

Senin, 4 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Industri Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Positif

Industri Asuransi Jiwa



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Financial advisor melayani nasabah di *counter* salah satu asuransi jiwa di Tangerang, Banten, Jumat (1/10). Berdasarkan catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di separuh pertama tahun ini, secara jumlah pemain, industri asuransi jiwa masih didominasi oleh perusahaan nasional yang berjumlah 38, sedangkan perusahaan *joint venture* sebanyak 22.

Judul	Kanal Digital Asuransi Tumbuh
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Kanal Digital Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Positif

Kanal Digital Asuransi Tumbuh

JAKARTA. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan, porsi kanal digital asuransi relatif masih kecil dibandingkan kanal keagenan dan *bancassurance*. Berdasarkan data AAJI, pertumbuhan total premi didorong pertumbuhan pendapatan premi saluran distribusi *bancassurance* sebesar 27,3%, dengan kontribusi terhadap total premi sebesar 46,1%.

Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu mengatakan, pandemi mengubah perilaku masyarakat, termasuk konsumen beragam produk dari bermacam-macam sektor. Pandemi mendorong percepatan optimalisasi teknologi digital dala semua sektor, termasuk asuransi. Ini mendorong pertumbuhan premi kanal digital sebesar 293,22%.

"Kami melihat tren kanal digital ke depan akan bertumbuh positif, dengan mempertimbangkan. Kita masih dalam pandemi dan kanal digital ini tumbuh menjadi salah satu solusi masyarakat Indonesia untuk mendapat manfaat asuransi jiwa," kata Togar, Jumat (1/10).

Selvi Mayasari

Judul	AAJI: Tren Kanal Digital Akan Bertumbuh Secara Positif
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Kanal Digital Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aaji-tren-kanal-digital-akan-bertumbuh-secara-positif
Tanggal Berita	2021-10-03
Sentimen	Positif

AAJI: Tren kanal digital akan bertumbuh secara positif

Mingge, 08 Oktober 2021 / 19:50 WIB



ILUSTRASI: Peta persebaran berbagai di depan beberapa logo perusahaan asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta, Jumat (24/05). (sumber: BONTA/Ani/Corbis/Agus Wuluyar/24/05/2021).

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Muter
Rp 3.050.000 /tahun
Rp 1.982.500 /tahun

atau
500+ Bangkai Raksasa

atau
Usia Mobil s.d 15 Tahun

atau
Sewa Mudah
Semua Kerusakan

Covered by
lifepal

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan, porsi kanal digital asuransi relatif masih kecil jika dibandingkan dengan kanal keagenan dan kanal bancassurance.

Berdasarkan data AAJI, pertumbuhan total premi didorong oleh pertumbuhan pendapatan premi saluran distribusi bancassurance sebesar 27,3%, dengan kontribusi terhadap total premi sebesar 46,1%.

Iklan ditutup oleh Google

Sementara itu, terjadi pertumbuhan di kanal digital asuransi bersama dengan *telemarketing* dan lainnya yang tergabung dalam kanal distribusi alternatif mencatatkan pertumbuhan sebesar 35,8% dengan kontribusi terhadap total premi sebesar 24,9%.

Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AALI mengatakan, pandemi COVID19 memang mengubah perilaku masyarakat, termasuk konsumen beralih produk dari beracaman-macam secara umum. Selain itu, pandemi COVID19 memang mendorong percepatan optimalisasi teknologi digital dalam hampir semua sektor, termasuk asuransi, hal ini mendorong pertumbuhan premi dari kanal digital sebesar 293,22%.

Baca Juga: [Perusahaan asuransi umum milik konglomerasi masih kuasa pasar](#)

Togar menjelaskan, dalam menggenjot pemasaran secara digital, para perusahaan anggota AAJI telah melakukan inovasi terkait transformasi digital di sektor asuransi jiwa agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas di Indonesia.

Dengan demikian, pihaknya berharap, relaksasi penyesuaian pemasaran dan penjualan PAYDI yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di mana tatap muka langsung kini dapat dilakukan dalam bentuk virtual dapat menjadi permanen, agar industri asuransi jiwa dapat terus memberikan akses luas kepada masyarakat untuk produk asuransi.

Selain itu, pemanfaatan platform digital untuk mengoptimalkan layanan kepada nasabah dan akses kepada masyarakat dan nasabah, di antaranya: dan mendorong inklusi dan literasi keuangan dengan melaksanakan edukasi melalui berbagai media, termasuk pemanfaatan media digital.

"Salah satu contoh kegiatan edukasi yang dilakukan oleh AAJI dengan memaksimalkan media digital yaitu melalui serangkaian kegiatan edukasi keuangan," sambung Togar.

Baca Juga: [MK putusan Asabri tidak lebur ke BPJS Ketenagakerjaan, ini kata Asabri](#)

Togar juga menambahkan, untuk memaksimalkan besarnya potensi transformasi digital dalam upaya meningkatkan penetrasi industri asuransi jiwa. Perusahaan asuransi jiwa bersama dengan seluruh pemangku kepentingan telah melakukan beragam kerja sama dan inovasi.

Untuk kerjasama eksternal antara lain, Knowledge Sharing Digitalisasi Bisnis Asuransi, yaitu kolaborasi untuk mengembangkan digitalisasi di dunia asuransi yang merupakan jembatan baru untuk menjangkau *existing* & *prospective customer* melalui dialog dengan *regulator*, *legislative*, *fraud prevention*, industri pendukung dan lain-lain.

Selanjutnya, membangun Ekosistem Yang Saling Terkoneksi dengan Insurance Company, Regulator, Association, Health Provider, Insuretech, Registration, Payment Processing, Claim & Customer Interaction Platform. Juga melakukan Literasi, Edukasi & Memerayakan asuransi dengan melakukan edukasi kepada masyarakat akan pentingnya peran asuransi melalui berbagai platform, baik *online* maupun *offline* dengan memperhalih aspek keamanan informasi.

