

Selasa, 5 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Indonesia: Sales of protection insurance products outpaced those of investment-linked plans in 1H
Nama Media	Asiainsurancereview.com
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa Tradisional Semester I/2021
Halaman/URL	https://www.asiainsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/78135/Type/eDaily/Indonesia-Sales-of-protection-insurance-products-outpaced-those-of-investment-linked-plans-in-1H#
Tanggal Berita	2021-10-05
Sentimen	Positif

Indonesia: Sales of protection insurance products outpaced those of investment-linked plans in 1H



By AIR team | 05 Oct 2021



Other News

Indonesia: Agency channel still important to life insurers despite fall in premiums

Indonesia: Life sector bounces back in 1H on economic recovery

SE Asia: Average life expectancy cut by 1.7 years by air pollution

Indonesia: Lifepal raises US\$9m in Series A funding

Indonesia: Number of MDRT agents jumps by a third

Sales of traditional life insurance products (pure protection plans) increased at a faster pace in the first half of 2021 compared to those of unit-linked or investment-related plans, according to data from the Indonesian Life Insurance Association (AAJI).

Traditional insurance premiums increased by 18.5% year-on-year IDR40.27tn (\$2.8bn) in the first six months of this year, while unit-linked insurance premiums grew slightly at below 17% year-on-year to IDR64.44tn, reported CNBC Indonesia citing the AAJI data.



Berkshire Hathaway
Specialty Insurance

BHSI is here for you.

We combine the strength of a top-rated balance sheet with a worldwide team of professionals who have excellent credentials, capabilities and character. So you can count on us for stable capacity, creative solutions, and promises fulfilled, year after year.

Mr Budi Tampubolon, AAJI chairman, explains that the faster growth of traditional life insurance premiums was due to the development of alternative distribution channels, such as digital channels, as well as marketing and collaboration with business entities.

In addition, the growth of traditional life insurance has been backed by higher demand for health insurance. This is because of the COVID-19 pandemic that has heightened public awareness of the importance of insurance.

Nevertheless, Mr Budi said at an AAJI media conference, "I think the difference is too narrow to indicate a shift in interest from unit-linked to traditional products. Indeed, the proportion of unit-linked products in the total portfolio is already above 60%."

Unit-linked products accounted for 62% of the total life insurance premiums premium with the remaining 38% being from traditional life insurance plans.

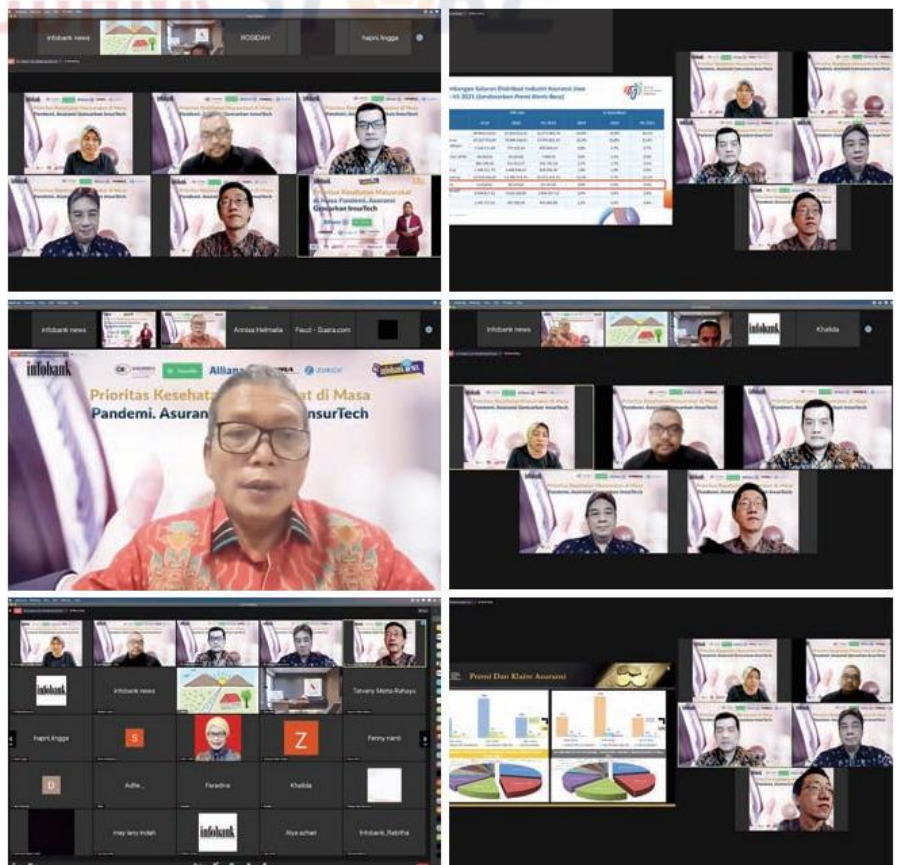
The proportion of unit-linked insurance business could have been higher but for the fact that the number of unit-linked insurance policyholders plunged by 40% or almost 2.8m last year from 7m at the end of 2019. This means there were around 4.2m policyholders as of 31 December 2020.

