, kebutuhan masyarakat untuk berinteraksi dengan konsultan finansial masih tinggi.

Hal tersebut terefleksikan dengan hasil survei yang menyebutkan, 75 persen konsumen lebih memilih untuk berbicara dengan agen penjual sebelum melakukan transaksi.

Baca juga: [Biaya Sekolah Terus Naik, Prudential Indonesia Luncurkan Produk Asuransi Pendidikan](#)

"Di studi yang lain, 49 persen dari responden global, mengatakan bahwa mereka lebih memercayai konsultan finansial ketimbang melalui bot seperti layanan otomatisasi melalui telepon, web, email saat mengajukan klaim asuransi," kata Jens.

Sementara itu, Country Chair MDRT Indonesia Milana Marten menyebutkan, selama masa pandemi Covid-19 terdapat kenaikan lebih dari 20 persen jumlah MDRT secara global, dan 33 persen pada jumlah anggota MDRT nasional.

"Kenaiakan ini didorong oleh tumbuhnya kesadaran masyarakat di Indonesia dan dunia akan pentingnya perlindungan asuransi," ucap dia.



Kesehatan Nggak Bikin Bengka Tagihan Bill

✓ Manfaat rawat inap/rawat
✓ Klaim cashless di 700+ rumah sakit

Hemat
10%

Beli sekarang di
[qoala.app](#)

Tendaftar dan claimed oleh

TERPOPULER

1. 1.940 Agen Prudent dalam Anggota MDRT
Dibaca 25.636 kali
2. Kabar Gembira, Sri I Bebas Pajakan Pajak Sewa Pasar dan Mal hing
Dibaca 15.641 kali
3. Pemerintah Resmi T Pajak PPN Sewa Tol Pedagang
Dibaca 9.837 kali
4. Beredar Foto Biliet t Triliun Sumbangan / Apa Itu?
Dibaca 9.692 kali
5. PPKM Diperpanjang Naik Kereta Api Jaz Lokal
Dibaca 8.907 kali

sonora.id

Judul	Prudential Catatkan Anggota MDRT Terbanyak di Indonesia
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Jumlah Agen MDRT Prudential Life Assurance
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/809283/prudential-catatkan-anggota-mdrt-terbanyak-di-indonesia
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Prudential Catatkan Anggota MDRT Terbanyak di Indonesia

Selasa, 3 Agustus 2021 | 23:42 WIB
Oleh : Feriawan Hidayat / FER



Jakarta, Beritasatu.com • PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), menyumbang 1940 konsultan finansial yang masuk sebagai anggota Million Dollar Round Table (MDRT) 2021.

Pencapaian ini kembali memosisikan Prudential Indonesia di peringkat pertama MDRT Indonesia, meningkatkan posisi perusahaan ke peringkat sembilan di MDRT Global, dan menjadi satu-satunya perusahaan asuransi jiwa Indonesia yang masuk dalam 10 besar.

ADVERTISEMENT

Iklan ditutup oleh Google

BACA JUGA

Per Juli, Agen Asuransi Anggota MDRT Mencapai 2.745 Orang

President Director Prudential Indonesia, Jens Reisch mengatakan, Prudential Indonesia tercatat menyumbangkan jumlah konsultan finansial terbanyak di MDRT Indonesia selama 5 tahun berturut-turut. Hal ini didorong oleh komitmen untuk mengembangkan profesionalisme konsultan finansial demi memenuhi kebutuhan masyarakat yang kian dinamis.

"Tenaga pemasar kami memiliki peran yang lebih dari sekadar memasarkan produk asuransi. Mereka juga berperan sebagai sahabat serta konsultan finansial terpercaya yang siap melayani dan mendampingi setiap tahap kehidupan nasabah," kata Jens Reisch, di acara media gathering "Prudential Indonesia dalam Keanggotaan MDRT 2021" yang digelar secara virtual, Selasa, (3/8/2021).

BACA JUGA

Prudential Indonesia Luncurkan Dana Investasi dalam Dolar

Jens menjelaskan, kenaikan jumlah konsultan finansial MDRT Prudential Indonesia setiap tahun merupakan bukti komitmen perusahaan untuk senantiasa *delighting our customers* melalui kehadiran konsultan finansial yang profesional.

"Komitmen tersebut juga kembali menempatkan kami di posisi pertama MDRT Indonesia dengan 1940 anggota terdaftar, sekaligus menyumbangkan lebih dari setengah (53%) dari total anggota MDRT di Indonesia," jelasnya.

BACA JUGA

Meski Pandemi, Likuiditas Asuransi Tetap Terjaga

Komitmen Prudential Indonesia yang kuat terhadap inklusivitas karyawan dan konsultan finansial juga terlihat dari meningkatnya jumlah konsultan finansial perempuan yang bergabung di keanggotaan MDRT dari tahun ke tahun.

Di 2021, perusahaan mencatat 1195 konsultan finansial perempuan dalam keanggotaan MDRT, naik dari tahun sebelumnya sebesar 614 konsultan finansial. Hal ini sekaligus mendorong posisi Prudential Indonesia di MDRT Global Female Member dari peringkat 12 tahun lalu ke peringkat 9 tahun ini.

Selain itu, Prudential Indonesia juga mencatat peningkatan jumlah *first timer* di MDRT 2021, yaitu sebanyak 960 konsultan finansial, atau meningkat signifikan hingga 126% dibanding tahun lalu. Hal ini juga menjadi hasil nyata keberhasilan program pengembangan MDRT perusahaan untuk mendorong partisipasi konsultan finansial Prudential Indonesia di MDRT.