*Kami juga membuat regulasi yang berimbang, yaitu regulasi yang dapat meningkatkan kinerja industri asuransi jiwa serta melindungi konsumen dan masyarakat. Memberikan ruang inovasi untuk membuat produk baru, tetap melindungi para pemegang polis dari sisi keamanan dan kemudahan ungkapan Togar.

Sementara melalui inovasi internal, AAI melakukan peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia, dengan pelatihan virtual, *digital talents*, penerapan *online/virtual marketing* sesuai dengan aturan yang berlaku, pemanfaatan teknologi dalam ujian sertifikasi dan rekrutmen tenaga pemasar asuransi jiwa.

Selain itu, infrastruktur teknologi yang tepat dan aman, transformasi digital dan serangkaian inovasi membutuhkan sel infrastruktur digital yang tepat & aman. Hal ini kata Togar, sangat penting dilakukan oleh perusahaan asuransi untuk mendukung kelancaran proses digitalisasi bisnis yang memudahkan konsumen mendapatkan layanan yang maksimal.

"Selain itu, produk yang tepat dapat menjadi kunci bagi perusahaan asuransi jiwa untuk menjangkau masyarakat dalam kondisi apa pun, termasuk masa pandemi seperti saat ini. Oleh karena itu, industri asuransi jiwa perlu meramu dan memasarkan produk sesuai kebutuhan dan kondisi masyarakat," imbuh Togar.

Judul	AAJI: Pengetatan Aturan Tak Pengaruhi Penjualan Unit Link
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Kinerja Produk PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20211001134107-19-280692/aaji-pengetatan-aturan-tak-pengaruhi-penjualan-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-03
Sentimen	Positif

CNBC Indonesia > Market > Video Market



Video

AAJI: Pengetatan Aturan Tak Pengaruhi Penjualan Unit Link

MARKET - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 03 October 2021 10:10

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatatkan penjualan produk unit link masih mendominasi penjualan asuransi jiwa hingga 62% dan diharapkan pengetatan aturan penjualan unit link akan mendorong minat nasabah terhadap produk Paydi.

Seperti apa kondisi bisnis asuransi unit link? Selengkapnya simak dialog Exist In Exist dengan Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu di Power Lunch CNBC Indonesia (Jum'at 01/10/2021)

AAJI: Pengetatan Aturan Tak Pengaruhi Penjualan Unit Link

Judul	Bukan Wajib SID, Ini Aturan Yang Akan Diterapkan di Unit Link
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20211001132251-19-280687/bukan-wajib-sid-ini-aturan-yang-akan-diterapkan-di-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Positif



Video

Bukan Wajib SID, Ini Aturan Yang Akan Diterapkan di Unit Link

MARKET - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 01 October 2021 14:01

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia- Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu menyebutkan bahwa OJK tidak jadi mengatur kewajiban nasabah produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link untuk memiliki Single Investor Identification (SID). Namun demikian, OJK akan memastikan dalam penjualan produk unit link harus dilakukan dengan benar dan masyarakat yang membeli paham terhadap produk unit link.

Lalu seperti apa aturan yang akan diterapkan dalam bisnis asuransi unit link? Selengkapnya simak dialog Exist In Exist dengan Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu di Power Lunch, CNBC Indonesia (Jum'at, 01/10/2021)

Saksikan live streaming program-program CNBC Indonesia TV lainnya [di sini](#)

TAG: [aaji](#) [asosiasi asuransi jiwa indonesia](#) [paydi](#) [ojk](#) [unit link](#) [sid](#)

Judul	Memenuhi Kebutuhan Nasabah Terhadap Asuransi Pendidikan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Pendidikan & Unitlink
Halaman/URL	12 & 13
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

Memenuhi Kebutuhan Nasabah terhadap Asuransi Pendidikan

Orang tua tentu perlu memikirkan masa depan keberlangsungan pendidikan anak-anaknya dapat berjalan dengan baik dan lancar. Hal ini menjadi salah satu perhatian penting orang tua, karena biaya pendidikan bisa mengalami kenaikan 10 persen–15 persen per tahun. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, perusahaan asuransi jiwa banyak yang menawarkan produk asuransi pendidikan, baik dalam bentuk tradisional maupun yang digabung dengan investasi seperti unitlink. Seperti apa pandangan masyarakat yang pernah membeli produk ini?

Raut muka semringah terpancar dari Cahaya Lestari saat ditanya kesannya membeli produk asuransi pendidikan. Meski sempat ditentang oleh suami, keputusannya 12 tahun silam itu kini terbukti sangat bermanfaat dan membantu kondisi keuangan keluarganya terutama dalam pengelolaan dana pendidikan buah hatinya.

Bahkan siapa sangka dalam kondisi pandemi Covid-19 yang berdampak pada kondisi keuangan keluarganya, Cahaya dapat memanfaatkan fasilitas pinjaman polis untuk memenuhi kebutuhan mendesak. "Produk asuransi pendidikan yang saya beli itu tradisional sehingga sembari menunggu pencairan manfaat, dana asuransi saya bisa saya pakai dulu dengan tenor pembayaran 1 tahun," jelasnya kepada *Media Asuransi*.

Cahaya membeli asuransi pendidikan tradisional dari perusahaan asuransi jiwa *joint venture* untuk masa pembayaran premi selama 10 tahun dengan benefit 200 persen dari total premi yang disetor. Manfaatnya akan dibayarkan secara bertahap mulai dari anak masuk Sekolah Dasar (SD) hingga lulus kuliah.

Namun, dia sangat menyayangkan kebijakan perusahaan asuransi yang kini tidak lagi mengeluarkan produk sejenis. Pasalnya, saat dia mau membeli produk yang sama untuk anak kedua, yang ada hanya produk asuransi pendidikan yang dihalut dengan investasi alias unitlink. "Saya enggak mau kalau unitlink karena citranya di masyarakat kan lagi tidak bagus. Fasilitas pinjaman polinya juga enggak ada," ujarnya.

Untuk kebutuhan investasi, Cahaya lebih memilih menginvestasikan diri dananya di pasar



Ruisa Khoiriyah

modal dengan membeli produk reksa dana dan saham. "Saya beli asuransi pendidikan itu kan karena ingin jaminan ketersediaan dana saat anak saya mau masuk SD, SMP, SMA, hingga kuliah," jelasnya.