The head of the OJK 2A Non-Bank Financial Industry Supervision Department, Mr Ahmad Nasrullah, said the fall was due to conditions brought about by the COVID-19 pandemic, as many policyholders did not continue their policies. Furthermore, there were not many additional new customers, he said.

Judul	Prioritas Kesehatan Masyarakat Di Masa Pandemi, Asuransi Gencarkan Insurtech
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Layanan Insurtech Asuransi Jiwa
Halaman/URL	104
Tanggal Berita	2021-10-05
Sentimen	Positif

Prioritas Kesehatan Masyarakat di Masa Pandemi, Asuransi Gencarkan Insurtech

PADA 15 September 2021 Infobank Digital menyelenggarakan diskusi virtual bertema "Prioritas Kesehatan Masyarakat di Masa Pandemi, Asuransi Gencarkan Insurtech". Acara ini dibuka dengan *opening speech* dari Eko B. Supriyanto, *Editor in Chief* Infobank dan dimoderatori oleh Apriyani Kurniasih, Direktur Infobank Digital. Ada beberapa narasumber yang berpartisipasi dalam diskusi ini, yakni Kristianto Andi Handoko, Deputy Direktur Pengawasan Asuransi 2 Otoritas Jasa Keuangan (OJK); Hengky Djoj Santoso, Kepala Departemen Insurtech Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan Direktur Utama Ciputra Life; Dody Dalimunthe, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI); serta Bianto Surodjo, Direktur Allianz Life Indonesia. Acara ini disiarkan secara langsung melalui aplikasi Zoom dan *channel* YouTube InfobankTV. **SW**



Judul	Asuransi Solusi Atasi Kesulitan
Nama Media	Banjarmasin Post
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Netral



Asuransi Solusi Atasi Kesulitan

■ Pilih Yang Benar-Benar Beri Manfaat

LEMBAGA asuransi akan sangat bermanfaat jika kita mengalami musibah atau dalam kondisi kesulitan. Misalnya kalau kita sakit, maka akan ada jaminan kesehatan yang bisa diandalkan untuk pendanaan.

Namun memang, memilih produk asuransi yang tepat tidak bisa dikatakan sederhana. Sebab, cukup banyak perusahaan asuransi, baik asuransi jiwa maupun asuransi lainnya yang beroperasi di Kalsel.

Puluhan perusahaan asuransi bisa terpilih tentu dari banyak ratusan jenis produk asuransi yang berbeda-beda yang bisa dipilih nasabah.

Memilih produk asuransi terlebih dahulu harus mengetahui kebutuhan masing-masing, baik dari segi proteksi yang ditawarkan maupun manfaat produk asuransi hingga besaran premi yang juga menjadi faktor pertimbangan.

Beberapa tips untuk bisa memilih produk asuransi yang tepat dan sesuai kebutuhan kita beserta anggota keluarga.

Pertama, mengetahui Risk Base Capital perusahaan asuransi tersebut, apakah sudah mencapai atau mele-



bih ketentuan pemerintah yaitu 120 persen.