BACA JUGA

Kinerja Industri Asuransi Terus Naik di Masa Pandemi

Country Chair MDRT Indonesia, Milana Marten, mengatakan MDRT adalah bentuk apresiasi tertinggi bagi konsultan finansial di bidang keuangan dan asuransi, berdasarkan penilaian yang sangat ketat termasuk kode etik serta fokus pada kepentingan nasabah dan jeli pada kebutuhan proteksi kesehatan dan finansial mereka.

"Di tengah pandemi, kami justru melihat adanya peningkatan jumlah anggota MDRT baik di tingkat global maupun Indonesia," kata Milana.

Untuk MDRT Global, tambah terdapat kenaikan lebih dari 20%, dari sekitar 70.000 anggota di 2020 menjadi sekitar 90.000 anggota tahun ini. Sementara itu, keanggotaan MDRT Indonesia meningkat sekitar 33% dari 2.745 menjadi 3.645 anggota per 8 Juli 2021.

"Kenaikan ini didorong oleh tumbuhnya kesadaran masyarakat di Indonesia dan dunia akan pentingnya perlindungan asuransi," pungkas Milana.

Judul	Lebih dari Separuh MDRT Indonesia Berasal dari Prudential Indonesia
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Jumlah Agen MDRT Prudential Life Assurance
Halaman/URL	https://investor.id/finance/lebih-dari-separuh-mdrt-indonesia-berasal-dari-prudential-indonesia
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral



Jens Reisch, President Director Prudential Indonesia dan Milana Marten, Country Chair MDRT Indonesia pada acara Media Gathering Virtual Prudential Indonesia (30). Prudential Indonesia kembali mengundang pengikut platform dengan jumlah konsultasi finansial terbanyak yaitu 1940 anggota terdaftar dalam MDRT Indonesia 2021.

Lebih dari Separuh MDRT Indonesia Berasal dari Prudential Indonesia

Selasa, 3 Agustus 2021 | 10:32 WIB
Fajar Wahyuni

Jakarta – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), perusahaan asuransi jiwa di Indonesia menyumbang lebih dari 50% jumlah anggota Million Dollar Round Table (MDRT) 2021 Indonesia, dari total jumlah anggota MDRT domestik yang sebanyak 3.645 orang di tahun ini. MDRT adalah asosiasi global dan independen di mana anggotanya mampu memperlihatkan profesionalisme yang luar biasa, memegang teguh kode etik, dan menunjukkan layanan terbaik bagi nasabahnya.

Diampirkan Jens Reisch, President Director Prudential Indonesia, pencapaian perusahaan dalam mewujudkan jaringan konsultan finansial yang profesional, berkelas dunia, dan future-ready, bisa dilihat melalui kekutsertaan 1.940 konsultan finansialnya sebagai anggota Million Dollar Round Table (MDRT) 2021. Adapun jumlah konsultan finansial tersebut menempati kenaikan 94% dari tahun sebelumnya.

Hal ini juga kembali memosisikan Prudential Indonesia di peringkat pertama MDRT Indonesia, dan mengerek naik posisi perusahaan ke peringkat sembilan di MDRT Global, sekaligus menjadi satu-satunya perusahaan asuransi jiwa Indonesia yang masuk dalam 10 besar peringkat MDRT Global dari lebih 500 perusahaan asuransi yang tersebar di 70 negara dan wilayah.

Dikatakan Jens Reisch, Prudential Indonesia tercatat menyumbangkan jumlah konsultan finansial terbanyak di MDRT Indonesia selama 5 tahun berturut-turut, didorong oleh komitmen untuk mengembangkan profesionalisme konsultan finansial demi memenuhi kebutuhan masyarakat yang kian dinamis.

"Tenaga pemasar kami memiliki peran yang lebih dari sekadar memasarkan produk asuransi. Mereka juga berperan sebagai sahabat serta konsultan finansial terpercaya yang siap melayani dan mendampingi setiap tahap kehidupan nasabah. Untuk itu, kami terus berinvestasi, baik melalui serangkaian pelatihan berskala internasional maupun penyediaan infrastruktur digital, guna melahirkan konsultan finansial profesional berkualitas MDRT yang future-ready dan siap memenuhi kebutuhan perlindungan kesehatan dan kesejahteraan nasabah yang dinamis," ujar Jens Reisch dalam Media Gathering Virtual Prudential Indonesia (30).

Jens menambahkan, kenaikan jumlah konsultan finansial MDRT Prudential Indonesia setiap tahun merupakan bukti komitmen perusahaan untuk senantiasa delighting our customers melalui kehadiran konsultan finansial yang profesional. "Komitmen tersebut juga kembali menempatkan kami di posisi pertama MDRT Indonesia dengan 1.940 anggota terdaftar, sekaligus menyumbangkan lebih dari setengah atau sebesar 53% dari total anggota MDRT di Indonesia.

"Keberhasilan ini merupakan gabungan dari upaya dan kerja keras konsultan finansial kami yang senantiasa melayani para nasabah dengan maksimal demi membangun kepercayaan dari para nasabah serta peran perusahaan yang secara konsisten membekali konsultan finansial kami dengan kompetensi dan wawasan keuangan berkelas dunia," ujarnya.