Berbeda dengan Cahaya, Lusy Andriani punya cerita lain. Karyawannya salah satu perusahaan farmasi ini mengungkapkan bahwa dana asuransi pendidikan anaknya memang lantaran perusahaan asuransi tempat dia membeli produk asuransi mengalami masalah solabilitas. "Dulu bayar preminya Rp250.000 per bulan. Benefitnya saya lupa karena dokumen juga sudah enggak tersimpan, tapi bisa dilirik begitu anak mau masuk SMP," jelasnya.

Dia menjelaskan produk asuransi yang dia beli adalah asuransi pendidikan tradisional, bukan unitlink. Saat perusahaan asuransi bermasalah, Lusy sempat mencoba untuk mengurus klaim lewat agen, tetapi sampai saat ini tidak ada kejelasan sehingga dia pun memilih mengkhianatkannya.

Dia mengaku trauma dengan kejadian tersebut sehingga beralih ke instrumen lain dalam rangka pengelolaan dana pendidikan anaknya

yaitu ke tabungan dan investasi. "Alasannya pindah dari asuransi karena lebih bisa mengontrol sendiri, terus bisa set target sesuai goal-nya kita mau kayak gimana. Kalau dari beberapa kelas finansial yang aku ikuti, asuransi pendidikan sebenarnya enggak perlu-perlu banget. Apalagi kalau *income* kita *ngepas*, jadi harus disiasati. Lebih penting punya asuransi kesehatan," jelasnya.

Menurutnya, perlu lebih banyak edukasi kepada masyarakat tentang asuransi pendidikan agar tidak terjadi miskonsepsi di tengah masyarakat sehingga minat terhadap asuransi pendidikan bisa meningkat ke depannya. "Mungkin orang lihatnya asuransi kan kita bayar premi tapi belum tentu kita dapat *return*," ujarnya.

Perencana Keuangan Ruisa Khoiriyah menilai asuransi pendidikan sebagai produk finansial umumnya menjadi pilihan individu yang menginginkan kepraktisan dalam menyiapkan dana pendidikan anak dan tidak mempersoalkan perihal efisiensi sebuah produk keuangan dalam membantu mencapai tujuan keuangan.

Jadi, bila pertanyaannya laik atau tidak asuransi pendidikan jadi pilihan, itu akan sangat bergantung pada kebutuhan masing-masing individu. Bagi kalangan yang menilai asuransi pendidikan kurang efisien dan kurang optimal membantu tujuan keuangannya (yaitu menyiapkan dana pendidikan anak), dia masih memiliki pilihan lain dengan membeli produk-produk keuangan secara terpisah (asuransi jiwa sendiri untuk orang tua dan mengumpulkan dana pendidikan melalui investasi di reksa dana atau instrumen finansial lain). Demikian

juga sebaliknya," jelasnya.

Kepada klemnya, Ruisa lebih sering menyarankan agar fokus dengan tujuan keuangan secara spesifik supaya dalam prosesnya dapat berjalan lebih efisien. Misal, untuk mengelola risiko finansial pencari nafkah, asuransi jiwa adalah pilihan terbaik. Sedang untuk mengumpulkan dana pendidikan anak, dapat melalui investasi terpisah di produk investasi saja karena bisa lebih efisien, lebih fleksibel dalam menjalankan proses, malah pula dalam menuntun biaya-biaya. "Namun, lagi-lagi itu akan kita kembalikan lagi pada kebutuhan, kenyamanan dan preferensi masing-masing orang," jelasnya.

Dari sisi produk antara produk tradisional dan unitlink, dia menyarankan nasabah untuk mempertimbangkan berdasarkan karakteristik masing-masing produk berikut risiko-risikonya. Untuk yang berjenis asuransi pendidikan tradisional memberikan nilai tunai yakni premi sebagian ditempatkan di produk deposito yang dari sisi imbal hasil tidak tinggi dalam jangka panjang.

Sementara itu, lanjut Ruisa, produk unitlink ditempatkan di produk investasi reksa dana yang memiliki potensi imbal hasil lebih tinggi dibandingkan dengan deposito. Namun, ada juga risiko penurunan imbal hasil yang bergantung fluktuasi pasar. "Di sisi lain, unitlink ada biaya-biaya yang perlu dicermati besarnya seperti biaya akuisisi, biaya administrasi, biaya pengelolaan (*management fee*)," terangnya.

Praktis & Efisien

Agar asuransi pendidikan tetap diminati oleh masyarakat, Ruisa menyarankan produk ini dibuat praktis dan tetap efisien dalam mencapai tujuan keuangan. "Produk asuransi pendidikan mungkin akan dapat tetap diminati apabila menyediakan fitur-fitur yang menjadi kebutuhan nasabah, tetapi tidak bisa dimiliki apabila nasabah memilih untuk mengumpulkan dana pendidikan anak dengan cara terpisah (asuransi jiwa sendiri dan berinvestasi secara terpisah di produk investasi). Misalnya, pilihan *ridor* proteksi yang lebih banyak dan murah, fleksibilitas pembayaran



Asuransi pendidikan sangat membantu di saat sulit.

premi, dan lain-lain."

Di sisi lain, Ruisa menilai edukasi produk secara transparan juga memiliki peran yang sangat penting sehingga nasabah dapat mengelola ekspektasi terhadap produk asuransi pendidikan terhadap tujuan keuangannya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu, mengatakan bahwa kesadaran masyarakat Indonesia dalam menyusun dan merencanakan keuangan sudah semakin baik dimana produk asuransi berbalut investasi merupakan salah satu instrumen finansial yang paling digemari nasabah asuransi dalam menyusun perencanaan keuangan masa depan. "Namun demikian, tipologi kebutuhan nasabah tidak sama. Bagi nasabah yang secara khusus berfokus pada kebutuhan dana pendidikan saja, sudah barang tentu asuransi pendidikan menjadi pilihan utamanya," jelasnya.

