

Kamis, 6 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	5 Manfaat Punya Asuransi, Hidup Bebas Beban Pikiran
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Manfaat Memiliki Asuransi
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/investment/20220105134642-21-304801/5-manfaat-punya-asuransi-hidup-bebas-beban-pikiran
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Positif

5 Manfaat Punya Asuransi, Hidup Bebas Beban Pikiran

WIDE (FMCC) - CNBC Indonesia

di CNBC.com, 5 Jan



Jakarta, CNBC Indonesia - Memiliki pola asuransi jiwa akan membantu hal yang sangat penting bagi masyarakat. Karena dapat melindungi keluarga kita dari risiko yang mungkin terjadi. Asuransi jiwa memiliki dua hal utama, yakni melindungi risiko dan memberikan jaminan ketika terjadi risiko atau ketidakpastian di masa depan.

Berikut lima alasan mengapa asuransi jiwa, di mana sendiri sendiri, memiliki manfaat bagi keluarga, baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, asuransi jiwa dapat menjadi solusi dalam menghadapi ketidakpastian.

Adapun rangkuman dari berbagai sumber berikut lima manfaat dari asuransi jiwa yang bisa Anda peroleh:



1. Mengurangi Beban Keuangan

Dalam penelitian yang diterbitkan di Journal of Development Economics, memiliki asuransi jiwa dapat mengurangi beban keuangan dan mengurangi risiko jika hal ini benar-benar dapat mengurangi risiko yang bisa mengakibatkan kerugian yang signifikan. Karena risiko sendiri pada dasarnya adalah ketidakpastian yang akan mengurangi beban keuangan dan mengurangi risiko yang mungkin terjadi.

2. Investasi Demi Masa Depan

Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

3. Bisa Ditukar Atau Asuransi Koneksi Bisa Untuk Pensiun

Asuransi jiwa memiliki berbagai manfaat yang bisa Anda dapatkan. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

4. Memiliki Keleluasaan Keuangan

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

5. Bebas Beban

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

6. Bisa Ditukar Atau Asuransi Koneksi Bisa Untuk Pensiun

Asuransi jiwa memiliki berbagai manfaat yang bisa Anda dapatkan. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

7. Memiliki Keleluasaan Keuangan

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

8. Bebas Beban

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

9. Bisa Ditukar Atau Asuransi Koneksi Bisa Untuk Pensiun

Asuransi jiwa memiliki berbagai manfaat yang bisa Anda dapatkan. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

10. Memiliki Keleluasaan Keuangan

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

11. Bebas Beban

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

12. Bisa Ditukar Atau Asuransi Koneksi Bisa Untuk Pensiun

Asuransi jiwa memiliki berbagai manfaat yang bisa Anda dapatkan. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

13. Memiliki Keleluasaan Keuangan

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

14. Bebas Beban

Asuransi jiwa juga dapat memberikan berbagai manfaat. Asuransi jiwa juga bisa dijadikan sebagai bentuk investasi untuk masa depan baik dari sisi keuangan maupun asuransi. Oleh karena itu, Anda bisa mendapatkan jaminan dengan berbagai manfaat yang diberikan. Sehingga bisa Anda dapatkan asuransi yang dapat membantu keluarga yang memiliki risiko finansial investasi yang dapat diterima.

Judul	Berita Foto - Jaminan dan Proteksi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Jaminan dan Proteksi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-01-06
Sentimen	Netral



Beritasatu Photo/Uthman AR

Jaminan dan Proteksi

Petugas menjelaskan produk asuransi kepada calon nasabah di Jakarta, baru-baru ini. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai, asuransi mampu mengelola risiko dan memberikan jaminan serta proteksi diri atas ketidakpastian di masa datang.

Judul MEWASPADAI RISIKO TAPERING

Nama Media Bisnis Indonesia

Newstrend Waspada Risiko Tapering

Halaman/URL 15

Tanggal Berita 2022-01-06

Sentimen Positif

| ASURANSI JIWA |

MEWASPADAI RISIKO TAPERING

Bisnis, JAKARTA — Industri asuransi jiwa optimistis kondisi investasi pada tahun ini akan lebih baik, meski dibayangi berbagai risiko ketidakpastian global, termasuk dampak kebijakan *tapering off* oleh Bank Sentral Amerika Serikat (AS). Pengelolaan aset dan liabilitas menjadi hal penting yang diutamakan industri dalam menghadapi risiko ketidakpastian tersebut.

Denis Riantiza Melanova
denis.melanova@bisnis.com

Ketua Bidang Keuangan, Pajak, dan Investasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Simon Imanto mengatakan strategi pengelolaan investasi industri asuransi jiwa tidak terlepas dari profil liabilitas yang dimiliki perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan aset dan liabilitas atau *asset liability management* menjadi kunci penting dalam mengatur strategi investasi.

"Kami percaya dampak *tapering* ini tidak permanen atau sementara dan kami percaya positif 2022 lebih baik. Dampak tersebut memang coba kami antisipasi. Misal, ada beberapa liabilitas jangka panjang, strategi kami tentunya asennya jangka panjang. Tapi yang terkait *cash flow*, masuknya ke *money market* atau deposito berjangka," ujar Simon, belum lama ini.

Menurutnya, *asset liability management* diutamakan agar kesinambungan stabilitas arus kas dengan kewajiban klaim jatuh tempo dapat terjaga.

Berdasarkan data AAJI sampai dengan kuartal III/2021, total penempatan dana investasi mencapai Rp477,84 triliun atau naik 6,4% secara tahunan atau *year-on-year* (YoY). Penempatan investasi mayoritas berada di pasar modal, yakni pada instrumen investasi reksadana sebesar 32% dan saham sebesar 28% dari total penempatan dana investasi. Total penempatan dana pada kedua instrumen tersebut mencapai Rp285,57 triliun atau meningkat sebesar 22,1% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

Dana investasi juga banyak ditempatkan di instrumen surat berharga negara (SBN) dengan porsi sebesar 21%. AAJI mencatat hingga kuartal III/2021, dana investasi yang ditempatkan pada

instrumen SBN meningkat 17,3% YoY dengan total nilai Rp98,02 triliun. Sisanya, dana investasi ditempatkan di instrumen sukuk korporasi sebesar 8%, deposito 6%, penyertaan langsung 2%, bangunan dan tanah 2%. Selain itu, AAJI juga mengamati mulai dilirikannya penempatan investasi di emas murni, yang mencapai Rp60 miliar hingga kuartal III/2021.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menambahkan dalam melakukan penempatan investasi, industri asuransi jiwa tidak sekedar memilih instrumen yang memberikan imbal hasil yang paling tinggi. Namun, harus memperhatikan jangka waktu liabilitas yang dimilikinya. Oleh karena itu, strategi penempatan investasi industri asuransi jiwa tidak akan banyak mengalami perubahan.

Menurutnya, penempatan investasi akan berputar di instrumen-instrumen seperti deposito, obligasi, reksadana, dan saham yang memiliki fungsi masing-masing. Misalnya, dia menyebut, penempatan investasi di deposito diperlukan untuk polis-polis asuransi jiwa yang segera jatuh tempo, seperti asuransi kesehatan. Kemudian, penempatan di obligasi diperlukan untuk mengantisipasi polis yang memiliki klaim jatuh tempo jangka panjang.