Komitmen Prudential Indonesia yang kuat terhadap inklusivitas karyawan dan konsultan finansialnya juga terlihat dari meningkatnya jumlah konsultan finansial perempuan yang tergabung di keanggotaan MDRT dari tahun ke tahun. Di 2021, perusahaan mencatat 1.195 konsultan finansial perempuan dalam keanggotaan MDRT, naik dari tahun sebelumnya sebesar 614 konsultan finansial.

Hal ini sekaligus mendorong posisi Prudential Indonesia di MDRT Global Female Member dari peringkat 12 tahun lalu ke peringkat 9 tahun ini. Selain itu, Prudential Indonesia juga mencatat peningkatan jumlah first timer di MDRT 2021, yaitu sebanyak 560 konsultan finansial, atau meningkat signifikan hingga 126% dibanding tahun lalu. Hal ini juga menjadi hasil nyata keberhasilan program pengembangan MDRT perusahaan untuk mendorong partisipasi konsultan finansial Prudential Indonesia di MDRT.

Era digital tidak menghilangkan kebutuhan masyarakat untuk berinteraksi dengan konsultan finansial. Sebanyak 75% konsumen lebih memilih untuk berbicara dengan seseorang di perusahaan asuransi mereka sebelum melakukan pembelian. Di studi yang lain, hampir setengah (49%) dari responden global, mengatakan bahwa mereka lebih mempercayai konsultan finansial ketimbang melalui bot seperti layanan otomatisasi melalui telepon/web/email saat mengajukan klaim asuransi.

Riset ini menunjukkan peran konsultan finansial tetap tidak tergantikan. Oleh karena itu, pengembangan kemampuan bagi konsultan finansial untuk mampu berinteraksi dengan nasabah, baik secara langsung maupun melalui platform digital, menjadi prioritas utama perusahaan.

Dalam kesempatan yang sama, Milana Marten, Country Chair MDRT Indonesia mengatakan, MDRT adalah bentuk apresiasi tertinggi bagi konsultan finansial di bidang keuangan dan asuransi, berdasarkan penilaian yang sangat ketat termasuk kode etik serta fokus pada kepentingan nasabah dan jeli pada kebutuhan proteksi kesehatan dan finansial mereka.

"Di tengah pandemi, kami justru melihat adanya peningkatan jumlah anggota MDRT baik di tingkat global maupun Indonesia. Untuk MDRT Global, terdapat kenaikan lebih dari 20%, dari sekitar 70.000

anggota di 2020 menjadi sekitar 80.000 anggota tahun ini. Sementara itu, keanggotaan MDRT Indonesia meningkat sekitar 33% dari 2.745 menjadi 3.645 anggota per 8 Juli 2021. Kenaikan ini didorong oleh tumbuhnya kesadaran masyarakat di Indonesia dan dunia akan pentingnya perlindungan asuransi," kata Milana.

Dalam membangun jaringan konsultan finansial profesional yang future-ready, Prudential Indonesia menerapkan 3 program utama, PRUVerge, PRUMDRT dan PRUVenture. PRUVerge dan PRUMDRT memberikan berbagai pelatihan intensif, pendampingan, serta evaluasi komprehensif yang bertujuan melengkapi para konsultan finansial dan leaders dengan keterampilan komprehensif serta kepemimpinan yang mumpuni.

Sementara PRUVenture merupakan program pelatihan dan pengembangan yang intensif untuk mendorong para konsultan finansial mengembangkan karier keagennanya secara full time dan meraih MDRT.

Judul	Prudential Kembali Raih Peringkat Pertama MDRT Indonesia 2021
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Jumlah Agen MDRT Prudential Life Assurance
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/500808/34/prudential-kembali-raih-peringkat-pertama-mdrt-indonesia-2021-1628003324
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Prudential Kembali Raih Peringkat Pertama MDRT Indonesia 2021

Nanang Wijayanto
Selasa, 03 Agustus 2021 - 22:07 WIB



Jens Resch, President Director Prudential Indonesia dan Milana Marten, Country Chair MDRT Indonesia pada acara Konferensi Pers Virtual Prudential Indonesia (3/8).

JAKARTA - PT Prudential Life Assurance (**Prudential Indonesia**) mempertahankan posisi di peringkat pertama sebagai anggota Million Dollar Round Table (MDRT) Indonesia 2021. Prudential berhasil mewujudkan jaringan konsultan finansial profesional, berkelas dunia, dan future-ready dengan keikutsertaan 1.940 konsultan finansial.

"Tenaga pemasar kami memiliki peran yang lebih dari sekadar memasarkan produk asuransi. Mereka juga berperan sebagai sahabat serta konsultan finansial terpercaya yang siap melayani dan mendampingi setiap tahap kehidupan nasabah," ungkap President Director Prudential Indonesia, Jens Resch saat konferensi pers virtual, Selasa (3/8/2021).



Baca Juga: Prudential Rilis Pengelolaan Dana Investasi dalam Dolar AS

Prudential Indonesia juga meningkatkan posisi perusahaan ke peringkat sembilan di MDRT Global melalui peningkatan konsultan finansial sebanyak 94% dari tahun sebelumnya. Tidak hanya itu, Prudential juga menjadi satu-satunya perusahaan asuransi jiwa Indonesia yang masuk dalam 10 besar peringkat MDRT Global dari lebih 500 perusahaan asuransi yang tersebar di 70 negara dan wilayah.