Hal ini penting untuk mendapatkan kepastian apakah perusahaan akan tetap bisa menunaikan kewajibannya walaupun perusahaan kehilangan atau diputus kontrak oleh seluruh nasabahnya sekaligus.

Kedua, memastikan sebaiknya perusahaan asuransi yang dipilih memiliki jaringan yang luas serta tidak-

nya memiliki kantor perwakilan atau kantor cabang di ibu kota provinsi.

Hal ini penting untuk memudahkan nasabah berkonsultasi dan datang langsung ke kantor perusahaan asuransinya.

Keliga, nasabah sebaiknya memastikan saat ditawarkan produk asuransi, apakah dalam proposal produk asuransi nilai manfaat yang tertera apakah merupakan

nilai pasti atau baru sebatas asumsi.

Seorang nasabah asuransi, Abdi mengatakan, membeli asuransi itu untuk jangka panjang dan jangan sampai di akhir kontrak asuransi malah tidak sesuai dengan keinginan.

Sedangkan dari sisi kebutuhan dan minat, nasabah bisa memilih tujuan asuransi yang dibutuhkan apakah produk asuransi konvensional atau produk asuransi berbasis unit link.

Bagi nasabah yang toleransi risikonya kecil lebih disarankan untuk memilih produk asuransi konvensional karena lebih minim risiko dan memberikan nilai dan manfaat pasti di akhir periode kontrak.

Sedangkan bagi nasabah yang memiliki toleransi risiko lebih besar bisa memilih produk asuransi berbasis unit link yang berpotensi memberikannilai dan manfaat lebih.

Sebab, produk asuransi berbasis unit link biasanya tidak memiliki nilai kontrak pasti tergantung dengan fluktuasi harga saham atau obligasi yang menjadi sarana investasi.

Ada berbagai pilihan jenis produk asuransi, mulai asuransi jiwa, pendidikan, pensiun, investasi, anuitas hingga asuransi kesehatan.

Ada pula produk asuransi umum, contohnya asuransi properti juga menjadi produk yang banyak diminati di

PT Mandiri Axa General Insurance Banjarmasin.

Dijelaskan Area Sales Head Mandiri Axa General Insurance, Devliff, cukup banyak masyarakat Banjarmasin yang mengasuransikan rumahnya untuk menekan risiko kerugian karena kebakaran.

Mandiri Axa General Insurance memiliki beberapa produk asuransi properti, di antaranya baik Property All Risk (PAR) maupun Fire, Lightning, Explode, Falling Aircraft, Smoke (Flexas) yang tentunya sudah memenuhi Polis Standar Asuransi Kebakaran Indonesia (PSAKI).

Asuransi properti dengan standar Flexas paling banyak diminati. Dengan Asuransi Properti Flexas ini, nasabah mendapat perlindungan dari kebakaran, petir, ledakan, kejatuhan pesawat terbang dan asap.

Untuk produk asuransi ini hampir semua jenis dan tipe rumah bisa diasuransikan asalkan memenuhi kriteria.

Bahkan, rumah kelas 3

yang hampir seluruhnya terbuat dari kayu pun bisa diasuransikan. "Yang penting masih measurable dan masih berbentuk rumah," kata Devliff.

Untuk perhitungan premi asuransi yaitu harga rumah dikali dengan rate per mille dan dibagi seribu, didapatkan nilai preminya.

Mandiri Axa General Insurance memiliki beberapa fitur unggulannya, yaitu premi lebih terjangkau karena menggunakan rate batas bawah, banyak promo cicilan premi dan mudah dijangkau karena juga bisa diakses di semua kantor Bank Mandiri.

Dengan premi mulai Rp 2 juta, pembayaran premi bisa di angsur hingga 12 bulan dan premi satu jutaan bisa dicicil selama 3 hingga 6 bulan.