"Inflasi nilai atau biaya pendidikan dari tahun ke tahun memiliki kecenderungan untuk lebih besar dari angka inflasi secara umum. Berdasarkan data BPS, inflasi yang timbul dari sektor pendidikan mencapai 3,81 persen. Sedangkan kenaikan rata-rata uang pangkal pendidikan di Indonesia mencapai 10 persen-15 persen per tahun," jelasnya.

Oleh karena itu, Togar mengembalikan pilihan atas produk asuransi dari nasabah kepada profil

kebutuhannya masing-masing. Sudah barang tentu, ada keunggulan dan kekurangan dari berbagai produk asuransi, ditinjau dari ragam kebutuhan masing-masing nasabah itu sendiri. "Namun kami tetap mengimbau kepada agar nasabah maupun calon nasabah mengerti betul produk asuransi yang ditawarkan, dan memastikan telah memahami isi polis dari sisi manfaat hingga risikonya," katanya.

Dalam hal terjadinya persaingan antara asuransi pendidikan dan produk keuangan lainnya, Togar menilai pandangan tersebut tidak sepenuhnya tepat karena setiap produk memiliki karakter tujuan, fitur, dan risiko yang berbeda.

Menurutnya, terdapat karakter khas dari tabungan dan investasi pasar modal yang berorientasi pada dana pendidikan jika dibandingkan dengan produk asuransi pendidikan. Dalam polis asuransi pendidikan terdapat "*bundling*" antara manfaat pendidikan dan manfaat perlindungan jiwa terhadap tertanggung.

Lebih lanjut, terang Togar, AAJI menilai bahwa adanya persaingan dalam pemasaran berbagai produk asuransi dan keuangan lainnya tidaklah buruk bagi masyarakat. Persaingan yang sehat justru dapat mendorong penyedia asuransi untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen dan membangun basis pengembangan produk yang lebih baik. ■ **Achmad Aris**

Judul	Manfaatkan Asuransi Jiwa Dwiguna Untuk Perencanaan Keuangan Keluarga
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Dwiguna
Halaman/URL	60
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

Manfaatkan Asuransi Jiwa Dwiguna untuk Perencanaan Keuangan Keluarga

Asuransi jiwa dwiguna (*endowment*) dapat dijadikan pilihan untuk perencanaan keuangan keluarga di masa depan. "Asuransi ini memberikan perlindungan kepada tertanggung selama periode tertentu dan memberikan jumlah uang pertanggungan saat tertanggung meninggal," kata Direktur AXA Financial Indonesia, Cicilia Nina, dalam media workshop secara daring, (10/8).

Cicilia menjelaskan mengenai produk asuransi tradisional, yakni asuransi jiwa murni tanpa ada unsur investasi. Ada tiga jenis produk asuransi jiwa tradisional, yakni asuransi jiwa dwiguna (*endowment*), asuransi jiwa berjangka (*term life*), dan asuransi jiwa seumur hidup (*whole life*). "Pada akhir masa pertanggungan, asuransi ini memberikan seluruh uang pertanggungan ketika ia masih hidup. Produk ini berguna bagi calon pemegang polis yang ingin tertanggung terlindung dari dampak keuangan karena kematian dini," jelas Cicilia Nina. ■ **Edi**

Judul	AIA & GOPAY Hadirkan Asuransi Untuk Gamers
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital AIA Financial
Halaman/URL	62
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

AIA & Gopay Hadirkan Asuransi untuk Gamers

PT AIA Financial kembali berkolaborasi dengan Gojek, menghadirkan produk asuransi untuk *gamers* di fitur *GoSure*. Ini merupakan terobosan untuk meningkatkan penetrasi dan akses masyarakat kepada produk asuransi. Proteksi *Gamers* melengkapi produk AIA yang telah hadir di *GoSure*, yaitu *Personal Accident* dan *Cancer Insurance*.
Chief Marketing Officer AIA, Kathryn Monika Parapak, mengatakan bahwa kolaborasi AIA bersama GoPay dalam menghadirkan produk asuransi AIA di *platform GoSure*, merupakan babak baru bagi pelaku di industri asuransi.

"Hal ini juga menjadi bagian penting dari pilar strategi AIA dalam memberikan layanan finansial dan program health and wellness untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," katanya dalam keterangan resmi, 27 Agustus 2021. ■ **Edi**

Judul	AXA MANDIRI Sediakan Manfaat Khusus Dan Kemudahan Bagi Nasabah ISOMAN
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital AIA Financial
Halaman/URL	61
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Sediakan Manfaat Khusus dan Kemudahan bagi Nasabah Isoman

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) membantu para pasien yang sedang isolasi mandiri dengan memberikan manfaat tambahan dan beragam kemudahan melalui polis asuransi AXA Mandiri.

Presiden Direktur AXA Mandiri, Handojo G Kusuma, menjelaskan bahwa manfaat tambahan ini termasuk pertanggung jawaban biaya-biaya obat dan suplemen yang diperlukan, biaya konsultasi dokter, konsultasi dokter 24 jam secara online, pengiriman obat, layanan uji PCR/swab di rumah nasabah, dan jasa catering makanan sehat.

"Kami harap penambahan manfaat proteksi ini dapat memberikan perawatan yang tanggap dan ketenangan jiwa bagi nasabah dan keluarganya yang terdiagnosa positif Covid-19," kata Handojo dalam keterangan resmi yang dikutip *Media Asuransi*, (13/8). ■ **Edi**

Judul	BRI Life Bayarkan Klaim Rp.2,3 Miliar
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa BRI Life
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/photo/65945/bri-life-bayarkan-klaim-rp23-milyar
Tanggal Berita	2021-10-01
Sentimen	Netral

Home > **Ekonomi**

BRI Life Bayarkan Klaim Rp.2,3 Miliar

Jumat, 1 Oktober 2021 | 22:26 WIB

Oleh : Uthan Rachim /



Asuransi BRI Life berkomitmen dalam membayarkan klaim sesuai pertanggungan yang telah dijanjikan kepada nasabah, melalui pembayaran klaim tutup usia produk Asuransi Jiwa KPR atas nama Almarhum Indradi dengan nilai pertanggungan sebesar Rp. 2,3 Miliar. Serah terima dilakukan secara simbolis di Kantor Cabang Khusus Bank BRI oleh Direktur Pemasaran BRI Life Sutadi dan Kepala Cabang Khusus Bank BRI Achmad Purwakajaya kepada Sri Maryani selaku ahli waris. Beritasatu Photo/Uthan

