



Rabu, 6 Januari 2021

1. Tahun Ini Bisnis Asuransi Diperkirakan Mulai Bergerak [Klikjatim.com](http://klikjatim.com) / 05-01-2021

EKONOMI & BISNIS / NEWS

Tahun Ini Bisnis Asuransi Diperkirakan Mulai Bergerak

Reporter : Hendrawan Syahputra - klikjatim.com
Selasa, 5 Jan 2021 - 4:47 WIB



[KLIKJATIM.Com](http://klikjatim.com) | Jakarta – Bisnis asuransi di Tanah Air setahun lalu benar-benar merasakan getah pahit dari imbas pandemi Covid-19. Untuk tahun ini, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memproyeksi bisnis asuransi jiwa masih akan lebih baik dibandingkan 2020 silam.

Industri asuransi optimisme itu lantaran kondisi pasar modal Indonesia yang terus membaik. Selain itu, pemerintah terus melangsungkan program pemulihan ekonomi nasional. Faktor selanjutnya ialah vaksinasi sudah berada di depan mata. Semua hal itu diprediksi bisa membuat perekonomian Indonesia lebih baik yang akhirnya ikut berdampak pada bisnis asuransi jiwa.

"Kita lihat kuartal keempat 2020 lebih baik, dan tahun 2021 akan lebih baik. Walau masih butuh waktu. Kami sangat optimis dan yakin dari tahun 2020. Tren asuransi kesehatan, akan meningkat, sesuai survei, kebutuhan asuransi di tengah pandemi semakin meningkat, karena orang butuh," kata Ketua Bidang Marketing & Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono.

Sementara itu Wakil Ketua Dewan Pengurus AAJI Maryoso Sumaryono merinci kinerja bisnis industri, dimana pendapatan premi sepanjang 2020, kuartal I-2020 Rp 44,52 triliun, kuartal kedua sebanyak Rp 44,18 triliun, dan kuartal III Rp 45,29 triliun.

"Kita selalu tumbuh selain di tahun 2018, kemudian di 2019 naik lagi. Kita prediksi sampai akhir 2020 itu mencapai Rp 179,28 triliun atau negative growth 8,8%," ujar Maryoso.

Sayangnya, AAJI tidak memproyeksi pertumbuhan pendapatan premi asuransi jiwa di 2021. Data AAJI mencatatkan pendapatan premi senilai Rp 133,99 triliun hingga September 2020. Nilai tersebut turun 7,9% yoy. Mengingat pendapatan premi pada periode yang sama tahun sebelumnya yang masih mencapai Rp 145,41 triliun.

Perlambatan itu terjadi saat premi bisnis baru melambat sebesar 11,5% dari Rp 90,51 triliun menjadi Rp 80,13 triliun. Sementara itu total premi lanjutan turun 1,9% dari Rp 54,91 triliun menjadi Rp 53,87 triliun. AAJI melihat secara kuartalan telah terjadi peningkatan pendapatan premi sebesar 2,5% menjadi Rp 45,29 triliun di kuartal III-2020. Mengingat di kuartal kedua tahun 2020 pendapatan premi hanya Rp 44,18 triliun.

Asosiasi menilai tahun 2021 bisnis bisa lebih baik seiring dengan adaptasi dan inovasi digital. Dia menyebut pandemi telah mempercepat implementasi digital. "Pandemi ini mempercepat perubahan perilaku masyarakat yang IT digital oriented. Dunia asuransi jiwa harus mengambil kesempatan ini dengan memberikan layanan digital yang memberikan kemudahan dan setiap bisnis proses dan tetap mematuhi aturan yang berlaku," tambahnya.

Namun, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai tahun 2021 ada risiko yang harus diwaspadai industri. Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) ZA OJK, Ahmad Nasrullah menyatakan ada potensi ledakan pengaduan pada penjualan produk secara virtual.

"Saya melihat karena masa pandemi ini kita buka penjualannya secara non face to face. Jadi bukan tidak mungkin kalau tidak proper saat penjualan maka akan ada ledakan pengaduan. Tolong dikomunikasikan dengan teman-teman anggota (asosiasi) untuk lebih proper," pungkasnya. **(hen)**

2. Sun Life dan CIMB Niaga Luncurkan Asuransi Essentia Medical Care Investor Daily / 06-01-2021 Hal. 23

Sun Life dan CIMB Niaga Luncurkan Asuransi Essentia Medical Care

JAKARTA – PT Sun Life Finansial Indonesia dan PT Bank CIMB Niaga Tbk menghadirkan terobosan pada produk asuransi kesehatan tambahan, melalui Essentia Medical Care. Produk ini menjadi *ridet* kesehatan pertama yang dibekali fitur pintar, yaitu secara otomatis akan menyesuaikan manfaat perlindungan kesehatan sesuai dengan kebutuhan nasabah, baik di usia produktif maupun di usia pensiun.