Bahkan, jika ada promo, nasabah bisa menikmati cicilan premi selama 3, 6 dan 12 bulan dengan bunga 0 persen dengan menggunakan pembayaran kartu kredit Bank Mandiri. (da)

Judul	Gelar WEBINAR CUSTOMER DAY 2021, ALLIANZ INDONESIA Paparkan Program ISOMAN SEHAT
Nama Media	Majalah Marketing
Newstrend	Program ISOMAN Sehat Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-10-05
Sentimen	Netral



GELAR WEBINAR CUSTOMER DAY 2021, ALLIANZ INDONESIA PAPARKAN PROGRAM ISOMAN SEHAT

Allianz Indonesia menggelar *webinar series* dengan topik “Pencegahan dan Penanganan Covid-19 pada Pasien Komorbid” untuk nasabah dan masyarakat umum. *Webinar* ini merupakan salah satu rangkaian program Cintai Keluarga & Cintai Bumi yang diselenggarakan oleh Allianz Indonesia, untuk memberikan apresiasi kepada nasabah, khususnya menyambut Hari Pelanggan dan Hari Asuransi selama bulan September dan Oktober 2021.

Dian Ekawati, Head of Customer Relationship Management Allianz Indonesia, menjelaskan program Cintai Keluarga & Cintai Bumi merupakan bentuk dukungan Allianz Indonesia terhadap nasabah untuk memberikan cinta kepada keluarga melalui perlindungan asuransi dan rasa cinta terhadap bumi sebagai tempat tinggal kita. “Kami mengajak nasabah untuk mendukung kelestarian bumi dengan mengurangi konsumsi kertas dan memaksimalkan korespondensi elektronik, serta layanan dan transaksi digital di Allianz. Setiap 1 polis elektronik yang diterbitkan, Allianz akan menyumbangkan 1 pohon untuk kelestarian bumi tercinta,” ujarnya.

Sejalan dengan komitmen Allianz untuk senantiasa menyediakan produk dan layanan terbaik bagi nasabah, Allianz pun memberikan manfaat perlindungan khusus untuk nasabah asuransi kesehatan perorangan dalam program Isoman Sehat. Program ini mendukung nasabah untuk melakukan isolasi mandiri dengan layanan serta penyediaan perlengkapan yang dibutuhkan pasien guna menunjang kesembuhannya. Isoman Sehat diperuntukkan bagi nasabah yang terkonfirmasi positif Covid-19 dengan kondisi ringan dan tanpa gejala.

“Banyak keluarga yang khawatir akan tersedia atau tidaknya fasilitas kesehatan bagi pasien Covid-19. Untuk itu Allianz Indonesia memperluas manfaat perlindungan khusus untuk nasabah Asuransi Kesehatan perorangan, dengan program Isoman Sehat. Dengan adanya program ini, nasabah tidak perlu cemas apabila harus menjalani isolasi mandiri di fasilitas bukan rumah sakit, atau di rumah sendiri,” terang Karin Zulkarnaen, Direktur & Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia. ■

Judul	Tips Persiapan Keuangan Pasca Pandemi ala Allianz Indonesia
Nama Media	Majalahjustforkids.com
Newstrend	Literasi Keuangan Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.majalahjustforkids.com/tips-persiapan-keuangan-pasca-pandemi-ala-allianz-indonesia/
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Netral

Tips Persiapan Keuangan Pasca Pandemi ala Allianz Indonesia



EFA TRAPULINA
 OCTOBER 4, 2021
 LEAVE A COMMENT
 PARENTS INFO

Allianz Indonesia menggelar Webinar Series dengan topik "Kapan Pandemi Berakhir dan Bagaimana Mempersiapkan Keuangan". 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**, Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia.

Pada webinar series kali ini, Allianz Indonesia menghadirkan **Melvin Mumpuni, ST, MBA, CFP®, QWP®, seorang perencana keuangan** dan **CEO Finansialku.com** yang akan berbagi tips mengenai persiapan keuangan apa saja yang diperlukan, terutama setelah terjadi pandemi dan menghadapi masa depan dengan manajemen risiko serta pengaturan *cash flow*. 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.

Melvin memaparkan mengenai langkah-langkah persiapan keuangan dan bagaimana cara mencapainya. "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."

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.