"Industri asuransi jiwa sangat mengharapkan ada semakin banyak pilihan yang tersedia di *market* Indonesia, obligasi-obligasi yang berdurasi panjang dengan rating yang bagus. Ada saham juga yang umumnya untuk mengoptimalkan *yield* investasi atau memang ada keputusan nasabah pemegang polis unit-link," jelas Budi.

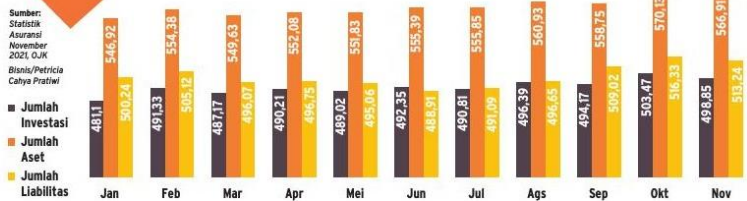
Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengingatkan untuk mewaspadaai risiko ketidakpastian global yang sangat dinamis. Dia



TERUS MENINGKAT

Berdasarkan data AAJI sampai dengan kuartal III/2021, total penempatan dana investasi mencapai Rp477,84 triliun atau naik 6,4% secara tahunan atau *year-on-year* (YoY). Penempatan investasi mayoritas berada di pasar modal, yakni pada instrumen investasi reksa dana sebesar 32% dan saham sebesar 28% dari total penempatan dana investasi. Total penempatan dana pada kedua instrumen tersebut mencapai Rp285,57 triliun atau meningkat sebesar 22,1% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

Kinerja Asuransi Jiwa Konvensional 2021 (Rp triliun)



pun meminta Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai regulator dan pengawas untuk terus memantau resiliensi sektor jasa keuangan dalam menghadapi berbagai perubahan lingkungan global.

"Lingkungan global sangat dinamis. Kami lihat dalam hal ini inflasi global, *tapering*, itu semua membawa dimensi yang luar biasa penting di sektor keuangan. OJK sebagai regulator dan pengawas harus melihat resiliensi dan kemampuan *absorb shock* dari perubahan lingkungan global," kata Sri Mulyani dalam Silaturahmi Virtual Tahun 2022 Baru Sektor Jasa Keuangan, Selasa (4/1).

Hal itu juga sejalan dengan tema KTT G20 mengenai upaya global untuk secara bertahap mendesain *exit policy*. Sri Mulyani menuturkan, selama pandemi Covid-19, semua negara menerapkan kebijakan fiskal luar biasa yang tidak mungkin berjalan terus-menerus. Kebijakan *extraordinary* selama pandemi harus dipulihkan secara bertahap.

"Secara bertahap harus dilakukan *exit* yang tidak boleh merusak *recovery* dan tetap menjaga stabilitas sektor keuangan maupun menjaga dan melindungi masyarakat serta perekonomian. Ini kombinasi yang tidak mudah, sehingga *exit policy*

menjadi penting," ujarnya.

Dia berharap pemerintah bersama OJK, Bank Indonesia, dan LPS dalam forum Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK) dapat bersinergi dalam mengawal pemulihan ekonomi secara efektif, andal, dan kredibel.

Sebelumnya, Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank OJK Riswinandi mengingatkan kepada para pelaku industri keuangan non-bank untuk mengantisipasi dampak *tapering*.

Menurutnya, kebijakan pengurangan stimulus moneter tersebut dapat memberikan dampak negatif terhadap pasar modal Indonesia. ▢

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

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

Harapan Menko Luhut untuk OJK: 2022 Tak Ada Lagi Masalah Seperti Tahun Lalu

Selain itu, Luhut mengharapkan agar pengalaman tahun lalu bisa digunakan dan menjadi pembelajaran untuk OJK lebih bagus lagi.

Rika Anggrani - Bisnis.com
04 Januari 2022 | 17:21 WIB



Layar menampilkan Menteri Koordinator Bidang Kemanitan dan Investasi Luhut Binsar Pandjaitan saat berbicara di acara Bisnis Indonesia Business Challenges 2022 secara virtual di Jakarta, Rabu (15/12/2021). Bisnis - Abdurachman

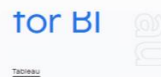
Bisnis.com, JAKARTA – Menteri Koordinator Bidang Kemanitan dan Investasi, Luhut Binsar Pandjaitan mengharapkan kinerja Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bisa lebih signifikan di tahun ini.

Hal itu disampaikan Luhut dalam acara bertajuk 'Silaturahmi Virtual Tahun Baru 2022 Sektor Jasa Keuangan', Selasa (4/1/2022). Dalam kesempatan itu, Luhut berharap ke depannya tidak ada lagi permasalahan asuransi dan perbankan yang sempat terjadi pada tahun lalu.

"Saya berharap ke depan tidak ada lagi masalah-masalah seperti tahun lalu, masalah tentang asuransi dan perbankan," kata Luhut, Selasa (4/1/2022).

Baca Juga : [Ada Persaingan Global, Bos OJK Percepat Akselerasi Transformasi Digital](#)

Di samping, Luhut menyampaikan pesan bahwa setiap struktur atau posisi di OJK haruslah saling membantu dan tidak mementingkan ego kekuasaan.



"Jangan bekerja sendiri-sendiri. Semua bekerja satu tim dan bahu-membahu. Tidak boleh merasa bahwa ini kekuasaannya sendiri," ujarnya.

Dengan begitu, Luhut berharap akan membawa dampak positif terhadap kinerja OJK agar lebih detail ke depannya. "Dan para komisioner juga jangan merasa sebagai bos sendiri, harus juga bisa bekerja sama dengan kepala dan seterusnya," imbuhnya.

Baca Juga : [Buka Perdagangan Bareng Jokowi, Ketua OJK Pamer Pencapaian Pasar Modal Selama 2021](#)

Selain itu, Luhut mengharapkan agar pengalaman tahun lalu bisa digunakan dan menjadi pembelajaran untuk OJK lebih bagus lagi.



Luhut memberikan contoh dalam hal penyelesaian Covid-19 sampai hari ini yang dilakukan dengan bekerja sungguh-sungguh serta tidak merasa paling hebat.

"Saya menyampaikan ini sebagai saya kira yang lebih tua di antara kita semua, kalau saya boleh bilang senior dalam segi umur dan juga mungkin banyak pengalaman. Jangan pernah merasa bahwa kita paling hebat, paling benar, tetapi kita semua adalah satu tubuh dalam bekerja dengan tim," pungkasnya.

Judul	Dukung Digitalisasi Asuransi
Nama Media	Marketeers
Newstrend	Digitalisasi Asuransi
Halaman/URL	A6, A7
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Positif

006

INNOVATION

Startup

Dukung Digitalisasi Asuransi

Peran agregator asuransi semakin meningkat seiring tumbuhnya minat orang berasuransi. Fuse menemukan momentum tepat untuk ikut dalam mengembangkan industri asuransi melalui jalur digital.