"Dengan 1.940 anggota terdaftar, sekaligus menyumbangkan lebih dari setengah (53%) dari total anggota MDRT di Indonesia. Keberhasilan ini merupakan gabungan dari upaya dan kerja keras konsultan finansial kami yang senantiasa melayani para nasabah dengan maksimal demi membangun kepercayaan nasabah," jelas Jens.

Country Chair MDRT Indonesia, Milana Marten menambahkan, MDRT adalah bentuk apresiasi tertinggi bagi konsultan finansial di bidang keuangan dan asuransi. Ini disematkan berdasarkan penilaian yang sangat ketat termasuk kode etik serta fokus pada kepentingan nasabah dan jeli pada kebutuhan proteksi kesehatan dan finansial mereka.



"Di tengah pandemi, kami justru melihat adanya peningkatan jumlah anggota MDRT baik di tingkat global maupun Indonesia. Kenakan ini didorong oleh tumbuhnya kesadaran masyarakat di Indonesia dan dunia akan pentingnya perlindungan asuransi," jelas Milana.

Baca Juga: Prudential dan SuperM Kolaborasi Gelar Konser plus Jumpa Fan Virtual pada Agustus 2021

Terikat MDRT Global, terdapat kenaikan lebih dari 20%, dari sekitar 70.000 anggota di 2020 menjadi sekitar 90.000 anggota tahun ini. Sementara itu, keanggotaan MDRT Indonesia meningkat sekitar 33% dari 2.745 menjadi 3.645 anggota per 8 Juli 2021.

Sebagai informasi, MDRT adalah asosiasi global dan independen di mana anggotanya mampu memperlihatkan profesionalisme, kode etik, dan menunjukkan layanan terbaik bagi nasabahnya. Prudential Indonesia tercatat menyumbangkan jumlah konsultan finansial terbanyak di MDRT Indonesia selama lima tahun berturut-turut.

Judul	Prudential sumbang anggota MDRT terbanyak di Indonesia dengan 1.940 agen
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Jumlah Agen MDRT Prudential Life Assurance
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/prudential-sumbang-anggota-mdrt-terbanyak-di-indonesia-dengan-1940-agen
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Prudential sumbang anggota MDRT terbanyak di Indonesia dengan 1.940 agen

Selasa, 03 Agustus 2021 / 17:32 WIB



KUSTRAJ, facabeh melintasi dekat logo asuransi Prudential di Jakarta, Rabu (7/2). KONTAN/Cherry A. Muchlis

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

At 100 Mobil
Rp 3.050.000 /tahun
Rp 1.982.500 /tahun

100+ Rongkol Bekas
Urus Mobil 24 Jam
Misi Mudah Semua Kerusakan
Ganti

lifepal

Reporter: Tendi Mahadi | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) memiliki 1.940 konsultan finansial yang masuk sebagai anggota Million Dollar Round Table (MDRT) 2021. Pencapaian ini kembali memostolkan Prudential Indonesia di peringkat pertama MDRT Indonesia, meningkatkan posisi perusahaan ke peringkat sembilan di MDRT Global, dan menjadi satu-satunya perusahaan asuransi jiwa Indonesia yang masuk dalam 10 besar peringkat MDRT Global dari lebih 500 perusahaan asuransi yang tersebar di 70 negara dan wilayah.

MDRT adalah asosiasi global dan independen di mana anggotanya mampu memperlihatkan profesionalisme yang luar biasa, memegang teguh kode etik, dan menunjukkan layanan terbaik bagi nasabahnya. Prudential Indonesia tercatat menyumbangkan jumlah konsultan finansial terbanyak di MDRT Indonesia selama 5 tahun berturut-turut.

Asuransi Mobil Terhemat

Penanganan Cepat & Harga Premi

25

100+ Rongkol Bekas
Urus Mobil 24 Jam
Misi Mudah Semua Kerusakan
Ganti

lifepal

Hal ini didorong oleh komitmen untuk mengembangkan profesionalisme konsultan finansial demi memenuhi kebutuhan masyarakat yang kian dinamis. "Tenaga pemasaran kami memiliki peran yang lebih dari sekadar memasarkan produk asuransi. Mereka juga berperan sebagai sahabat serta konsultan finansial terpercaya yang siap melayani dan mendampingi setiap tahap kehidupan nasabah," tutur Jens Reich, *President Director* Prudential Indonesia dalam keterangannya, Selasa (3/8).

Raca Juga: Startup banjir suntikan dana dari modal ventura

Jens menambahkan kenaikan jumlah konsultan finansial MDRT Prudential Indonesia setiap tahun merupakan bukti komitmen perusahaan untuk senantiasa *delighting our customers* melalui kehadiran konsultan finansial yang profesional. "Komitmen tersebut juga kembali menempatkan kami di posisi pertama MDRT Indonesia dengan 1.940 anggota terdaftar, sekaligus menyumbangkan lebih dari setengah (53%) dari total anggota MDRT di Indonesia," paparnya.

Komitmen Prudential terhadap inklusivitas karyawan dan konsultan finansialnya juga terlihat dari meningkatnya jumlah konsultan finansial perempuan yang bergabung di keanggotaan MDRT dari tahun ke tahun. Di 2021, perusahaan mencatat 1.195 konsultan finansial perempuan dalam keanggotaan MDRT, naik dari tahun sebelumnya sebesar 614 konsultan finansial.