Untuk mengetahui tentang situasi dan perkembangan terkait Covid-19 di tanah air berdasarkan data, hadir juga pembicara **Dewi Nur Alsyah, SKM, MSc, DIC, PhD, seorang ahli epidemiologi dan informatika penyakit menular** yang menjabat sebagai **Ketua Bidang Data dan Teknologi Informasi Satgas Penanganan Covid-19**. 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," kata Dewi pada pemaparannya di webinar series Allianz Indonesia.

Ekstra.FE

Judul	Allianz Indonesia Bagi Tips Atur Keuangan Pasca Pandemi COVID-19
Nama Media	Tirto.id
Newstrend	Literasi Keuangan Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://tirto.id/allianz-indonesia-bagi-tips-atur-keuangan-pasca-pandemi-covid-19-gj6s
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Netral

Judul	Allianz Berikan Solusi untuk Persiapan Keuangan Pasca Pandemi
Nama Media	Momsmoney.id
Newstrend	Literasi Keuangan Nasabah Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.momsmoney.id/news/allianz-berikan-solusi-untuk-persiapan-keuangan-pasca-pandemi
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Netral

Allianz Berikan Solusi untuk Persiapan Keuangan Pasca Pandemi

Reporter: Nina Dwiantika
Senin, 04 Oktober 2021 | 09:12 WIB



ILUSTRASI: Aktivitas nasabah di kantor pelayanan asuransi Allianz, Jakarta, Kamis (9/9). (KONTAN/Carolus Agus Waluyo)

MOMSMONEY.ID - Pandemi belum juga berakhir. Untuk itu, moms dan keluarga perlu mempersiapkan keuangan pasca pandemi nanti. Hal ini penting untuk menghadapi masa depan dengan manajemen risiko serta mengatur *cash flow* yang lebih baik.

Terkait soal persiapan keuangan pasca pandemi, Allianz Indonesia mengadakan webinar membahas masalah tersebut dengan mengundang Melvin Mumpuni, perencana keuangan dan CEO Finansialku.com.



Dalam webinar yang diselenggarakan oleh Allianz, Melvin membagi beberapa tips dalam mengatur keuangan di masa depan. Yuk simak di bawah ini:

Baca Juga: [Promo HUT Bank Mandiri Diskon Rp 230.000 untuk Semua Produk Tiket.com](#) [Promo HUT Bank Mandiri Diskon Rp 230.000 untuk Semua Produk Tiket.com](#)

1. Melakukan finansial *check up*. Misalnya, moms perlu melakukan pencatatan, pengeluaran dan pemasukan, kemudian bisa mengetahui langkah perencanaan keuangan seperti apa yang harus dibuat.
2. Mengatur *cash flow* yang seimbang dan memahami kebutuhan yang dapat membantu untuk mencapai tujuan keuangan diinginkan, misalnya perlu mempersiapkan dana darurat dan asuransi, karena kita perlu siap menghadapi risiko kehidupan seperti pada masa pandemi ini.
3. Melakukan adaptasi kebiasaan baru setelah pandemi. Sebaiknya, seseorang tidak hanya mengandalkan satu sumber pemasukan, tapi juga mencari peluang lain untuk mendapatkan penghasilan baru.

Baca Juga: [Promo Kartu Kredit BNI, Diskon Semua Produk Traveloka Hingga Rp 450.000](#)

Lebih lanjut, Melvin mengatakan, 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, utang 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.

Judul	Adaptasi Digitalisasi: Merangkul Perubahan Dengan Pasti
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Peran Keagenan Manulife Indonesia Melalui Digitalisasi
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-10-05
Sentimen	Netral



Adaptasi Digitalisasi: Merangkul Perubahan dengan Pasti

Interaksi antara nasabah dan perusahaan asuransi jiwa tetap membutuhkan keberadaan agen. Ada sentuhan yang humanis ketika agen melayani nasabah asuransi, yang tidak bisa digantikan teknologi.

SEMENJAK pandemi COVID-19 melanda Indonesia bulan Maret 2020 lalu, berbagai pembatasan telah diaplikasikan secara umum di Indonesia dan salah satunya adalah pembatasan mobilitas secara fisik. Terbatasnya mobilitas masyarakat telah mengubah berbagai aspek salah satunya perilaku masyarakat yang saat ini lebih mengandalkan digitalisasi dalam memenuhi kebutuhan.