Saat ini, generasi produktif mengalami tantangan kesehatan yang tidak bisa dianggap sepele. Data Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan menunjukkan perkembangan

penyakit kritis di Indonesia juga kian mengkhawatirkan. Pasalnya, peningkatan tren penyakit kritis yang tidak menular diikuti oleh pergeseran pola penyakit, di mana kini mulai mengancam kelompok usia produktif.

Seperti diketahui bersama, selain biaya pengobatan yang tergolong tinggi, penyakit kritis tidak menular juga menjadi penyebab kematian yang utama. Data WHO pada 2018 menyebutkan 73% kematian di dunia disebabkan oleh penyakit tidak menular.

Essentia Medical Care hadir sebagai asuransi komplementer bagi para generasi produk-

tif. Pada umumnya generasi produktif ini sudah memiliki asuransi kumpulan yang diperoleh melalui perusahaan tempatnya bekerja. Namun, manfaat dan perlindungan yang diberikan terkadang belum mencakup kebutuhan proteksi yang dibutuhkan nasabah.

Essentia Medical Care menjadi pilihan, terutama dalam menghadapi risiko penyakit kritis dengan manfaat utama yaitu perlindungan terhadap empat jenis penyakit kritis di usia produktif seperti stroke,

kanker, jantung, dan gagal ginjal, sekaligus dapat memberikan perlindungan kesehatan berupa perawatan medis lengkap ketika

memasuki usia pensiun.

Presiden Direktur Sun Life Indonesia Elin Waty melalui keterangan tertulisnya mengatakan, pemenuhan kebutuhan perlindungan keuangan dan kesehatan saat ini telah menjadi sebuah keniscayaan. Meski demikian, dia memahami, kebutuhan perlindungan di setiap tahap kehidupan tidaklah sama. Saat ini, solusi cerdas tersebut dihadirkan khusus bagi nasabah setia CIMB Niaga melalui jalur distribusi *bancassurance*.

"Berbagai penyakit kritis kian mengancam meski di usia produktif, sedangkan memasuki usia pensiun, kebutuhan akan proteksi, khususnya proteksi

kesehatan, tentu juga semakin tinggi. Inilah yang melandasi kami dalam menghadirkan asuransi tambahan Essentia Medical Care dengan fitur yang kami sebut *Auto Switch* yang dengan cerdas mampu menyesuaikan manfaat perlindungan sesuai kebutuhan, baik ketika masa produktif, maupun ketika masa pensiun," jelas Elin, Senin (4/1).

Direktur *Consumer Banking* CIMB Niaga Lani Darmawan menyambut baik inovasi yang dihadirkan melalui Asuransi X-Tra Essentia Link (AXEL) sebagai produk asuransi jiwa hasil kolaborasi CIMB Niaga dengan Sun Life. "Kesadaran

akan perlunya proteksi yang sesuai, mendorong kami untuk menyediakan solusi pintar yang memenuhi kebutuhan proteksi di setiap fase kehidupan. Proteksi terhadap nilai ekonomis yang lebih tinggi pada usia produktif dapat dipenuhi melalui asuransi tambahan Essentia Term Care untuk mengoptimalkan ketenangan pikiran selama usia produktif," kata Lani.

Lani menambahkan, kesehatan nasabah CIMB Niaga di setiap fase kehidupan merupakan hal yang penting untuk dilindungi. "Oleh karenanya, kami juga menghadirkan asuransi tambahan terbaru lainnya, yaitu Essentia Medical Care,

asuransi tambahan yang memberikan proteksi kesehatan atas penyakit kritis di usia produktif dan perlindungan kesehatan komprehensif kelas dunia sejak usia pensiun hingga akhir masa asuransi," ungkap dia.

Nasabah juga memiliki keleluasaan untuk semakin melengkapi perlindungan dengan adanya delapan asuransi tambahan lainnya yang bisa dipilih untuk mewujudkan masa depan lebih cerah. Kolaborasi yang dijalin Sun Life dan CIMB Niaga bertujuan untuk menghadirkan akses dan layanan terhadap produk asuransi terbaik, yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. (nid)

3. Sun Life dan CIMB Niaga Hadirkan Essentia Medical Care
[Gatra.com](https://gatra.com) / 05-01-2021

Sun Life dan CIMB Niaga Hadirkan Essentia Medical Care

Gatra.com | 04 Jan 2021 20:03



Ilustrasi asuransi. (Dok. Nattanan Kanchanaprat dari Pixabay)

Jakarta, Gatra.com- PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) dan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) menghadirkan produk asuransi kesehatan tambahan, melalui Essentia Medical Care. Produk ini hadir sebagai asuransi komplementer bagi para generasi produktif.