Selain itu, Prudential Indonesia juga mencatat peningkatan jumlah *first timer* di MDRT 2021, yaitu sebanyak 960 konsultan finansial, atau meningkat signifikan hingga 126% dibanding tahun lalu. Hal ini juga menjadi hasil nyata keberhasilan program pengembangan MDRT perusahaan untuk mendorong partisipasi konsultan finansial Prudential Indonesia di MDRT.

Era digital tidak menghilangkan kebutuhan masyarakat untuk berinteraksi dengan konsultan finansial. Sebanyak 75% konsumen lebih memilih untuk berbicara dengan seseorang di perusahaan asuransi mereka sebelum melakukan pembelian. Di studi yang lain, hampir setengah (49%) dari responden global, mengatakan bahwa mereka lebih memercayai konsultan finansial kelimbang melalui bot seperti layanan otomatisasi melalui telepon/web/email saat mengajukan klaim asuransi.

Riset ini menunjukkan peran konsultan finansial tetap tidak tergantikan. Oleh karena itu, pengembangan kemampuan bagi konsultan finansial untuk mampu berinteraksi dengan nasabah, baik secara langsung maupun melalui platform digital, menjadi prioritas utama perusahaan.

Baca Juga: Lakukan penyegaran, Kementerian BUMN merombak komisaris IFG

Miliana Marten, *Country Chair* MDRT Indonesia mengatakan MDRT adalah bentuk apresiasi tertinggi bagi konsultan finansial di bidang keuangan dan asuransi, berdasarkan penilaian yang sangat ketat termasuk kode etik serta fokus pada kepentingan nasabah dan jeli pada kebutuhan proteksi kesehatan dan finansial mereka.

"Di tengah pandemi, kami justru melihat adanya peningkatan jumlah anggota MDRT baik di tingkat global maupun Indonesia. Untuk MDRT Global, terdapat kenaikan lebih dari 20%, dari sekitar 70.000 anggota di 2020 menjadi sekitar 90.000 anggota tahun ini. Sementara itu, keanggotaan MDRT Indonesia meningkat sekitar 33% dari 2.745 menjadi 3.645 anggota per 8 Juli 2021," paparnya.

Judul	Bos Prudential sebut agen asuransi bisa berperan konsultan finansial
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Jumlah Agen MDRT Prudential Life Assurance
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2304986/bos-prudential-sebut-agen-asuransi-bisa-berperan-konsultan-finansial
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Bos Prudential sebut agen asuransi bisa berperan konsultan finansial

© Selasa, 3 Agustus 2021 18:07 WIB



Tangkapan layar President Director Prudential Indonesia Jens Reisch (kiri) dan Country Chair MDRT Indonesia Milana Marten menghadiri jumpa pers secara daring di Jakarta, Selasa. (ANTARA/Citra Alimoko)

Jakarta (ANTARA) - President Director Prudential Indonesia Jens Reisch menegaskan bahwa agen asuransi perseroan bisa berperan sebagai konsultan finansial profesional bagi nasabah dan tidak hanya sekedar pemasar produk asuransi.

"Mereka juga berperan sebagai sahabat serta konsultan finansial terpercaya yang siap melayani dan mendampingi setiap tahap kehidupan nasabah," kata Reisch saat jumpa pers di Jakarta, Selasa.

Reisch memastikan pihaknya akan terus berinvestasi, melalui pelatihan berskala internasional maupun penyediaan infrastruktur digital, guna melahirkan konsultan finansial profesional berkualitas MDRT yang *future-ready* dan siap memenuhi kebutuhan perlindungan kesehatan dan kesejahteraan nasabah.

MDRT adalah asosiasi global dan independen di mana anggotanya mampu memperlihatkan profesionalisme, memegang teguh kode etik, dan menunjukkan layanan terbaik bagi nasabahnya. Prudential Indonesia tercatat menyumbangkan jumlah konsultan finansial terbanyak di MDRT Indonesia selama lima tahun berturut-turut.

Menurut Reisch, pencapaian itu didorong oleh komitmen perseroan untuk mengembangkan profesionalisme konsultan finansial demi memenuhi kebutuhan masyarakat yang kian dinamis.

Baca juga: [Potensi sektor teknologi besar, Prudential Life rilis dana investasi](#)

Sebanyak 1.940 konsultan finansial Prudential ikut serta sebagai anggota Million Dollar Round Table (MDRT) 2021, naik 94 persen dari tahun sebelumnya sekaligus menyumbangkan lebih dari setengah (53 persen) dari total anggota MDRT di Indonesia.

Pencapaian tersebut kembali memosisikan Prudential Indonesia di peringkat pertama MDRT Indonesia, meningkatkan posisi perusahaan ke peringkat sembilan di MDRT Global.

Peringkat itu menjadikan Prudential Indonesia sebagai satu-satunya perusahaan asuransi jiwa Indonesia yang masuk dalam 10 besar peringkat MDRT Global dari lebih 500 perusahaan asuransi yang tersebar di 70 negara dan wilayah.

Pada 2021, perusahaan juga mencatat sebanyak 1.195 konsultan finansial perempuan dalam keanggotaan MDRT, naik dari tahun sebelumnya sebesar 614 konsultan finansial. Hal itu sekaligus mendorong posisi Prudential Indonesia di MDRT Global Female Member dari peringkat 12 tahun lalu ke peringkat 9 pada 2021.