Judul	Astra Life dan PermataBank Kerja sama, Hadirkan Produk Asuransi Jiwa
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Produk Bancassurance Astra Life
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522921915/astra-life-dan-permatabank-kerja-sama-hadirkan-produk-asuransi-jiwa?page=all
Tanggal Berita	2021-10-03
Sentimen	Netral

Astra Life dan PermataBank Kerja sama, Hadirkan Produk Asuransi Jiwa

Wulan, Minggu, 3 Oktober 2021 | 22:00 WIB



Astra Life dan PermataBank kerja sama untuk menghadirkan asuransi jiwa

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat All Risk Mobil Rp 3.050.000/tahun Rp 1.982.500/tahun **Cuma di lifepal** **CEK SEKARANG**

CERDASBELANJA.ID – Pandemi yang telah berjalan hampir dua tahun ini, sangat berdampak pada gaya hidup.

Pandemi ini juga membuat masyarakat semakin sadar akan perlindungan diri, mengingat adanya potensi risiko yang sewaktu-waktu dapat terjadi.

Tanggung jawab akan penyediaan perlindungan jiwa dan kesehatan tersebut mendorong kerja sama antara PermataBank dan Astra Life, melalui penyediaan layanan **asuransi jiwa** dan kesehatan di aplikasi **PermataMobile X**.

Baca Juga:
Alasan Tawarkan Asuransi Kesehatan Rumpun Perlindungan Karyawan

Ryvi Head of Bancassurance and Direct Business Astra Life Annelia Ily mengatakan, waktu yang tepat untuk memiliki asuransi jiwa dan kesehatan adalah sejak seseorang memiliki penghasilan.

Hai ini, biasanya disertai dengan impian atau financial goals seperti memiliki mobil, rumah, berkeluarga, liburan, dan sebagainya.

Halanya, asuransi melindungi risiko finansial yang dapat terjadi dalam proses mencapai impian tersebut.

Annelia menegaskan, banyak keuntungan yang dimiliki ketika memiliki asuransi secara rutin.

Selain besaran premi yang lebih terjangkau, pengalihan belum terlalu besar, kita bisa fokus untuk meraih financial goals kita.

"Palingnya, kita sudah lebih tenang apabila terdapat risiko seperti jatuh sakit, ada asuransi yang meng-cover, sehingga bisa investasi dan keuangan yang lain tidak terganggu," ujar Annelia.

Baca Juga:
Tawar-menawar, Astra Life Beri Asuransi untuk Peserta Pacar Sesiit Run 2021

Melalui perkembangan teknologi dan kenyamanan nasabah dalam mengakses produk perlindungan, melalui Astra Life dan PermataBank untuk dapat mengembangkan produk produk asuransi secara digital.

Fokus pada kemudahan, layanan ini bertujuan memberikan pemahaman dan mendorong masyarakat untuk memiliki perencanaan yang baik.

Urutan tengah jadi gampang, layanan Astra Life hadir di PermataMobile X hadir dengan proses pengajuan asuransi selama lima menit.



Tingkat mobilitas yang tinggi dan kurangnya informasi, menjadi kendala bagi masyarakat untuk memiliki asuransi.

Bancassurance dan Astra Life dan PermataBank, menjadi solusi bagi mereka yang merasa waktu terbatas.

Bancassurance dalam super app PermataMobile X ini, menawarkan lima produk asuransi jiwa sesuai dengan kebutuhan lintas generasi, yaitu sebagai berikut.

Baca Juga:
Pandemi, Alasan Ungkap Pentingnya Investasi Properti Bagi Milenial

1. **AVA (Plan Protection)** asuransi jiwa dengan premi berkala untuk perlindungan jiwa dan dana tabungan.
2. **AVA (Love Protection)** asuransi jiwa dengan premi berkala untuk perlindungan jiwa dan cicilan total tetap, serta memberikan manfaat pengembalian premi di akhir masa asuransi.
3. **AVA (Proteksi Diri)** asuransi jiwa untuk perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan, penggantian biaya rawat jalan dan rawat akibat kecelakaan, serta santunan duka, sehingga memberikan rasa aman bagi generasi milenial dengan aktivitas yang padat.
4. **AVA (Family Protection)** asuransi jiwa untuk perlindungan terhadap risiko meninggal dunia karena kecelakaan, penggantian biaya rawat jalan dan rawat akibat kecelakaan, serta santunan duka, sehingga memberikan rasa aman bagi generasi milenial dengan aktivitas yang padat.
5. **AVA (Family Protection)** asuransi jiwa dan kesehatan dengan santunan rawat inap hingga Rp 5 juta per hari dengan fitur opsi pengembalian premi 100%, melalui proses digital yang inovatif di aplikasi PermataMobile X.

Produk ini, memberikan Manfaat Meninggal Dunia akibat sakit dan kecelakaan, Santunan Rawat Inap termasuk ICU, serta Manfaat Penggantian Biaya Rawat Jalan Denial.

Baca Juga:
Pandemi, Alasan Ungkap Pentingnya Investasi Properti Bagi Milenial

Produk ini juga memberikan fasilitas 1 polis untuk 1 keluarga, dengan diskon premi hingga 20%.

Halnya fitur **Bancassurance** dalam PermataMobile X, diharapkan dapat lebih mendekatkan layanan asuransi jiwa dalam ganggaman nasabah.