Oleh Tri Kurnia Yulianto



Minat orang Indonesia untuk memiliki asuransi, khususnya asuransi jiwa, semakin meningkat dalam beberapa tahun ini. Hal tersebut terlihat dari penutupan industri asuransi jiwa yang terus tumbuh, bahkan di masa pandemi. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pendapatan dari premi baru industri ini tumbuh 17,6% (year-on-year/ yoy) dari periode yang sama tahun lalu menjadi Rp 94,2 triliun.

Melihat peluang tersebut, perusahaan asuransi berbasis teknologi (*insurance technology/insurtech*), Fuse turut memperkukuh kuse di pasar asuransi Tanah Air. *Insurtech* ini berdiri sejak tahun 2017 dan terus menancapkan kukunya dengan melakukan ekspansi bisnis. Hal ini tergambar pada besarnya aliran modal yang masuk dan kinerja bisnis yang bagus.

Sepanjang tahun 2021 merupakan momentum bersejarah Fuse dalam berbisnis. Pasalnya, pendanaan demi pendanaan terus mengalir dari investor. Dalam kurun waktu setahun, secara total, Fuse mampu meraih investasi sebanyak US\$ 50 juta atau setara Rp 725 miliar. Dana yang didapatkan ini rencananya untuk melakukan ekspansi bisnis ke negara-negara kawasan Asia Tenggara (ASEAN).

Founder dan Chief Executive Officer (CEO) Fuse Andy Yeung mengatakan, investasi tersebut berasal beberapa modal di putaran sebelumnya, yakni East Ventures (Growth Fund), GGV Capital, eWTR, dan Emtek. Dia menyebut, selama enam bulan telah merampungkan tiga putaran pendanaan, yakni Seri B, Seri B tambahan, dan Seri B Plus.

Kami sangat mendapat kepercayaan dari investor yang memutuskan untuk berinvestasi di Fuse di saat banyak pemain *insurtech* di ASEAN. Dana segar dan putaran Seri B Plus ini untuk membuka platform Fuse ke lebih banyak negara di ASEAN. Sebab, pada tahun 2021, masyarakat kelas menengah di wilayah tersebut diidentifikasi akan tumbuh menjadi 350 juta konsumen dengan pendapatan US\$ 300 miliar dan semakin melek digital," kata Andy.

Andy mengklaim, Fuse berada di posisi yang tepat untuk memasuki pasar asuransi. Apalagi, penetrasi asuransi di pasar di ASEAN melalui platform teknologi masih kurang. Khususnya, yang menghadirkan kanal-kanal distribusi yang

bervariasi sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Hingga sekarang, Fuse memiliki lebih dari 60.000 tenaga pemasar atau mitra yang menggunakan aplikasi Fuse Pro. *Insurtech* ini juga bekerja sama dengan lebih dari 40 perusahaan asuransi, mulai dari perusahaan asuransi umum hingga perusahaan asuransi jiwa, yang mendukung Fuse untuk menyediakan lebih dari 300 produk asuransi bagi end-customer. Sejak kuartal III tahun 2021, Fuse resmi ditunjuk oleh Tokopedia sebagai mitra *insurtech* strategis untuk menghadirkan semua produk asuransi umum bagi user Tokopedia.

Pendapatan Rp 1 Triliun

Pada September 2021 atau tepatnya pada kuartal III, Fuse melaporkan pendapatan premi bruto (*Gross Written Premium/GWP*) untuk tahun 2021 telah melampaui Rp 1 triliun. Menjadikan Fuse sebagai *insurtech* terbesar di Indonesia.

Andy mengatakan, banyak potensi tersedia untuk industri *insurtech*, sering terjadinya perubahan perilaku konsumen akibat COVID-19. *Insurtech* menjadi katalisator dalam membangun dan memperluas akses masyarakat terhadap produk asuransi.

Dia menyebut, perusahaan asuransi menjadi *partner* kunci untuk membangun berbagai jenis produk asuransi. Fuse mengembangkan teknologi untuk mendistribusikan produk asuransi tersebut secara efektif melalui kanal-kanal distribusi.

Sebagai platform teknologi yang independen, Fuse sangat terbuka untuk berkolaborasi dengan semua perusahaan asuransi. Karena kami tidak hanya meningkatkan penjualan produk, tetapi juga mendukung perusahaan asuransi dalam memberikan pengalaman terbaik dalam berasuransi bagi *partner* dan juga end-customers," ujar Andy.

Ekspansi Bisnis

Kinerja positif terus ditunjukkan Fuse hingga akhir tahun 2021. Usai mendapatkan pendanaan dan meraih pendapatan Rp 1 triliun, startup ini berencana ekspansi pada bidang industri jasa keuangan. Dengan menggaet kerja sama perusahaan *multifinance*, Cipin Finance, Fuse bakal memberikan layanan baru berupa pinjaman dana tunai.

Pinjaman dana tunai ini akan ditawarkan oleh lebih 60 ribu tenaga pemasar atau *partner* Fuse, dengan menggunakan aplikasi Fuse Pro, kepada nasabah yang memiliki mobil. Pengajuan pinjaman dana tunai ke *partner* wajib menyertakan aset mobil atau BPKB sebagai agunan. Selanjutnya, Cipin Finance akan memberikan pinjaman dana tunai apabila nasabah telah dinyatakan memenuhi syarat.

Head of Financial Institute Fuse Cuyonyo Lijanto mengatakan, peran *insurtech*

semakin penting karena tak cuma membantu mendistribusikan produk asuransi, tetapi juga menyediakan akses fasilitas pinjaman dengan mudah dan aman. Dengan leuitkan platform teknologi yang dimiliki, dia optimis penyaluran pembiayaan oleh perusahaan *multifinance* terus bertumbuh pesat.

"Kami berkomitmen mengembangkan teknologi untuk memperluas akses pinjaman dana tunai. Karena itu, kami memilih bekerja sama dengan Cipin Finance, perusahaan pembiayaan terpercaya yang merupakan bagian dari konglomerasi keuangan Panin Group. Harapannya, pinjaman dana tunai ini lebih mudah diakses oleh masyarakat," tuturnya.



“SEBAGAI PLATFORM TEKNOLOGI YANG INDEPENDEN, FUSE SANGAT TERBUKA UNTUK BÉRKOLABORASI DENGAN SEMUA PERUSAHAAN ASURANSI.”

Andy Yeung
Founder & Chief Executive Officer (CEO) Fuse

Judul	Pengalihan Polis Jiwasraya ke IFG Life Sudah Capai 55%
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/pengalihan-polis-jawasraya-ke-ifg-life-sudah-capai-55
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Netral

Pengalihan Polis Jiwasraya ke IFG Life Sudah Capai 55%

Rabu, 05 Januari 2022 / 18:13 WIB



ILUSTRASI: Karyawan IFG Life melayani nasabah saat pelayanan Customer Center yang berlokasi di Gedung Graha Naga, Jakarta, Rabu (24/12). (KONTAN/Camila Agus Waluyo)

Manfaat All Risk Hingga Mobil Usia 12 Tahun

Situs Kompas

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pengalihan polis nasabah ex Jiwasraya yang mengikuti restrukturisasi ke IFG Life telah mencapai 55%. Adapun, proses pengalihan tersebut sudah dilakukan sejak 18 Desember lalu.