Era digital tidak menghilangkan kebutuhan masyarakat untuk berinteraksi dengan konsultan finansial. Sebanyak 75 persen konsumen lebih memilih untuk berbicara dengan seseorang di perusahaan asuransi mereka sebelum melakukan pembelian.

Baca juga: [Prudential dorong pertumbuhan ekonomi wilayah timur Indonesia](#)

Di studi yang lain, hampir setengah (49 persen) dari responden global, menyatakan bahwa mereka lebih memercayai konsultan finansial ketimbang melalui bot seperti layanan otomatisasi melalui telepon atau web atau email saat mengajukan klaim asuransi.

Country Chair MDRT Indonesia Milana Marten mengatakan, MDRT adalah bentuk apresiasi tertinggi bagi konsultan finansial di bidang keuangan dan asuransi, berdasarkan penilaian yang sangat ketat termasuk kode etik serta fokus pada kepentingan nasabah dan jeli pada kebutuhan proteksi kesehatan dan finansial.

"Di tengah pandemi, kami justru melihat adanya peningkatan jumlah anggota MDRT baik di tingkat global maupun Indonesia. Untuk MDRT Global, terdapat kenaikan lebih dari 20 persen, dari sekitar 70.000 anggota di 2020 menjadi sekitar 90.000 anggota tahun ini," katanya.

Sementara itu, keanggotaan MDRT Indonesia meningkat sekitar 33 persen dari 2.745 menjadi 3.645 anggota per 8 Juli 2021. Kenaikan ini didorong oleh tumbuhnya kesadaran masyarakat di Indonesia dan dunia akan pentingnya perlindungan asuransi.

Judul	AXA MANDIRI Luncurkan Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan
Nama Media	Media asuransi
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital
Halaman/URL	66
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Luncurkan

Aplikasi Layanan Telekonsultasi Kesehatan

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) meluncurkan aplikasi AXA Mandiri Telekonsultasi guna meningkatkan akses layanan kesehatan dan bebas biaya bagi nasabah. "Saat ini, masyarakat cenderung memilih cara paling aman dalam mendapatkan layanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19. Memahami kebutuhan tersebut, AXA Mandiri melakukan inovasi berbasis teknologi digital dengan mengembangkan aplikasi yang akan meningkatkan pelayanan telekonsultasi ke tingkatan yang lebih tinggi," kata Presiden Direktur AXA Mandiri, Handojo G Kusuma, dalam peluncuran aplikasi ini secara daring, (17/6).

Layanan telekonsultasi ini tidak hanya memberikan informasi umum, namun sudah dapat melakukan proses pengobatan yang *personalized* sesuai ketentuan. ■ **Edi**

Judul	Mengenal Asuransi Jiwa dengan Pengembalian Premi, Yay or Nay?
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa ROP
Halaman/URL	https://www.idntimes.com/business/finance/vadhia-lidyana-1/mengenal-asuransi-jiwa-dengan-pengembalian-premi-yay-or-nay/4
Tanggal Berita	2021-08-04
Sentimen	Netral

Mengenal Asuransi Jiwa dengan Pengembalian Premi, Yay or Nay?

Asuransi jiwa ROP punya kelebihan pengembalian premi



Vadhia Lidyana

Jakarta, **IDN Times** - Asuransi jiwa ada beberapa jenis, salah satunya asuransi jiwa yang menyediakan produk term life yang dilengkapi dengan pengembalian premi atau disebut *return of premium (ROP)*.

Nah, asuransi ini memiliki kelebihan, yakni pemegang polis atau tertanggung akan menerima pengembalian premi yang dibayar pada akhir masa penindungan, dan bertanggung muah hidup (tidak ada klaim selama masa penindungan).

Dikutip dari *press release Lilegal*, Rabu (4/8/2021), biasanya, perusahaan asuransi menawarkan beberapa skema, baik pengembalian premi 50 persen, 100 persen, atau bahkan di atas 100 persen.

Hal ini menarik karena pengembalian premi maupun tambahannya tak akan dikenakan pajak, seperti yang tercantum dalam Undang-Undang (UU) Nomor 40 Tahun 2004, tentang Pajak, Penambahan Nilai (PPN) barang dan jasa dan Pajak Penghasilan Atas Hasil Bersih (PHBBS).

Namun, sebelum memilih asuransi jiwa ROP, ada beberapa hal yang perlu kamu pahami.

Baca Juga: Berapa Uang Asuransi Jiwa yang Dibutuhkan Saat Pandemi COVID-19?

1. Premi asuransi jiwa ROP tergolong lebih mahal



Dibandingkan dengan asuransi jiwa pada umumnya, premi asuransi jiwa ROP biasanya lebih mahal karena fitur pengembalian premi tersebut. Menurut pemeriksa keuangan sekaligus *financial educator* Lilegal, Aulia Aulia, hal ini perlu jadi pertimbangan.

"Ingatlah tujuan utama Anda menjadi peserta asuransi sebenarnya adalah untuk meringankan beban finansial dari tanggungan Anda ketika Anda tidak lagi bisa mencari nafkah untuk keluarga," kata Aulia.

Dia menyarankan agar masyarakat memilih asuransi jiwa dengan premi yang tak melebihi 10 persen dari pendapatan atau penghasilan bulanan. Bahkan, dia menyarankan maksimal premi 3-5 persen dari penghasilan bulanan.