Pandemi juga membuat masyarakat sadar akan pentingnya asuransi untuk perlindungan finansial keluarga dan semakin menyadari manfaat dari berasuransi. Hal ini tercermin pula dari hasil Manulife Asia Care Survey yang diluncurkan pada Februari 2021 yang menyebutkan bahwa sebanyak 72% responden di Indonesia menyatakan ingin membeli polis baru dalam enam bulan ke depan. Selain itu, hampir tiga dari lima responden Indonesia (58%) menyatakan merasa lebih nyaman mengelola polis menggunakan sarana digital seperti aplikasi ponsel, termasuk untuk mengajukan klaim dan memproses pembayaran, dibandingkan dengan rata-rata kawasan (52%). Survei ini juga mengungkapkan bahwa 58% responden pernah berkonsultasi dengan tenaga pemasar tentang pembelian polis, persentase yang cukup tinggi mengingat tren digital yang tumbuh pesat di Indonesia.

Kesempatan ini dapat menjadi peluang bagi agen asuransi untuk tetap lebih dekat dengan para nasabah. Untuk itu, penyediaan wadah digitalisasi menjadi hal yang krusial di masa sekarang ini. Manulife Indonesia melihat hal ini sebagai peluang karena di Manulife Indonesia agen memegang peran yang penting dalam memberikan edukasi finansial kepada calon nasabah maupun para nasabah. Agen juga berperan penting dalam menyampaikan visi dan misi perusahaan



Kevin Kwon, Director & General Manager Agency - Manulife Indonesia

kepada nasabah maupun komitmen kuat perusahaan dalam memberikan layanan kepada nasabah. Dengan perkembangan kondisi terbatasnya mobilitas merupakan suatu keharusan untuk para agen Manulife untuk dapat beradaptasi secara digital dan terus memberikan layanan yang semakin hari semakin baik bagi para nasabah dan juga masyarakat Indonesia.

Manulife Indonesia terus berupaya meningkatkan kualitas para agen yang saat ini berjumlah lebih dari 8 ribu orang dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Manulife Indonesia memandang digitalisasi baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang sebagai aspek yang penting dalam meningkatkan pelayanan kepada nasabah. Digitalisasi juga dilakukan oleh Manulife Indonesia dalam mendukung para agen untuk bisa berinteraksi dengan nasabah adalah dengan meluncurkan inovasi melalui *no-face-to-face sales method*. Metode ini memberikan keleluasaan bagi agen

untuk tetap dapat memberikan advis yang tepat terhadap kebutuhan finansial nasabah tanpa bertatap muka. Metode ini juga memberikan keleluasaan kepada agen dan calon nasabah dalam menjalankan konsultasi keuangan yang tepat sesuai kebutuhan nasabah.

Komitmen ini juga terlihat bahwa Manulife tidak hanya berhenti di wadah yang menghubungkan antara nasabah dan agen, Manulife juga membekali agen dengan berbagai pelatihan yang dilakukan secara rutin, baik mengenai produk maupun bagaimana strategi penjualan. Selama masa pandemi, pelatihan diberikan secara *online* dapat diakses oleh agen di seluruh Indonesia. Manulife terus berupaya optimal membekali para agen dengan aplikasi pelatihan *online* yaitu *MiLearn* yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja.

Digitalisasi merupakan peluang bagi agen Manulife Indonesia untuk senantiasa melayani kebutuhan nasabah. Kedepannya, inovasi ini akan semakin memudahkan para agen dalam membantu keputusan finansial nasabah dan membuat hidup lebih baik. Meskipun mengubah kebiasaan dan cara bekerja Agen dari sebelumnya, momen pandemi justru semakin membuka mata untuk terus meningkatkan kemampuan beradaptasi. Bagi kami, tidak ada yang tidak mungkin untuk merangkul perubahan dengan pasti untuk kemajuan yang lebih besar lagi. ●