"Sejak tanggal 18 Desember 2021 yakni satu minggu dari OJK memberikan ijin pengalihan polis, IFG Life sudah mengalihkan polis lebih dari 55% atau sebanyak 156.216 polis," ujar Fadhan Dwiastara selaku Pgs. Corporate Secretary IFG Life kepada KONTAN, Rabu (5/1).



Fadhan pun bilang bahwa melihat proses yang berlangsung saat ini, pihaknya yakin pengalihan polis ini masih sesuai dengan surat ijin yang diberikan oleh OJK atas pengalihan polis. Sekadar mengingatkan, OJK mensyaratkan waktu pengalihan polis ini berlangsung selama tiga bulan.

Tak hanya migrasi polis saja yang telah dilakukan, rupanya IFG Life juga sudah membayarkan manfaat pada pemegang polis produk Mantap plus C. Adapun, produk ini merupakan polis nasabah yang memilih restrukturisasi opsi dengan cicilan 5 tahun dan terdapat pembayaran uang muka sebesar 10%.

Baca Juga: **Jasa Raharja Proyeksikan Laba Sepanjang Tahun 2021 Capai Rp 1,64 Triliun**

"IFG Life telah melakukan pembayaran manfaat untuk tahapan yang jatuh tempo di tahun 2021, sebanyak 8.796 polis Mantap plus C sebesar lebih dari Rp 900 miliar," ujar Fadhan.

Sebagai gambaran, nasabah ex Jiwasraya yang memilih opsi tersebut ada sekitar 13.967 nasabah. Itu berarti, ada sekitar 62,98% nasabah yang memperoleh pembayaran uang muka 10% tersebut.

Fadhan pun menyampaikan bahwa dana yang digunakan untuk membayarkan manfaat tersebut berasal dari Penyerahan Modal Negara (PMN) dari pemerintah. Seperti diketahui, IFG Life melalui induknya IFG mendapatkan PMN di 2021 senilai Rp 20 triliun.

"PMN sebagai komitmen pemerintah dalam menyelesaikan kewajiban dari polis-polis yang di transfer ke IFG Life dan dalam rangka penyelamatan pemegang polis agar manfaat polis dapat dibayarkan sesuai dengan yang tertera dalam polis restrukturisasi asuransi termasuk pembayaran dimuka untuk polis Mantap plus C," jelas Fadhan.

Salah satu nasabah yang mengikuti restrukturisasi, Cicik pun mengakui pembayaran muka 10% sudah didapat olehnya. Sekadar informasi, Cicik memiliki dua polis dalam program restrukturisasi ini dengan memilih opsi B dan opsi C, yang merupakan milik suaminya.

Baca Juga: **Selring Pemulihan Ekonomi, Kinerja Asuransi Penjaminan Kredit Ikut Terkerek**

Meskipun memilih ikut restrukturisasi, Cicik pun masih berharap dana miliknya bisa dikembalikan utuh tanpa potongan dan bisa segera cair karena dirinya membutuhkan dana tersebut.

"Segera mungkin dibayarkan ke nasabah baik yang plan B maupun plan C, sampai lunas ke depan, karena semua itu adalah hak nasabah, jangan pakai potong-potong segala," ujar Cicik.

Selanjutnya: **Gawat! Ini Pembangkit PLN yang Bakal Padam, Ada PLTU Surabaya 1-7 dan PLTU Paiton**

Judul	Geger Unitlink, Ini Dosa Siapa?
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1872563/geger-unitlink-ini-dosa-siapa
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Netral

Geger Unitlink, Ini Dosa Siapa?

Ekonomi | infobanknews.com | Published at Rabu, 05 Januari 2022 - 11:17









Oleh Karnoto Mohamad, Wakil Pemimpin Redaksi Infobank

UNITLINK yang geger industri asuransi jiwa Indonesia. Menurut Infobank Institute, ada tiga faktor yang menyebabkan produk unitlink berkembang pesat hingga dilirngi oleh kekecewaan sejumlah nasabahnya.

Satu, ketatnya kompetisi di industri asuransi jiwa sehingga perusahaan asuransi harus mencari inovasi produk dan strategi pemasaran sehingga caranya meraih pertumbuhan pendapatan maupun keuntungan tidak legi sesuai marwah asuransi yang mestinya pendapatan underwriting. Karena produk unitlink terbukti ampuh membuat masyarakat mau berasuransi, maka perusahaan asuransi jiwa pun berlomba menjual produk asuransi berbalut investasi. Karena kompetisinya sangat ketat, perusahaan asuransi jiwa yang sulit menembus pasar unitlink berusaha membuat inovasi lain berupa produk asuransi dengan imbal hasil tetap seperti saving plan sampai terseret kasus gagal bayar.

Dua, cara jualan agen asuransi yang berusaha memikat nasabah dengan iming-iming return plus proteksi asuransi tanpa memberikan pemahaman mengenai biaya yang timbul dan risiko investasi yang ada di tangan pemegang polis. Akibatnya, banyak nasabah unitlink yang baru mencari pemahaman sendiri setelah dalam perjalanannya hasil investasi yang dirasakan tidak sesuai dengan apa yang disampaikan agen asuransi. Terjadinya kasus mis-selling produk asuransi ini dibiarkan oleh perusahaan asuransi dan didukung adanya kultur dimana transaksi antara agen asuransi dan konsumen lebih ditentukan oleh kedekatan emosional baik faktor keluarga maupun teman.

Tiga, literasi masyarakat di bidang keuangan sangat rendah ditambah pola pikir yang lebih mengedepankan investasi dibandingkan kehati-hatian untuk mengantisipasi risiko. Menurut survei OJK, indeks literasi masyarakat di bidang asuransi hanya 19,40% pada 2019, bahkan untuk bidang pasar modal hanya 4,92%. Sehingga wajar jika banyak masyarakat mudah terjerat kasus investasi bodong dan nasabah unitlink umumnya pun tidak memahami mengenai risiko yang ada di dalam produk tersebut.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memiliki otoritas untuk memperbaiki ketiga faktor di atas, terutama untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak sehat di industri asuransi. Berikutnya adalah bagaimana OJK dan industri keuangan berperan dalam mengedukasi dan meningkatkan literasi keuangan masyarakat. OJK harus lebih menggalakan program dan aktivitas edukasi dan perlindungan konsumen dengan anggaran yang dimiliki. Dalam laporannya kepada Komisi XI DPR Desember lalu, OJK menyampaikan dari pagu total anggaran sebesar Rp6,21 triliun pada 2021 baru terealisasi sebesar 78,28% per November. Sementara pagu anggaran kegiatan edukasi dan perlindungan konsumen yang relatif kecil sebesar Rp43,43 miliar yang kemudian disesuaikan menjadi Rp40,29 miliar, pun baru terealisasi 64% per akhir November.

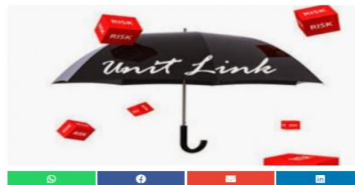
Apa yang harus dibenahi dalam pemasaran produk unitlink yang telah menjadi mesin pertumbuhan premi di asuransi jiwa selama 15 tahun terakhir? Perlukan moratorium Unitlink dilakukan dan apa dampaknya bagi sektor jasa keuangan? Seperti apa peringkat perusahaan asuransi jiwa dalam produk unitlink? Simak selengkapnya di Majalah Infobank Nomor 525 Januari 2022. (*)

Judul	Geger Unitlink, Ini Salah Siapa, Ini Dosa Siapa?
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://infobanknews.com/geger-unitlink-ini-dosa-siapa/
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Netral

Home > Keuangan > Geger Unitlink, Ini Salah Siapa, Ini Dosa Siapa?