"Saat ini, solusi cerdas ini kami hadirkan khusus bagi nasabah setia CIMB Niaga melalui jalur distribusi bancassurance," Presiden Direktur Sun Life Indonesia, Elin Waty dalam keterangan tertulisnya, Senin (4/1).

Produk ini menjadi rider kesehatan pertama yang dibekali fitur pintar yang otomatis menyesuaikan manfaat perlindungan kesehatan sesuai dengan kebutuhan nasabah, baik di usia produktif maupun di usia pensiun.

"Kami memahami, kebutuhan perlindungan di setiap tahap kehidupan tidaklah sama," ujar Elin.

Dengan fitur Auto Switch, Essentia Medical Care mampu menyesuaikan manfaat perlindungan sesuai kebutuhan. Baik ketika masa produktif, maupun ketika masa pensiun.

"Berbagai penyakit kritis kian mengancam meski di usia produktif, sedangkan memasuki usia pensiun, kebutuhan akan proteksi, khususnya proteksi kesehatan, tentu juga semakin tinggi," papar Elin

Direktur Consumer Banking CIMB Niaga, Lani Darmawan menambahkan, kesadaran akan perlunya proteksi yang sesuai, mendorong CIMB Niaga untuk menyediakan solusi pintar yang memenuhi kebutuhan proteksi di setiap fase kehidupan. "Kesehatan nasabah CIMB Niaga di setiap fase kehidupan merupakan hal yang penting untuk dilindungi," lanjutnya.

Menurut dia, Essentia Medical Care adalah asuransi tambahan yang memberikan proteksi kesehatan atas penyakit kritis di usia produktif dan perlindungan kesehatan komprehensif kelas dunia sejak usia pensiun hingga akhir Masa Asuransi.

Editor: Birny Birdieni

4. AIA Vitality Bukan Sekadar Platform Asuransi [Swa.co.id](https://swa.co.id) / 05-01-2021

SWA - Trends

AIA Vitality Bukan Sekadar Platform Asuransi

by Herning Banirestu - January 5, 2021



Sainthan Satyamoorthy, Presiden Direktur AIA Indonesia

AIA Finansial (AIA) secara konsisten menyuarakan pentingnya kesadaran hidup sehat untuk kehidupan yang lebih baik ke seluruh masyarakat dunia. Upaya yang berkelanjutan ini, terus ditingkatkan oleh AIA, termasuk memanfaatkan teknologi guna lebih meningkatkan kesadaran masyarakat. Terlebih di tengah kondisi dunia yang sedang dilanda pandemi COVID-19 saat ini.

Untuk itu perusahaan asuransi jiwa global ini meluncurkan AIA Vitality, terobosan program *health & wellness* yang akan terhubung dengan layanan inti perlindungan jiwa AIA di Indonesia. Program AIA Vitality mencakup empat kunci pilar untuk membantu nasabah fokus dengan perjalanan mereka mewujudkan hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik: *Eat Well, Move Well, Think Well dan Plan Well*.

Sainthan Satyamoorthy Presiden Direktur AIA Indonesia, menjelaskan sebelumnya program ini telah diluncurkan di 8 negara di Asia Pasifik, untuk di Indonesia diluncurkan pada 3 Januari 2021 ini. Ia meyakini, saat kondisi dunia yang dilanda pandemi, kesadaran akan pentingnya gaya hidup sehat kesehatan dan perlindungan harus makin menjadi prioritas utama di benak setiap orang.

"AIA Vitality mentransformasi cara kami dalam menjalankan bisnis asuransi dengan pendekatan *share value model*, artinya inovasi ini memiliki nilai yang akan memberi dampak positif, bukan hanya bagi perusahaan namun juga nasabah, mitra dan masyarakat secara luas. AIA Vitality juga mempertegas komitmen kami untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," jelas Sainthan.