Untuk informasi lebih lanjut mengenai profesi agen dapat menghubungi Agency_Recruitment_Id@manulife.com atau akses ke website Manulife melalui tautan: <https://www.manulife.co.id/menjadiagen>

Judul	Harjanto Tanuwidjaja Jabat Dirut IFG LIFE
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pengangkatan Dirut Baru IFG Life
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-10-05
Sentimen	Netral

Harjanto Tanuwidjaja Jabat Dirut IFG Life



Harjanto Tanuwidjaja

JAKARTA – *Holding* Asuransi dan Penjaminan Indonesia Financial Group (IFG) menunjuk Harjanto Tanuwidjaja sebagai direktur utama (Dirut) PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life. Hal tersebut tertuang dalam Keputusan Sirkuler Pemegang Saham PT Asuransi Jiwa IFG Nomor: KS-01/AJIFG/X/2021.

Sekretaris Perusahaan IFG Beko Setiawan menyampaikan, manajemen IFG menyambut baik kehadiran Harjanto Tanuwidjaja sebagai direktur utama di IFG Life dan memastikan jajaran direksi IFG Life saat ini dapat memperkuat IFG sebagai *holding* melalui produk-produk asuransi jiwa yang

mampu menjawab kebutuhan pasar.

"Kami ucapkan selamat datang kepada Harjanto Tanuwidjaja yang telah diberikan kepercayaan oleh pemegang saham untuk memimpin IFG Life. Kami meyakini dan mempunyai harapan tinggi kepada jajaran direksi IFG Life saat ini, untuk terus mengembangkan potensi bisnis dan layanan IFG Life dalam rangka menghadirkan bisnis asuransi dengan produk yang berorientasi pada proteksi dan produk investasi berisiko rendah," jelas Beko melalui keterangan tertulis, Senin (4/10).

Dalam keputusan sirkuler tersebut, disampaikan pula mengenai perubahan nomenklatur pada jabatan direktur kepatuhan, sumber daya manusia dan teknologi informasi menjadi direktur kepatuhan, manajemen risiko dan sumber daya manusia yang saat ini dijabat oleh Eli Wijanti. Perubahan nomenklatur juga terdapat pada jabatan direktur operasional menjadi direktur operasional dan teknologi informasi yang saat ini dijabat oleh Yusman Dedy Kusuma.

Dengan demikian, susunan jajaran direksi IFG Life terbaru sebagai berikut yakni Direktur Utama Harjanto Tanuwidjaja. Adapun Direktur Keuangan dan Investasi Farid Azhar Nasution, Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko dan Sumber Daya Manusia Eli Wijanti, serta Direktur Operasional dan Teknologi Informasi Yusman Dedy Kusuma. (pri)

Judul	IFG Tunjuk Harjanto Tanuwidjaja jadi Dirut IFG Life
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pengangkatan Dirut Baru IFG Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211004/215/1450029/ifg-tunjuk-harjanto-tanuwidjaja-jadi-dirut-ifg-life
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Netral

IFG Tunjuk Harjanto Tanuwidjaja jadi Dirut IFG Life

Hal ini tertuang dalam Keputusan Sirkuler Pemegang Saham PT Asuransi Jiwa IFG Nomor: KS-01/AJIFG/X/2021.



Denis Riantiza Melanova - Bisnis.com
04 Oktober 2021 | 11:23 WIB



Logo Indonesia Financial Group (IFG) - latimewa

Bisnis.com, JAKARTA -- Holding BUMN Perasuransian dan Penjaminan PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia atau yang dikenal Indonesia Financial Group (IFG) dan PT Bahana Kapital Investa yang merupakan anak perusahaan IFG sekaligus pemegang saham PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life), menetapkan Harjanto Tanuwidjaja sebagai Direktur Utama di IFG Life.

Hal ini tertuang dalam Keputusan Sirkuler Pemegang Saham PT Asuransi Jiwa IFG Nomor: KS-01/AJIFG/X/2021.

Manajemen IFG menyambut baik kehadiran Harjanto Tanuwidjaja sebagai Direktur Utama di IFG Life dan memastikan jajaran Direksi IFG Life saat ini dapat memperkuat IFG sebagai holding melalui produk-produk asuransi jiwa yang mampu menjawab kebutuhan pasar.