Geger Unitlink, Ini Salah Siapa, Ini Dosa Siapa?

Rezkiana Nisaputra January 5, 2022



Oleh Karnata Mohamad, Wakil Pemimpin Redaksi Infobank

UNITLINK yang geger industri asuransi jiwa Indonesia. Menurut Infobank Institute, ada tiga faktor yang menyebabkan produk unitlink berkembang pesat hingga diiringi oleh kekecewaan sejumlah nasabahnya. Satu, ketatnya kompetisi di industri asuransi jiwa sehingga perusahaan asuransi harus mencari inovasi produk dan strategi pemasaran sehingga caranya meraih pertumbuhan pendapatan maupun keuntungan tidak lagi sesuai marwah asuransi yang mestinya pendapatan underwriting. Karena produk unitlink terbukti ampuh membuat masyarakat mau berasuransi, maka perusahaan asuransi jiwa pun berlomba menjual produk asuransi berbalut investasi. Karena kompetisinya sangat ketat, perusahaan asuransi jiwa yang sulit menembus pasar unitlink berusaha membuat inovasi lain berupa produk asuransi dengan imbal hasil tetap seperti saving plan sampai terseret kasus gagal bayar.

Dua, cara jualan agen asuransi yang berusaha memikat nasabah dengan iming-iming return plus proteksi asuransi tanpa memberikan pemahaman mengenai biaya yang timbul dan risiko investasi yang ada di tangan pemegang polis. Akibatnya, banyak nasabah unitlink yang baru mencari pemahaman sendiri setelah dalam perjalanannya hasil investasi yang dirasakan tidak sesuai dengan apa yang disampaikan agen asuransi. Terjadinya kasus mis-selling produk asuransi ini dibarengi oleh perusahaan asuransi dan didukung adanya kultur dimana transaksi antara agen asuransi dan konsumen lebih ditentukan oleh kedekatan emosional baik faktor keluarga maupun teman.



Tiga, literasi masyarakat di bidang keuangan sangat rendah ditambah pola pikir yang lebih mengedepankan investasi dibandingkan kehati-hatian untuk mengantisipasi risiko. Menurut survei OJK, indeks literasi masyarakat di bidang asuransi hanya 19,40% pada 2019, bahkan untuk bidang pasar modal hanya 4,92%. Sehingga wajar jika banyak masyarakat mudah terjerat kasus investasi bodong dan nasabah unitlink umumnya pun tidak memahami mengenai risiko yang ada di dalam produk tersebut.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memiliki otoritas untuk memperbaiki ketiga faktor di atas, terutama untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak sehat di industri asuransi. Berikutnya adalah bagaimana OJK dan industri keuangan berperan dalam mengedukasi dan meningkatkan literasi keuangan masyarakat. OJK harus lebih menggiatkan program dan aktivitas edukasi dan perlindungan konsumen dengan anggaran yang dimiliki. Dalam laporannya kepada Komisi XI DPR Desember lalu, OJK menyampaikan dari pagu total anggaran sebesar Rp6,21 triliun pada 2021 baru terealisasi sebesar 78,28% per November. Sementara pagu anggaran kegiatan edukasi dan perlindungan konsumen yang relatif kecil sebesar Rp43,43 miliar yang kemudian disesuaikan menjadi Rp40,29 miliar, pun baru terealisasi 64% per akhir November.



Apa yang harus dibenahi dalam pemasaran produk unitlink yang telah menjadi mesin pertumbuhan premi di asuransi jiwa selama 15 tahun terakhir? Perluasan moratorium Unitlink dilakukan dan apa dampaknya bagi sektor jasa keuangan? Seperti apa peringkat perusahaan asuransi jiwa dalam produk unitlink? Simak selengkapnya di Majalah Infobank Nomor 525 Januari 2022. (*)

Judul	OJK Dorong Pengembangan Ekosistem Sektor jasa Keuangan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Dorongan OJK dalam Pengembangan Ekosistem Sektor Jasa Keuangan
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Netral

OJK Dorong Pengembangan Ekosistem Sektor Jasa Keuangan

AMBON – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Provinsi Maluku mendorong pengembangan ekosistem sektor jasa keuangan untuk lebih kontributif pada stabilitas dan pertumbuhan, dengan meningkatkan peran sektor jasa keuangan sepanjang tahun 2021.

"Pengembangan ekosistem dilakukan untuk mendukung sektor ekonomi prioritas, UMKM, penciptaan lapangan kerja dan pembangunan daerah, yang diimplementasikan melalui sejumlah program," kata Kepala kantor OJK Provinsi Maluku Roni Nazra, Selasa (4/1) seperti dilansir *Antara*.

Dia mengatakan, berbagai program di antaranya mendorong akselerasi percepatan akses keuangan melalui perluasan Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD). Telah terbentuk satu TPAKD Provinsi Maluku dan empat TPAKD di Kota Ambon, Kabupaten Maluku Tenggara, Kabupaten Maluku Tengah, dan Kabupaten Buru Selatan.

Fasilitasi percepatan akses keuangan dan kerja sama melalui Program Kredit Pembiayaan Melawan Rentenir (K/PMR) kepada sektor UMKM dan pariwisata, dengan realisasi kredit sebesar Rp 2,1 miliar kepada debitur

138 debitur (NPL 0%), serta jumlah perlindungan asuransi sebanyak 1.800 wisatawan. Fasilitasi penyaluran KUR, pada sektor-sektor unggulan daerah dengan realiasi penyaluran, sebesar Rp 980,96 miliar kepada 31.433 debitur dengan NPL 0,22%. Fasilitasi pembiayaan MEKAAR dan UMi dengan realisasi pembiayaan MEKAAR posisi November 2021 Rp 92,87 miliar atau 91,12% secara *year on year* (yoy), kepada 24.701 debitur. Sedangkan realisasi pembiayaan UMi posisi November 2021 sebesar Rp 11,25 miliar kepada 3.694 debitur.

Program lainnya yakni fasilitasi percepatan akses keuangan dan kerja sama antara PT Bank Mandiri Tbk, PT Jasindo, dan PT Aneka Sumber Tata Bahari selaku *off taker* untuk mendorong akses pembiayaan bagi nelayan. OJK juga memfasilitasi kerja sama antara Kota Ambon, Bank Mandiri untuk program transaksi nontunai pada moda transportasi angkutan umum. Selain itu, fasilitasi kerja sama antara PT ASDP dan Bank Mandiri untuk program transaksi non tunai pada moda transportasi penyebrangan laut. **(th)**

Judul	Daftar 10 Marketplace Asuransi Populer di Indonesia: Lifepal dan PasarPolis Masuk
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Daftar Marketplace Asuransi Populer di Indonesia
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220105/563/1485675/daftar-10-marketplace-asuransi-populer-di-indonesia-lifepal-dan-pasarpolis-masuk
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Fintech

Daftar 10 Marketplace Asuransi Populer di Indonesia: Lifepal dan PasarPolis Masuk

Walaupun ada 10 platform yang dikenali, kesadaran terhadap platform marketplace asuransi secara umum masih terbilang kecil, hanya 29,8 persen dari total 1.500 responden yang diuji.