Proses yang praktis, premi yang terjangkau, benefit lengkap, dan proses pengajuan santunan e-poli yang diklik melalui email nasabah merupakan keunggulan dari fitur **Bancassurance** di aplikasi PermataMobile X. [7]

Judul

Allianz Indonesia Berikan Tips Persiapan Keuangan Pasca Pandemi

Nama Media

Beritasatu.com

Newstrend

Produk Layanan Asuransi Jiwa & Kesehatan Allianz Life Indonesia

Halaman/URL

<https://www.beritasatu.com/ekonomi/835629/tips-persiapan-keuangan-pasca-pandemi-lakukan-financial-checkup-dahulu>

Tanggal Berita

2021-10-02

Sentimen

Netral



Jakarta, Beritasatu.com – Allianz Indonesia menggandeng Melvin Mumpuni, ST, MBA, CFP, seorang perencana keuangan dan CEO Finansialku.com untuk mengisi kegiatan webinar series yang mengusung topik "Kapan Pandemi Berakhir dan Bagaimana Mempersiapkan Keuangan".

Webinar tersebut merupakan salah satu bagian dari rangkaian kegiatan program "Cintai Keluarga & Cintai Bumi" yang berlangsung selama September dan Oktober, sebagai bentuk apresiasi kepada nasabah yang telah mempercayakan Allianz Indonesia, sebagai perusahaan asuransi yang dapat memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi.

Pada webinar series kali ini Melvin memberikan tips-tips mengenai persiapan keuangan apa saja yang diperlukan, terutama setelah terjadi pandemi Covid-19, dan menghadapi masa depan dengan manajemen risiko serta pengaturan cash flow.

Menurut Melvin, hal pertama kali yang harus dilakukan adalah financial check-up. Dengan melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan misalnya, seseorang dapat memahami kondisi keuangannya sehat atau tidak, kemudian bisa mengetahui langkah perencanaan keuangan seperti apa yang harus dibuat.

"Membuat persiapan keuangan harus dilengkapi dengan fokus membuat kondisi keuangan sehat terlebih dahulu. Pengaturan cash flow yang seimbang dan memahami kebutuhan dapat membantu untuk mencapai tujuan keuangan yang diinginkan. Dana darurat dan asuransi adalah dua hal penting selanjutnya yang juga harus dipersiapkan, karena kita harus siap menghadapi berbagai risiko kehidupan yang salah satu contohnya adalah masa pandemi seperti sekarang ini. Setelah menganalisa keuangan ini maka kita harus fokus dalam mencapai tujuan sesuai rencana," ujar dia dalam keterangan pers, Jumat (1/10).

Melvin juga menyampaikan bahwa dalam melakukan adaptasi kebiasaan baru setelah terjadinya pandemi, sebaiknya seseorang tidak hanya mengandalkan satu sumber pemasukan saja, tapi juga mencari peluang lain untuk mendapatkan penghasilan baru. Lalu dana darurat yang dibutuhkan masing-masing orang berbeda tergantung pada statusnya.

"Misalnya, kalau belum menikah membutuhkan tiga kali pengeluaran. Lain hal kalau sudah menikah, membutuhkan enam kali pengeluaran. dan kalau sudah menikah dan memiliki anak, membutuhkan dua belas kali pengeluaran. Setelah itu, hutang konsumtif sebaiknya dilunasi, memiliki asuransi jiwa dan kesehatan yang mencakup perlindungan terhadap penyakit kritis menjadi hal yang cukup krusial untuk melengkapi tingkatan yang disebut keamanan keuangan," tambah dia.

Situasi Pandemi Saat Ini

Sedangkan terkait situasi dan perkembangan Covid-19 di Indonesia, Allianz menghadirkan Dewi Nur Aisyah, SKM, MSc, DIC, PhD, seorang ahli epidemiologi dan informatika penyakit menular yang menjabat sebagai Ketua Bidang Data dan Teknologi Informasi Satgas Penanganan Covid-19.

Dewi mengatakan, sampai saat ini, penyebaran dan penularan virus Covid-19 di Indonesia masih berlangsung. Berdasarkan data, Indonesia telah mengalami penurunan kasus yang sangat signifikan pada dua bulan terakhir, namun tetap harus mewaspadai adanya potensi kenaikan kasus saat mobilitas penduduk semakin tinggi.

"Dalam mengatasi tantangan pandemi ini, dibutuhkan koordinasi dari berbagai pihak, termasuk seluruh masyarakat Indonesia untuk menerapkan protokol kesehatan. Ketahanan kesehatan masyarakat ini dapat ditingkatkan ketika semua pihak menerapkan disiplin dalam perubahan perilaku. Yang paling dasar adalah 3M, memakai masker, mencuci tangan dan menjaga jarak. Selain itu, kita juga harus tetap waspada dan menyadari tentang penyebaran varian virus yang mungkin terus berkembang. Pendistribusian vaksin dan pelaksanaan vaksinasi dosis penuh juga akan mendukung tercapainya herd immunity. Kedisiplinan ini harus dimulai dari diri kita sendiri, dan tentunya harapan kita semua agar pandemi ini dapat berakhir," demikian pemaparan Dewi.

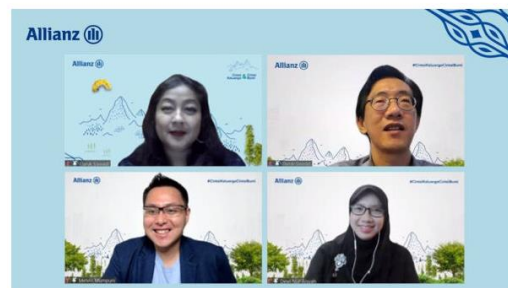
Sementara itu, Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, Blanto Surodjo menuturkan bahwa kehadiran webinar series selama September dan Oktober tahun ini dengan tema "Program Cintai Keluarga & Cintai Bumi" bertujuan mengajak nasabah memberikan rasa cinta terhadap keluarga melalui perlindungan asuransi.

"Nasabah juga dapat memaksimalkan layanan digital yang dimiliki Allianz Indonesia sehingga bisa turut serta dalam upaya melestarikan bumi. Salah satu bentuk upaya tersebut diwujudkan Allianz Indonesia dengan memberi sumbangan satu pohon untuk setiap buku polis elektronik yang diterbitkan, guna mendukung proses paperless," ungkap dia.