Baca Juga : [IFG Life Gandeng Finansialku Edukasi Pentingnya Asuransi](#)

"Kami ucapkan selamat datang kepada Bapak Harjanto Tanuwidjaja yang telah diberikan kepercayaan oleh pemegang saham untuk memimpin IFG Life. Kami meyakini dan mempunyai harapan tinggi kepada jajaran Direksi IFG Life saat ini untuk terus mengembangkan potensi bisnis dan layanan IFG Life dalam rangka menghadirkan bisnis asuransi dengan produk yang berorientasi pada proteksi dan produk investasi berisiko rendah," ujar Sekretaris Perusahaan IFG Beko Setiawan melalui siaran pers, Senin (4/10/2021).



Dalam keputusan sirkuler tersebut disampaikan pula mengenai perubahan nomenklatur pada jabatan Direktur Kepatuhan, Sumber Daya Manusia, dan Teknologi Informasi menjadi Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko, dan Sumber Daya Manusia yang saat ini dijabat oleh Eli Wijanti.

Perubahan nomenklatur juga terdapat pada jabatan Direktur Operasional menjadi Direktur Operasional dan Teknologi Informasi yang saat ini dijabat oleh Yusman Dedy Kusuma.

Judul	IFG Life Tunjuk Harjanto Tanuwidjaja jadi Direktur Utama
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Pengangkatan Dirut Baru IFG Life
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read365142/ifg-life-tunjuk-harjanto-tanuwidjaja-jadi-direktur-utama
Tanggal Berita	2021-10-04
Sentimen	Netral

PUBLIKER: PTINVESTASI / PUBLIS: PTINVESTASI

IFG Life Tunjuk Harjanto Tanuwidjaja jadi Direktur Utama

Senin, 04 Oktober 2021, 15:39 WIB



Kredit Foto: IFG Life

WE Online, Jakarta - Indonesia Financial Group (IFG) dan PT Bahana Kapital Investa yang merupakan anak perusahaan IFG sekaligus pemegang saham PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) menetapkan Harjanto Tanuwidjaja sebagai Direktur Utama di IFG Life.

Menanggapi hal ini, manajemen IFG menyambut baik kehadiran Harjanto Tanuwidjaja sebagai Direktur Utama di IFG Life dan memastikan jajaran Direksi IFG Life saat ini dapat memperkuat IFG sebagai Holding melalui produk-produk asuransi jiwa yang mampu menjawab kebutuhan pasar.

"Kami ucapkan selamat datang kepada Bapak Harjanto Tanuwidjaja yang telah diberikan kepercayaan oleh Pemegang Saham untuk memimpin IFG Life. Kami meyakini dan mempunyai harapan tinggi kepada jajaran Direksi IFG Life saat ini untuk terus mengembangkan potensi bisnis dan layanan IFG Life dalam rangka menghadirkan bisnis asuransi dengan produk yang berorientasi pada proteksi dan produk investasi berisiko rendah," ujar Sekretaris Perusahaan IFG, Beko Setiawan di Jakarta, Senin (4/10/2021).

Adapun penunjukan Harjanto Tanuwidjaja sebagai Direktur Utama di IFG Life tertuang dalam Keputusan Sirkuler Pemegang Saham PT Asuransi Jiwa IFG Nomor: KS-01/AJ/IFG/X/2021. **Baca Juga: IFG Umumkan Rianto Ahmadi Sebagai Direktur Teknik IFG**

Dalam keputusan sirkuler tersebut disampaikan pula mengenai perubahan nomenklatur pada jabatan Direktur Kepatuhan, Sumber Daya Manusia dan Teknologi Informasi menjadi Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko dan Sumber Daya Manusia yang saat ini dijabat oleh Eli Wijanti. Perubahan nomenklatur juga terdapat pada jabatan Direktur Operasional menjadi Direktur Operasional dan Teknologi Informasi yang saat ini dijabat oleh Yusman Dedy Kusuma.