Azzah Rahman - Bisnis.com
04 Januari 2022 | 10:00 WIB



Bisnis.com, JAKARTA - Survei DSInnovative bertajuk Fintech Report 2021 'The Convergence of (Digital) Financial Services' mengungkap 10 platform marketplace asuransi yang dikenali oleh para responden.

Secara umum, laporan ini menggambarkan bahwa dari total 1.500 responden yang dalam survei ini diuji pengetahuannya terkait berbagai jenis fintech, kesadaran terhadap platform marketplace asuransi terbilang kecil, hanya 29,8 persen dari total responden.

Angka tersebut kalah jauh dari dompet digital, platform bayar tunda (paylater), P2P lending, dan marketplace investasi online. Namun, masih lebih baik ketimbang platform urun dana (crowdfunding) dan layanan transfer dana alias remittance.

Baca Juga : Hingga Penghujung Tahun 2021, Permodalan Industri Asuransi Aman

Berdasarkan responden yang mengenali dan memiliki pengetahuan terkait platform insurtech, nyatanya 55,3 persen justru lebih kenal ke platform-platform di kategori lain-lain (others).



Tak heran, hal ini didorong banyaknya perusahaan asuransi yang biasanya sudah mengembangkan sendiri kanal digital miliknya. Selain itu, platform digital lain pun ramai-ramai mulai ikut menjadi agregator produk asuransi. Contohnya, GoSure milik Goke, DANA-Saga milik DANA, dan OVO | Proteksi besutan OVO.

Sementara dari awareness terhadap tiap platform, Lifepal (PT Lifepal Technologies Indonesia) mengambil posisi pertama karena dikenali 39,9 persen responden. Lifepal tercatat sebagai penyelenggara Inovasi Keuangan Digital (IKD) klaster aggregator terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Baca Juga : Kaleidoskop Asuransi 2021: Polemik Bumiputera hingga Heboh Aduan Produk Unit-link

Posisi kedua ditempati PasarPolis (PT PasarPolis Indonesia) dengan dikenali 35,1 persen responden. PasarPolis sendiri tercatat sebagai platform penyelenggara IKD terdaftar di OJK, klaster Insurance Hub.



Selanjutnya, di bawah PasarPolis, yaitu Calpremi (34,6 persen), JAGADIRI (32,5 persen), Goala (31,7 persen), RajaPremi (31,3 persen), dan AlurDuit (30,5 persen). Lainnya, yaitu Futuready baru 21,7 persen, WE+ hanya 16,9 persen, dan terakhir FUSE yang baru dikenali 12,9 persen dari total responden.

Kabar baik buat para pemain tergambar dari 1.435 orang yang berminat mencoba jenis fintech dalam waktu dekat, di mana sebanyak 10,7 persen di antaranya berminat mencoba layanan digital insurance.

Laporan juga mencerminkan bahwa insurtech barangkali baru dikenali segelintir responden karena relevansi iklan dan keterlihatan iklan terkait baru mencapai awareness 4,1 persen responden. Jauh dibandingkan penetrasi iklan fintech di klaster lain.

Terakhir, dari sisi medium paling berpengaruh terhadap minat mencoba produk fintech, paling dominan lewat sosial media yang menyentuh sebesar 60,3 persen responden. Lainnya, yaitu TV (20,3 persen), artikel di internet dan media online (11,1 persen), serta rekomendasi mulut ke mulut (3,3 persen).

Judul	Tenang! Kelas BPJS Kesehatan Belum Dihapus, Segini Iurannya di 2022
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Standardisasi BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5884606/tenang-kelas-bpjs-kesehatan-belum-dihapus-segini-iurannya-di-2022
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Netral

detikFinance > Moneter

Tenang! Kelas BPJS Kesehatan Belum Dihapus, Segini Iurannya di 2022

Anisa Indrainsi - detikFinance

Rabu, 05 Jan 2022 10:41 WIB

8 komentar

SHARE   



Foto: Wama Putra

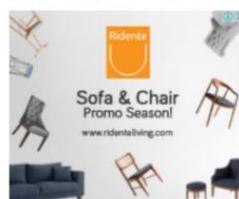
Jakarta - Rencana penghapusan kelas BPJS Kesehatan jadi kelas rawat inap standar (KRIS) jaminan kesehatan nasional (JKN) belum dilakukan bertahap meski sudah memasuki 2022. Rencana itu diterapkan paling lambat 1 Januari 2023.

"Terkait rencana pelaksanaan KRIS JKN, masih sesuai dengan amanat Perpres Nomor 64 Tahun 2020 pasal 54B dan PP 47 Tahun 2021 pasal 84 huruf b yang menyatakan pelayanan rawat inap kelas standar diterapkan paling lambat 1 Januari 2023," kata Dewan Jaminan Sosial Nasional (DJSN) Muttaqien kepada **detikcom**, Rabu (5/1/2022).

Baca juga:

Kelas BPJS Kesehatan Mau Dihapus, Jadi Tahun Ini?

Alasan penghapusan kelas BPJS Kesehatan belum akan diterapkan dalam waktu dekat karena saat ini masih di tahap finalisasi pembahasan. Tahapan yang juga dipersiapkan seperti harmonisasi regulasi, penyiapan infrastruktur, hingga sumber daya manusia (SDM).



"Masih dalam finalisasi pembahasan di internal pemerintah," tuturnya.

Dengan belum dihapusnya kelas BPJS Kesehatan, maka saat ini masih memberlakukan kelas 1, 2, dan 3. Ketentuan mengenai iuran masih mengacu pada Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 64 Tahun 2020 Tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2018 Tentang Jaminan Kesehatan.

Daftar iuran BPJS Kesehatan 2022:

1. Kelas I: Rp 150.000 per orang
2. Kelas II: Rp 100.000 per orang
3. Kelas III: Rp 35.000 per orang

Judul	Inovasi Digital FWD Insurance Siap Jawab Kebutuhan Asuransi Masyarakat Indonesia
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Inovasi Digital FWD Insurance
Halaman/URL	https://biz.kompas.com/read/2022/01/05/090941128/inovasi-digital-fwd-insurance-siap-jawab-kebutuhan-asuransi-masyarakat-indonesia
Tanggal Berita	2022-01-05
Sentimen	Netral

ADVERTORIAL

Inovasi Digital FWD Insurance Siap Jawab Kebutuhan Asuransi Masyarakat Indonesia

Kompas.com - 05/01/2022, 09:09 WIB



TERPOPULER

- 1 Di mana muasir Saham Bulekari: Dulu Rp 1.000, kini hanya Rp 400 (Dikur 10.000 kali)
- 2 Kakek keluarga di Caring Mendo: Dikur 10.000 kali
- 3 Liga 1 2021: Kemenangan dalam Pengorbanan Para pemain yang Tersebut (Dikur 10.000 kali)
- 4 Video viral Rombongan Jokowi Penarikan Laju Antusias Karyawan di Grogogan (Dikur 10.000 kali)
- 5 Disajikan ke Polisi: Temat Kicauan Bernada Sialia, Ini Kuda Ferdinand Hutanah (Dikur 10.000 kali)

KOMPAS.com – Produk asuransi kerap disarankan oleh ahli personal finance untuk mempersiapkan diri dan keluarga di masa depan. Pasalnya, asuransi dapat memberikan proteksi kesehatan dan jua bagi pengguna.