2. Hal terpenting dari asuransi jiwa adalah uang pertanggungan



Editor's Pick

- 5 Paket Popok, Krim Terna Uji Penandaan Vaksinasi Berbayar
- Cendang Trepelika, Pemerintah Luncurkan Layanan Vaksinasi Di Rindara
- Insentif Nakes Di Daerah Rp8,1 Triliun, Pemerintah Rami Bayar Rp900 M

Aulia menekankan ketika memilih asuransi jiwa, calon tertanggung perlu memperhatikan uang pertanggungan atau UP. Dia menjelaskan UP adalah jumlah uang yang harus dibayarkan perusahaan asuransi jika pemegang polis mengajukan klaim atas risiko yang dipaten dalam program asuransi.

"Makin besar UP maka makin mahal pula premi asuransi yang harus dibayarkan," tutur dia.

3. Pengembalian premi bukanlah hasil investasi



Aulia meringankan pengembalian premi dari fitur ROP bukanlah hasil investasi. Dia memcontohkan tertanggung A memiliki asuransi jiwa ROP dengan pengembalian premi 100 persen pada tahun ke-10. Lalu, tertanggung A sudah mengalokasikan dana Rp150 juta untuk premi tersebut.

"Lantas apakah uang Rp150 juta di 10 tahun yang akan datang masih berasa sama seperti sekarang? Ingatlah bahwa ada inflasi," kata Aulia.

Maka dari itu, dia menyarankan pengembalian premi sebaiknya digunakan untuk memperlengkap proteksi, atau membeli produk asuransi jiwa baru.

Baca Juga: 5 Alasan Milenial Perlu Punya Asuransi, Jangan Tunggu Terl

Judul	Jangan Asal Terima Kerja, Pertimbangkan Dulu Asuransi Kesehatan yang Disediakan!
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Layanan Asuransi Pekerja Kantor
Halaman/URL	https://www.suara.com/lifestyle/2021/08/03/172417/jangan-asal-terima-kerja-pertimbangkan-dulu-asuransi-kesehatan-yang-disediakan
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

LIFESTYLE / Female / Male / Relationship / Food & Travel / **NUMMAS**

Jangan Asal Terima Kerja, Pertimbangkan Dulu Asuransi Kesehatan yang Disediakan!

Risna Halidi | Dini Afrianti Efendi

Selasa, 03 Agustus 2021 | 17:24 W



Ilustrasi pelamar kerja (Unsplash/@benwhitephotography)

Suara.com - Berdasarkan survei 'Mengupas Tren Talent Global' oleh Jobstreet, ditemukan bahwa selama masa **pandemi COVID-19**, angka **pelamar kerja** meningkat hingga 89 persen.

Apabila dibandingkan dengan tahun lalu, angka kandidat yang aktif **mencari pekerjaan** pun meningkat, dari 11 persen menjadi 51 persen.

Untuk itu pakar menyarankan agar tidak sembarangan menerima pekerjaan. Selain nama baik perusahaan dan peluang perkembangan karier, calon penerima kerja juga harus pastikan perusahaan menyediakan asuransi, khususnya **asuransi kesehatan**.

"Tidak hanya itu, saat ini perusahaan juga berlomba-lomba untuk memberikan benefit bag karyawan, seperti remunerasi yang kompetitif, kebijakan yang memudahkan karyawan dari asuransi kesehatan untuk melindungi karyawannya, terutama di tengah pandemi seperti ini," ujar Samuel Ray, HR Professional & Content Creator, berdasarkan siaran pers Allianz Selasa (3/8/2021).

Baca Juga:

PPKM Diperpanjang, Denny Darko: Pak Jokowi Ini Mendengar Jeritan Tenaga Kesehatan

Di balik sulitnya mencari pekerjaan di masa pandemi, pelamar kerja harus sadar karyawan adalah aset berharga yang bisa menentukan kesuksesan perusahaan. Sehingga karyawan harus merasa nyaman dan aman saat bekerja demi kemajuan perusahaan.

"Selain penghasilan yang memadai dan lingkungan kerja yang nyaman, alangkah baiknya mendapatkan juga rasa aman dan nyaman melalui fasilitas asuransi kesehatan kumpulan yang disediakan oleh perusahaan," timpal Nicolaus Satya Bharata, Head of Employee Benefits, Allianz Life Indonesia.

Asuransi kesehatan dinilai bisa meringankan beban finansial karyawan terhadap risiko kesehatan di masa pandemi Covid-19.

Asuransi Mobil

COVER 100%

Biaya Ganti Spare Part

500+ Bengkel Resmi

Klaim Semua Kerusakan

CEK SEKARANG

lifepal

Adanya fasilitas asuransi ini juga sebagai bentuk kepedulian dan tanggung jawab perusahaan terhadap kesejahteraan karyawannya.

"Dengan demikian, karyawan pun akan terlindungi dan kualitas kerja dapat terjaga secara optimal demi mendukung tujuan organisasi," timpal Nicolaus.

Judul	OJK Tetapkan Pendirian Dana Pensiun BCA LIFE
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Peraturan Dana Pensiun Lembaga Keuangan BCA Life
Halaman/URL	68
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

OJK Tetapkan Pendirian Dana Pensiun BCA Life

Otoritas Jasa Keuangan telah menetapkan pendirian Dana Pensiun Lembaga Keuangan BCA Life melalui Keputusan Dewan Komisiner OJK Nomor KEP-57/D.05/2021 pada tanggal 18 Juni 2021. Berdasarkan keterangan resmi yang dikutip Media Asuransi, 28 Juni 2021 menyebutkan, Dana Pensiun BCA Life beralamat di Chase Plaza Lantai 22 Jalan Jend. Sudirman Kav. 21 Jakarta Selatan 12920.