Judul	Allianz Indonesia Berbagi Tips Persiapan Keuangan Pasca Pandemi
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Produk Layanan Asuransi Jiwa & Kesehatan Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/allianz-indonesia-berbagi-tips-persiapan-keuangan-pasca-pandemi
Tanggal Berita	2021-10-03
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Berbagi Tips Persiapan Keuangan Pasca Pandemi

by Silawati - October 3, 2021



Persiapan keuangan apa saja yang diperlukan, terutama setelah terjadi pandemi dan menghadapi masa depan dengan manajemen risiko serta pengaturan cash flow?

Melvin Mumpuni, ST., MBA., CFP®, QWP®, perencana keuangan dan CEO Finansialku.com pada acara webinar series Allianz Indonesia "Program Cintai Keluarga & Cintai Bumi" menyatakan, yang harus dilakukan pertama kali adalah melakukan financial check-up.

"Dengan melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan misalnya, seseorang dapat memahami kondisi keuangannya sehat atau tidak, kemudian bisa mengetahui langkah perencanaan keuangan seperti apa yang harus dibuat," ujar Melvin.

Menurut Melvin, membuat persiapan keuangan harus dilengkapi dengan fokus membuat kondisi keuangan sehat terlebih dahulu. "Pengaturan *cash flow* yang seimbang dan memahami kebutuhan dapat membantu untuk mencapai tujuan keuangan yang diinginkan".

Dana darurat dan asuransi adalah dua hal penting selanjutnya yang juga harus dipersiapkan untuk siap menghadapi berbagai risiko seperti masa pandemi ini. "Setelah menganalisa keuangan ini, maka kita harus fokus dalam mencapai tujuan sesuai rencana," ia menambahkan.

Melvin juga menyampaikan bahwa dalam melakukan adaptasi kebiasaan baru setelah terjadinya pandemi, sebaiknya seseorang tidak hanya mengandalkan satu sumber pemasukan saja, tapi juga mencari peluang lain untuk mendapatkan penghasilan baru.

Dana darurat yang dibutuhkan masing-masing orang berbeda tergantung pada statusnya. Misalnya, kalau belum menikah membutuhkan tiga kali pengeluaran. Kalau sudah menikah, membutuhkan enam kali pengeluaran, dan kalau sudah menikah dan memiliki anak, membutuhkan dua belas kali pengeluaran. "Setelah itu, hutang konsumtif sebaiknya dilunasi, memiliki asuransi jiwa dan kesehatan yang mencakup perlindungan terhadap penyakit kritis menjadi hal yang cukup krusial untuk melengkapi tingkatan yang disebut Keamanan Keuangan", ujar Melvin mengakhiri uraiannya.

Bianto Surodjo, *Chief of Partnership Distribution Officer* Allianz Life Indonesia, menyatakan Webinar ini merupakan salah satu bagian dari rangkaian kegiatan program Cintai Keluarga & Cintai Bumi yang berlangsung selama bulan September dan Oktober sebagai bentuk apresiasi kepada nasabah yang telah mempercayakan Allianz Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang dapat memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi. "Program Cintai Keluarga & Cintai Bumi mengajak nasabah memberikan rasa cinta terhadap keluarga melalui perlindungan asuransi. Nasabah juga dapat memaksimalkan layanan digital yang dimiliki Allianz Indonesia sehingga bisa turut serta dalam upaya melestarikan bumi. "Salah satu bentuk upaya tersebut diwujudkan Allianz Indonesia dengan memberi sumbangan satu pohon untuk setiap buku polis elektronik yang diterbitkan, guna mendukung proses paperless," kata Bianto Surodjo.

Judul	Vivin Arbianti Gautama Ada Jaminan Premi Kembali 110 Persen
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Digital Generali Indonesia
Halaman/URL	17
Tanggal Berita	2021-10-03
Sentimen	Netral

Vivin Arbianti Gautama Ada Jaminan Premi Kembali 110 Persen



PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) memiliki produk perlindungan pendidikan yang ditujukan untuk para orang tua agar dapat mempersiapkan dana pendidikan anaknya yaitu Cemerlang Scholar. Meski terbilang masih baru, peminat dari produk ini terus bertumbuh.

Sejak ada pandemi Covid-19, produk ini masih terus diminati masyarakat mengingat kebutuhan terhadap pendidikan anak tidak akan terhalang pandemi. Hal ini merupakan kebutuhan yang akan terus ada dan terus dipersiapkan oleh orang tua. "Sehingga tidak ada perubahan yang signifikan dari produk ini dari sebelum dan setelah pandemi," kata *Chief Marketing Officer* Generali Indonesia, Vivin Arbianti Gautama menjawab pertanyaan *Media Asuransi*.

Dijelaskan oleh Vivin, hingga saat ini pembayaran premi para nasabah produk Cemerlang Scholar masih berjalan lancar. Produk ini justru semakin banyak diminati karena memiliki manfaat pengembalian premi 110 persen yang dapat dipersiapkan untuk persiapan biaya pendidikan anak. "Dalam produk Cemerlang Scholar, kami memberikan jangka waktu proteksi dan masa bayar selama 8 tahun, dan jika tidak terjadi klaim, kami akan memberikan jaminan premi kembali 110 persen yang dapat dimanfaatkan untuk biaya pendidikan anak. Target pasarnya tentu para orang tua yang anak-anaknya masih aktif duduk di bangku sekolah," jelasnya.

Cemerlang Scholar dipasarkan melalui jalur distribusi keagenan. Proses pemasarannya secara digital, tanpa tatap muka langsung melainkan melalui aplikasi iPropose. Aplikasi ini sudah berhasil membantu banyak orang memiliki proteksi asuransi, termasuk asuransi pendidikan Cemerlang Scholar. "Melalui iPropose, calon nasabah dapat berkonsultasi dengan tenaga pemasar untuk mengidentifikasi kebutuhan, menentukan produk, pengajuan polis secara *online* hingga pembayaran premi pertama yang dilakukan secara aman, dan terverifikasi," papar Vivin.