Saat ini, literasi atau pemahaman terkait pentingnya asuransi semakin meningkat. Terlebih, sejak terjadinya pandemi Covid-19 pada Maret 2020. Adanya pandemi mampu membawa perubahan kebiasaan di masyarakat terhadap hal tersebut, baik secara literasi maupun kesadaran.

Berikut itu, banyak yang mulai menyadari jika keberadaan produk asuransi tak hanya sebagai bentuk perlindungan. Bagi nasabah sendiri, keberadaan asuransi memiliki arti dan makna lebih dari itu.

Dengan asuransi, seseorang dapat memenuhi kebutuhan akan tabungan sekaligus menjadi investasi jangka panjang. Pemahaman tersebut yang perlu dituangkan dalam masyarakat terhadap keberadaan asuransi.

Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sriharan mengatakan, kondisi tersebut menjadi tantangan sebagai jalur bagi industri asuransi.

Oleh karena itu, FWD Insurance pun tengah pencah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat, terutama terkait manfaat kepemilikan asuransi dan pentingnya asuransi yang baik.

Anantharaman menjelaskan, manfaat kepemilikan asuransi semakin besar saat ini. Pasalnya, masyarakat tengah menghadapi kondisi penuh akibat terjadinya pandemi Covid-19.

Dapatkan informasi, inspirasi dan insight di email kami
[Daftarkan email](#)

Demi meningkatkan edukasi, FWD Insurance telah melakukan berbagai upaya, seperti menggelar literasi keuangan bagi kaum perempuan, penyandang disabilitas, pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), serta mahasiswa.

"Kami sudah memberikan literasi keuangan kepada ribuan masyarakat Indonesia. Insentif ini merupakan komitmen kami yang berkelanjutan dalam meningkatkan literasi keuangan di Indonesia," ujar Anantharaman melalui jawaban tertulis kepada Kompas.com, Senin (3/1/2022).

Selain itu, tambah Anantharaman, FWD Insurance juga memberikan pemahaman tersebut melalui artikel edukasi pada aplikasi FWD MAX.

Ia berharap, upaya yang telah dilakukan FWD Insurance dapat mendorong masyarakat untuk memahami produk asuransi sebagai source of empowerment. Dengan demikian, masyarakat dapat menjalani hidup tanpa rasa khawatir akan risiko keuangan yang bisa timbul akibat hal tak terduga.

"Hal ini merupakan bagian dari upaya kami dalam memastikan isi kami untuk mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi. Kami ingin masyarakat paham bahwa asuransi adalah sebuah kebutuhan untuk mencapai hidup yang maksimal," jelas Anantharaman.

Lebih lanjut, Anantharaman mengatakan, selama ini masyarakat kerap memberi stigma buruk terhadap produk asuransi lantaran pengalamannya berbelit-belit.

Oleh karena itu, FWD Insurance hadir dengan membawa perubahan pada industri asuransi melalui terobosan produk yang inovatif.

"Kami ingin membawa perubahan dengan meninggalkan cara lama. Kami ingin menawarkan produk asuransi yang mudah dipahami, mudah dibeli, dan mudah diklaim. Ini bukan hal yang biasa ditemukan di (industri) asuransi," tutur Anantharaman.

Perkuat layanan digital

Anantharaman mengatakan, salah satu inovasi yang diciptakan pihaknya adalah penguatan layanan digital pada aplikasi FWD MAX.

Ia berharap, peningkatan layanan pada aplikasi FWD MAX dapat mengubah cara pandang masyarakat Indonesia tentang keberadaan asuransi.

Aplikasi FWD MAX, jelas Anantharaman, merupakan one stop insurance solution application. Aplikasi tersebut sudah memiliki beragam fitur yang memudahkan nasabah, seperti pengajuan klaim dengan hanya mengunggah dokumen yang diperlukan.

"Aplikasi FWD MAX juga memudahkan nasabah dalam mengakses dan memahami manfaat perlindungan asuransi," kata Anantharaman.

Tak hanya itu, aplikasi FWD MAX juga sudah dilengkapi dengan berbagai produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar Indonesia.

Salah satunya adalah produk asuransi dengan premi atau kontribusi terjangkau. Produk ini diharapkan dapat mendorong minat asuransi.

Produk tersebut juga dihadirkan untuk masyarakat yang baru pertama kali belajar dan memiliki asuransi.

"Sebagai contoh, kami memiliki produk asuransi kesehatan rawat inap berbasis syariah. Ada juga asuransi bebas handel yang dipasarkan melalui jalur distribusi online, yaitu e-commerce. Produk tersebut menawarkan manfaat rawat inap dengan premi kontribusi mulai dari Rp 75.000 dan manfaat tahunan maksimal Rp 100 juta," ucap Anantharaman.

Tak terbatas itu, agar lebih dapat diterima secara luas oleh masyarakat, FWD Insurance juga telah menyematkan fitur bernama Less Exclusion pada aplikasi FWD MAX.

Fitur ini dapat menyederhanakan dan mengurangi pengecualian dalam polis yang panjang dan berbelit.

Fitur Less Exclusion, papar Anantharaman, memederhanakan dan mengurangi pengecualian dalam polis yang panjang dan berbelit. Dengan begitu produk-produk perlindungan yang ditawarkan menjadi lebih transparan sehingga nasabah dapat menyelesaikan klaim dan pembayaran lebih mudah dan dapat.

"Fitur tersebut telah berlaku untuk beberapa produk, seperti produk Bebas Aksu, FWD Loof dan Asuransi Bebas Handel. Fitur ini menjadi keunggulan di industri asuransi jiwa Indonesia," kata Anantharaman.

Dengan mengedepankan inovasi digital, FWD Insurance tak hanya berusaha untuk menjadi perusahaan asuransi terbaik di Indonesia, tetapi juga hadir sebagai bagian dari solusi atas permasalahan yang ada.

Oleh karena itu, FWD Insurance selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan terus meningkatkan layanan digitalnya.

"Hal tersebut sejalan dengan visi kami, untuk mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi melalui rangkaian produk asuransi yang sederhana, relevan, dan dapat diakses semudah mungkin," ujar Anantharaman.

Judul	Allianz Indonesia Gandeng Bank CTBC Indonesia Kerja Sama Bancassurance
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kerjasama Allianz Indonesia dan Bank CTBC Indonesia
Halaman/URL	62
Tanggal Berita	2022-01-06
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Gandeng Bank CTBC Indonesia Kerja Sama Bancassurance

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank CTBC Indonesia (Bank CTBC Indonesia) meresmikan kerja sama untuk menyediakan solusi dan layanan perlindungan asuransi dengan jalur pemasaran *bancassurance*. Dalam kolaborasi ini, Allianz Life Indonesia menyediakan produk dan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank CTBC Indonesia akan perlindungan asuransi.