Penetapan pendirian Dana Pensiun Lembaga Keuangan BCA Life dimaksud sekaligus mengesahkan Peraturan Dana Pensiun Lembaga Keuangan BCA Life, yang berlaku sejak tanggal ditetapkannya Keputusan Dewan Komisiner dimaksud. ■ **Aca**

Judul	Regulasi Terkait Unitlink Bakal Diperbarui
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	34
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Special Report

Regulasi terkait Unitlink Bakal Diperbarui

Produk asuransi unitlink merupakan produk asuransi yang memiliki skema berbeda dengan produk asuransi tradisional. Pasalnya, produk unitlink menggabungkan dua unsur sekaligus yaitu proteksi dan investasi.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengakui bahwa pemahaman tentang produk unitlink masih sangat diperlukan oleh masyarakat. Untuk itu diperlukan proses yang panjang dalam hal edukasi dan literasi. Kombinasi antara proteksi dan investasi dalam produk unitlink menuntut para agen asuransi dalam memasarkannya harus memiliki *product knowledge* secara komprehensif untuk mengantisipasi kemungkinan sengketa atau *dispute* di kemudian hari.

Hal ini diungkapkan oleh Deputy Komisiner Pengawas IKNB II Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Moch Ichsanudin saat menjadi *keynote speaker* Webinar Series TVAsuransi bertema 'Menghindari Gagal-Paham tentang Unitlink' yang diselenggarakan oleh Media Asuransi, 30 Juni 2021.

Ichsanudin mengatakan bahwa unitlink tetap merupakan produk asuransi yang manfaat utamanya memberikan proteksi kepada nasabah. "Sebelum membeli unitlink calon pemegang polis harus paham kebutuhannya, sekaligus juga harus paham tentang risiko yang ada. Untuk itu para agen harus dapat memotret atau melakukan *mapping* kebutuhan dari pemegang polis. Apakah kebutuhannya produk tradisional atau produk unitlink, yang selain ada sisi investasi juga ada sisi risikonya. Ini yang perlu kita berikan edukasi dengan tidak henti-hentinya. Karena yang protes-protes itu tidak hanya masyarakat awam saja, tapi masyarakat yang sudah *educated* dan orang-orang yang memiliki posisi tertentu juga ada," ungkapnya.

Menurut Ichsanudin, hal penting lainnya adalah para agen dalam berinteraksi dengan calon pemegang polis harus memberikan pemahaman secara benar antara hak dan kewajiban pemegang polis unitlink. Peran dari agen asuransi adalah memastikan kesesuaian antara produk asuransi dengan kebutuhan pemegang polis yang sesungguhnya.

Dalam hal ini, Ichsanudin mengatakan bahwa OJK berharap terkait tentang pengaduan nasabah semaksimal mungkin untuk diselesaikan secara internal antara pemegang polis dan perusahaan asuransi. OJK juga membuka

mediasi untuk mencari solusinya.

"Ke depan untuk melakukan pengawasan terhadap produk unitlink, OJK setelah melakukan diskusi dan mendengarkan masukan dari masyarakat, OJK sedang merancang surat edaran tentang produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau PAYDI, yang di dalamnya ada unitlink. OJK akan mengatur tentang persyaratan perusahaan-perusahaan asuransi yang dapat memasarkan produk unitlink. Spesifikasi produknya juga di-review, persyaratan kepada pemegang polis juga harus ditingkatkan dan transparansi produk juga dijelaskan," tegasnya.

Dari sisi nasabah, Ichsanudin juga mengingatkan pemegang polis bahwa unitlink merupakan produk asuransi dimana sisi perlindungan atas risiko merupakan pertimbangan utama yang harus dilihat saat membeli unitlink.

Adapun investasi hanya merupakan manfaat tambahan dalam produk unitlink yang tidak terlepas dari risiko penurunan imbal hasil investasi berdasarkan situasi atau fluktuasi di pasar modal. "Investasi merupakan manfaat tambahan yang tidak terlepas dari risiko usaha, dapat naik, turun bahkan minus," jelasnya.

Oleh karena itu dalam membeli produk unitlink, masyarakat harus memperhatikan tujuh hal yaitu pertama, pemegang polis harus cermat dalam penempatan investasi yang disesuaikan dengan profil keuangannya. Kedua, waspada terhadap iming-iming komisi besar dari agen pemasar atau sejenisnya. Ketiga, mempertimbangkan konsekuensi atas persetujuan penggunaan data pribadi kepada perusahaan asuransi. Keempat, memahami hak dan kewajiban sebagai tertanggung yang tercantum dalam polis asuransi unitlink.

Kelima, membeli produk sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan dimana jangan sampai harus berutang untuk membayar polis asuransi. Keenam, jangan tergur janji imbal hasil besar karena asuransi unitlink bukan tabungan melainkan kombinasi asuransi dan investasi yang memiliki risiko fluktuasi. Dan ketujuh, membeli asuransi unitlink dari agen pemasar bersertifikat khusus dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). ■ Achmad Aris