Menurutnya, program di industri asuransi ini mengubah standar bagaimana perusahaan asuransi dalam memberikan layanan dan perlindungan yang relevan untuk masyarakat. "Melalui AIA Vitality, kami ingin terlibat aktif meningkatkan kualitas hidup nasabah, tidak hanya membantu mereka saat menghadapi masa-masa sulit, tapi juga memotivasi dan menghargai setiap perubahan kecil yang mereka lakukan untuk gaya hidup lebih sehat melalui *rewards* yang kami telah siapkan," imbuh Sainthan

AIA Global Ambassador, David Beckham, mengungkapkan bahwa ia bersama AIA selama bertahun-tahun mendukung tujuan meningkatkan kesadaran masyarakat agar hidup lebih sehat, lebih lama dan lebih baik. Selama pandemi, ia pun terus membagikan budaya hidup sehat melalui media sosial. Menurutnya, ia bersama keluarga memiliki kebiasaan berolahraga dan berkegiatan bersama. "Saya suka madu, ini salah satu kegiatan yang saya lakukan juga selama pandemi, membuat madu sendiri," ungkapnya dalam konferensi pers virtual.

Hal lain, David juga mengingatkan pentingnya kesehatan mental. Ia bersama Victoria, istrinya, memastikan anak-anaknya memahami ketika terutama kondisi harus *lockdown*, anak-anak tidak bisa ke sekolah, yang dilakukan mereka adalah menciptakan momen. Bahwa pandemi ini akan menjadi kenangan, ketika mereka melakukan hal-hal indah bersama, memasak, berjalan-jalan bersama anjing mereka, serta terus bergerak saat pagi hari. "Bukan memikirkan kekhawatiran ketidakpastian, tapi menciptakan momen-momen indah bersama keluarga, begitulah kami menjaga kesehatan mental kami dan anak-anak," jelas David.

Menurut David, dukungan teknologi saat ini dapat memudahkan kita dalam membantu mengukur vitalitas kebugaran tubuh kita, mengawal kita apa yang harusnya kita lakukan dan apa yang tidak boleh dilakukan atau makan. "Teknologi bisa mengawal kita berapa langkah sehari itu sudah kita lakukan, bagaimana vitalitas kebugaran kita bisa terukur dengan teknologi lebih baik," ujarnya.

AIA Vitality merupakan platform kesehatan komprehensif yang didukung sains dan terbukti secara ilmiah untuk hasil yang lebih baik dan terukur serta meningkatkan angka harapan kehidupan. AIA Vitality bekerja dengan 3 tahap utama : *Know Your Health, Improve Your Health, & Enjoy the Rewards* untuk membantu nasabah memonitor dan meningkatkan gaya hidup sehat mereka. Nasabah AIA di Indonesia bisa memilih untuk bergabung dalam AIA Vitality dengan membayar biaya keanggotaan (*membership fee*) Rp50 ribu per bulan dan membeli produk yang terintegrasi dengan AIA Vitality.

AIA Indonesia *Brand Ambassador*, Christian Sugiono mengatakan setelah mencoba AIA Vitality, ia sangat yakin, platform ini akan mendorong perubahan perilaku positif dalam jangka panjang tidak hanya karena aksesibilitasnya melalui aplikasi tetapi juga karena informasi dan rekomendasi yang dipersonalisasi sesuai penggunaannya. "Saya bersama istri, Titi Kamal bahkan mulai berlomba meningkatkan point di platform ini, jadi ini merupakan cara yang mengasyikkan bagi kita untuk meningkatkan kesehatan tubuh. AIA Vitality bisa menjadi teman agar kita bisa mencapai hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," jelasnya.

Editor : Eva Martha Rahayu

www.swa.co.id

Tags:

#AIA Finansial #AIA Vitality #David Beckham

5. CIMB Niaga-Sun Life Kolaborasi Hadirkan Rider Asuransi
[Republika.co.id](https://republika.co.id) / 05-01-2021

Home > Ekonomi > Ekonomi

CIMB Niaga-Sun Life Kolaborasi Hadirkan *Rider* Asuransi

Senin 04 Jan 2021 21:23 WIB

Rep: Lida Puspaningtyas/ Red: Gita Amanda



Foto:

Pemenuhan kebutuhan perlindungan keuangan dan kesehatan saat ini menjadi keniscayaan

Saat ini, solusi cerdas ini dihadirkan khusus bagi nasabah setia CIMB Niaga melalui jalur distribusi *bancassurance*. Direktur Consumer Banking CIMB Niaga, Lani Darmawan menyampaikan CIMB Niaga menyambut baik inovasi yang dihadirkan melalui Asuransi X-Tra Essentia Link (AXEL) sebagai produk asuransi jiwa hasil kolaborasi CIMB Niaga dengan Sun Life.