“Kerja sama strategis antara Allianz Life Indonesia dan Bank CTBC Indonesia akan memenuhi kebutuhan nasabah terhadap perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman. Dengan memaksimalkan penggunaan *digital tools* yang disediakan Allianz Life Indonesia, baik untuk tenaga pemasar maupun untuk nasabah juga, kerja sama ini diharapkan untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mudah dan aman bagi nasabah Bank CTBC Indonesia,” kata Direktur & *Chief of Partnership Distribution Officer* Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, melalui keterangannya, 17 November 2021. ■ **Wiek**

Judul	Pembayaran Polis Sudah Rp 900 Miliar
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-06
Sentimen	Netral

Pembayaran Polis Sudah Rp 900 Miliar

Pembayaran polis Jiwasraya oleh IFG dari dana PMN

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Pengalihan polis nasabah eks Jiwasraya yang mengikuti restrukturisasi ke IFG Life telah mencapai 55%. Proses pengalihan tersebut sudah dilakukan sejak 18 Desember 2021 dan akan berlangsung hingga kuartal I 2022.

"Sejak 18 Desember 2021 yakni satu pekan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan izin pengalihan polis, IFG Life sudah mengalihkan polis lebih dari 55% atau sebanyak 156.216 polis," ujar Fadhian Dwiantara, Pgs. Sekretaris Perusahaan IFG Life, kepada KONTAN, Rabu (5/1).

Ia optimistis melihat proses yang berlangsung saat ini pengalihan polis ini masih sesuai dengan surat izin yang diberikan oleh OJK atas pengalihan polis. Sekadar mengingatkan, OJK mensyaratkan waktu pengalihan polis ini berlangsung tiga bulan.

Tak hanya migrasi polis saja, rupanya IFG Life juga sudah membayarkan manfaat pada pemegang polis produk Mantap plus C. Adapun, produk ini merupakan polis nasabah yang memilih restrukturisasi opsi dengan cicilan lima tahun dan terdapat pembayaran uang muka sebesar 10%.

"IFG Life telah melakukan

pembayaran manfaat untuk tahapan yang jatuh tempo di tahun 2021, sebanyak 8.796 polis Mantap plus C sebesar lebih dari Rp 900 miliar," ujar Fadhian.

Migrasi polis sudah lebih dari 55% sejak dimulai Desember 2021.

Sebagai gambaran, nasabah eks Jiwasraya yang memilih opsi tersebut ada sekitar 13.967 nasabah. Itu berarti, ada sekitar 62,98% nasabah yang memperoleh pembayaran uang muka 10% tersebut.

Dana PMN

Fadhian bilang, dana yang digunakan untuk membayarkan manfaat tersebut berasal dari Penyertaan Modal Negara (PMN) dari pemerintah. Seperti diketahui, IFG Life melalui induknya IFG mendapat PMN di 2021 senilai Rp 20 triliun. "PMN sebagai komitmen pemerintah menyelesaikan kewajiban dari polis-polis yang dialihkan ke IFG Life dan dalam rangka penyelamatan pemegang polis agar manfaat polis dapat dibayar-

kan sesuai dengan yang tertetap dalam polis restrukturisasi asuransi termasuk pembayaran dimuka untuk polis Mantap plus C," jelas Fadhian.

Salah satu nasabah yang mengikuti restrukturisasi, Cicik, mengakui pembayaran muka 10% sudah ia dapat kan. Ia memiliki dua polis dalam program restrukturisasi ini dengan memilih opsi 1 dan opsi 2, yang merupakan milik suaminya.

Meskipun memilih ikut restrukturisasi, Cicik masih berharap dana miliknya bisa dikembalikan utuh tanpa potongan dan bisa segera cair karena membutuhkan dana tersebut. "Segera mungkin dibayarkan ke nasabah, sampai lunas. Semua itu adalah hak nasabah, jangan pakai dipotong-potong," keluh Cicik. ■

Tiga Pilihan Restrukturisasi Nasabah Jiwasraya

Opsi Utama

Dicicil selama 15 tahun, tanpa bunga

Opsi 1

Dicicil selama 5 tahun dengan rate ditentukan dan haircut 29%.

Opsi C2

Pembayaran uang muka 10% lalu dicicil selama 5 tahun dengan rate tertentu dan haircut 31%

Sumber: IFG

Judul	Berita Foto - IFG Life Siap Layani Nasabah eks Jiwasraya
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2022-01-06
Sentimen	Netral



IFG Life Siap Layani Nasabah eks Jiwasraya: Nasabah berkonsultasi dengan pegawai di customer center Kantor Pusat IFG Life di Graha QMB Niaga, Jakarta, 24 November 2021, disaksikan oleh Direktur Kepatuhan, Manajemen Risiko dan SDM IFG Life Eli Wijanti (dari kiri), Dirut IFG Life Harjanto Tanuwidjaja, Direktur Keuangan dan Investasi IFG Life, Farid Azhar Nasution, dan Direktur Operasional dan TI IFG Life, Yusman Dedy Kusuma.

Judul	Astra Life Hadirkan Perlindungan Kesehatan di Traveloka
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kerjasama Astra Life dan Traveloka
Halaman/URL	62
Tanggal Berita	2022-01-06
Sentimen	Netral

Astra Life Hadirkan Perlindungan Kesehatan di Traveloka

Untuk meminimalkan risiko saat beraktivitas dan bepergian, masyarakat dianjurkan untuk tetap mematuhi protokol kesehatan dan melengkapi diri dengan layanan proteksi yang dapat menjamin keamanan dan kenyamanan saat beraktivitas maupun berlibur. Melihat tren positif ini, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan Traveloka memperkenalkan kembali layanan asuransi kesehatan bagi masyarakat melalui produk *AVA Life Protection* dan *AVA Health Protection*. Layanan digital hasil kerja sama Astra Life bersama Traveloka ini hadir untuk melindungi memberikan ketenangan pikiran dan kenyamanan nasabah dalam beraktivitas.

"Melalui produk *AVA Life Protection* dan *AVA Health Protection* yang ditawarkan Astra Life, diharapkan dapat mendampingi masyarakat dalam memulai kembali aktivitasnya sehari-sehari maupun saat berlibur dengan tetap tenang dan nyaman, apalagi dengan kemudahan proses pembelian di Traveloka," ujar Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi, 9 November 2021. ■ **Rief**

Judul	Berita Foto - BPJS Kesehatan Edukasi 13 Juta Pengguna Good Doctor App dan Platform GrabHealth
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Edukasi Pengguna Good Doctor App dan GrabHealth oleh BPJS Kesehatan
Halaman/URL	62
Tanggal Berita	2022-01-06
Sentimen	Netral



BPJS Kesehatan Edukasi 13 Juta Pengguna Good Doctor App dan Platform GrabHealth: Pengguna aplikasi Good Doctor akan diberikan kemudahan mendapatkan informasi terkait layanan dan program JKN-KIS BPJS Kesehatan melalui aplikasi Good Doctor, sekaligus akses terhadap lebih dari 6.000 dokter dengan 26 spesialisasi medis, layanan faskes dan e-commerce kesehatan secara *online*. Melalui kerja sama ini peserta program JKN-KIS akan dimudahkan dalam mendapatkan informasi, edukasi, dan akses program JKN-KIS melalui aplikasi Good Doctor.