Mengenai kontribusinya, lanjut Vivin, Cemerlang Scholar merupakan produk yang masih baru, tetapi sudah mulai diminati oleh masyarakat. Dalam beberapa bulan terakhir trennya terus bertumbuh mengingat saat ini semakin banyak anak-anak muda milenial yang sudah menjadi orang tua dan sudah memikirkan tentang pendidikan anak mereka. Para orang tua muda saat ini tingkat literasinya lebih tinggi, sehingga kesadaran dan kebutuhan akan proteksi sekaligus persiapan dana pendidikan semakin diminati. ■ **W. Widiastuti**

Judul

Beli Unit Link Gak Wajib Punya Rekening Efek, Ini Update AAJI

Nama Media

Cnbcindonesia.com

Newstrend

Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)

Halaman/URL

<https://www.cnbcindonesia.com/market/20211001163820-17-280781/beli-unit-link-gak-wajib-punya-rekening-efek-ini-update-aaji>

Tanggal Berita

2021-10-01

Sentimen

Netral

Beli Unit Link Gak Wajib Punya Rekening Efek, Ini Update AAJI

MARKET | Spitaluzal Sidi, CNBC Indonesia | 01 October 2021 17:30

SHARE |  



Foto: Konferensi Kinerja Industri Asuransi Jiwa oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), (CNBC Indonesia/Spitaluzal Sidi)

Jakarta, CNBC Indonesia - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tidak akan mewajibkan persyaratan pemegang polis asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link untuk memiliki Single Investor Identification (SID).

SID adalah nomor tunggal investor pasar modal, bagi yang sudah memiliki rekening saham, reksa dana dan obligasi. SID dikeluarkan oleh Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI).

Hal ini disampaikan Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu setelah melakukan diskusi dengan OJK guna mendengar masukan dari pelaku industri asuransi.

Beli Unit Link Gak Wajib Punya Rekening Efek, Ini Update AAJI

Togar menambahkan, SID tidak diwajibkan bagi pemegang polis unit link karena tidak serta merta menunjukkan nasabah benar-benar memahami investasi dan memastikan tidak adanya masalah yang timbul di kemudian hari.

Baca: Cek Dulu! 'Modus' Agen Unit Link & Biang Kerok Aduan

"Alasannya sederhana, SID itu tidak menunjukkan bahwa karena ada SID lalu tidak ada kemungkinan potensi masalah di kemudian hari, orang memiliki SID memahami investasi, enggak juga," kata Togar, kepada CNBC Indonesia, di Program Power Lunch, Jumat (1/10/2021).

Menurutnya, proses pembuatan SID juga membutuhkan proses yang cukup panjang dan melibatkan Kustodian Sentral Efek Indonesia. Selain itu, perusahaan juga harus menyesuaikan sistem tidak mudah bila aturan ini diterapkan.

"SID persiapannya lama dan panjang bila diterapkan, karena melibatkan KSEI, bukan hanya satu pihak. Kalau ada 40 perusahaan menjual unit link, membuat sistemnya tidak mudah juga," katanya.

Namun demikian, OJK tetap akan mengatur tiga hal penting di produk asuransi unit link, yakni, pertama, memastikan pemegang polis memahami benar produk yang dibeli, perusahaan yang menjual produk asuransi unit link harus transparan dan tenaga pemasar harus melakukan penjualan dengan benar.

"Masyarakat yang membeli harus paham sehingga tidak muncul masalah di kemudian hari," katanya.

Baca: Teriuk! 'Dosa Besar' Agen Unit Link ke Nasabah Asuransi

Saat ini terdapat beberapa usulan yang sedang dibahas lebih lanjut dengan regulator, antara lain pengecekan yang dilakukan perusahaan asuransi bila nasabah membeli polis, kedua adanya surat pernyataan yang diisi oleh pemegang polis bahwa nasabah benar-benar memahami produk tersebut.

Ketiga, ada wacana melakukan perekaman saat penjualan polis. Hal ini bisa menjadi alat bukti bagi perusahaan bahwa produk tersebut sudah disosialisasikan dengan baik kepada calon pemegang polis dan mencegah dispute di kemudian hari.

Sebelumnya disetujui OJK bakal merilis SF (surat edaran) tentang soal unit link guna meminimalisir persoalan pada produk ini mengingat dalam temuan OJK ada indikasi penjualan produk dilakukan dengan mekanisme Multi Level Marketing (MLM).

Kepala Departemen Pengawasan IKND 1A OJK Dwi Astuti mengatakan salah satu ketentuan yang saat ini tengah dibahas dalam SF mengenai PAYDI adalah penggunaan nomor tunggal investor pasar modal alias SID untuk pembelian produk asuransi unit link.

"Terkait ketentuan tersebut memang saat ini masih dalam proses pembahasan," kata Dwi kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

"Target kami mau secepatnya cuma beberapa hal masih dalam proses karena kita menalar ini dapat menjadi salah satu jawaban dari permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses penjualan, pemahaman konsumen mengenai produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," tegasnya.

Baca: Data Unit Link OJK Dibantah AAJI, Pengamat: Ini Sinyal

Judul	Soal Aturan SID Bagi Nasabah Unit Link, Ini Kata MSIG Life
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210930131649-19-280393/soal-aturan-sid-bagi-nasabah-unit-link-ini-kata-msig-life
Tanggal Berita	2021-10-03
Sentimen	Netral



Video

Soal Aturan SID Bagi Nasabah Unit Link, Ini Kata MSIG Life

MARKET - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 03 October 2021 11:10

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia- Industri Asuransi mendukung langkah Otoritas Jasa Keuangan yang berencana mengeluarkan aturan terkait produk PAYDI (Produk Asuransi yang Dikaitkan Dengan Investasi) termasuk unit link.

Presiden Direktur PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (LIFE) , Wianto Chen menyebutkan aturan ini akan memberikan banyak keuntungan baik bagi asuransi maupun nasabah, dimana kewajiban memiliki single investor identification (SID) akan mendorong nasabah untuk memahami hal terkait investasi yang menjadi bagian dari produk asuransi yang dibeli.

Seperti apa asuransi melihat urgensi penerapan aturan baru bagi produk unit link? Selengkapnya simak dialog Exist In Exist dengan Presiden Direktur PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk, Wianto Chen di Power Lunch, CNBC Indonesia (Kamis, 30/09/2021)