Kesadaran akan perlunya proteksi yang sesuai, mendorong kami untuk menyediakan solusi pintar yang memenuhi kebutuhan proteksi di setiap fase kehidupan. Proteksi terhadap nilai ekonomis yang lebih tinggi pada usia produktif dapat dipenuhi melalui asuransi tambahan Essentia Term Care untuk mengoptimalkan ketenangan pikiran selama usia produktif.

Selain itu, kesehatan nasabah CIMB Niaga di setiap fase kehidupan merupakan hal yang penting untuk dilindungi. Nasabah juga memiliki keleluasaan untuk semakin melengkapi perlindungan dengan adanya delapan asuransi tambahan lainnya yang bisa dipilih untuk mewujudkan masa depan lebih cerah.

"Kolaborasi yang dijalin Sun Life dan CIMB Niaga bertujuan untuk menghadirkan akses dan layanan terhadap produk asuransi terbaik, yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah," katanya.

Kehadiran solusi kolaboratif ini diharapkan dapat membantu nasabah dalam merencanakan dan melindungi setiap fase kehidupan yang dilalui, agar dapat dijalani dengan *#LebihBijak* dan terencana.

6. Sun Life-CIMB Niaga Luncurkan Produk Asuransi Essentia Medical Care [Investor.id](#) / 04-01-2021



Ilustrasi asuransi kesehatan (askes)

Sun Life-CIMB Niaga Luncurkan Produk Asuransi Essentia Medical Care

Senin, 4 Januari 2021 10:46 WIB
Nida Sahara (nida.sahara@investor.co.id)

JAKARTA, investor.id - PT Sun Life Financial Indonesia dan PT Bank CIMB Niaga Tbk menghadirkan terobosan pada produk asuransi kesehatan tambahan, melalui Essentia Medical Care. Produk ini menjadi *rider* kesehatan pertama yang dibekali fitur pintar yaitu secara otomatis akan menyesuaikan manfaat perlindungan kesehatan sesuai dengan kebutuhan nasabah, baik di usia produktif maupun di usia pensiun.

Saat ini, generasi produktif mengalami tantangan kesehatan yang tidak bisa dianggap sepele. Berdasarkan data Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan menunjukkan perkembangan penyakit kritis di Indonesia juga kian mengkhawatirkan. Pasalnya, peningkatan tren penyakit kritis yang tidak menular diikuti oleh pergeseran pola penyakit, di mana kini mulai mengancam kelompok usia produktif.

Seperti diketahui bersama, selain biaya pengobatan yang tergolong tinggi, penyakit kritis tidak menular juga menjadi penyebab kematian yang utama. Data WHO pada 2018 menyebut 73% kematian di dunia disebabkan oleh penyakit tidak menular.

Essentia Medical Care hadir sebagai asuransi komplementer bagi para generasi produktif. Pada umumnya generasi produktif ini sudah memiliki asuransi kumpulan yang diperoleh melalui perusahaan tempatnya bekerja. Namun, manfaat dan perlindungan yang diberikan terkadang belum mencakup kebutuhan proteksi yang dibutuhkan nasabah.

Essentia Medical Care menjadi pilihan, terutama dalam menghadapi risiko penyakit kritis dengan manfaat utama yaitu perlindungan terhadap 4 jenis penyakit kritis di usia produktif seperti stroke, kanker, jantung, dan gagal ginjal, sekaligus dapat memberikan perlindungan kesehatan berupa perawatan medis lengkap ketika memasuki usia pensiun.



ELIN WATY, Presiden Direktur PT Sun Life Financial Indonesia. Foto: Investor Daily/EMRAL

Presiden Direktur Sun Life Indonesia Elin Waty melalui keterangan tertulisnya mengatakan, pemenuhan kebutuhan perlindungan keuangan dan kesehatan saat ini telah menjadi sebuah keniscayaan. Meski demikian, dia memahami, kebutuhan perlindungan di setiap tahap kehidupan tidaklah sama. Saat ini, solusi cerdas tersebut dihadirkan khusus bagi nasabah setia CIMB Niaga melalui jalur distribusi *bancassurance*.

"Berbagai penyakit kritis kian mengancam meski di usia produktif, sedangkan memasuki usia pensiun, kebutuhan akan proteksi, khususnya proteksi kesehatan, tentu juga semakin tinggi. Inilah yang melandasi kami dalam menghadirkan asuransi tambahan Essentia Medical Care dengan fitur yang kami sebut *Auto Switch* yang dengan cerdas mampu menyesuaikan manfaat perlindungan sesuai kebutuhan, baik ketika masa produktif, maupun ketika masa pensiun," urai Elin, Senin (4/1).

Direktur *Consumer Banking* CIMB Niaga Lani Darmawan menyambut baik inovasi yang dihadirkan melalui Asuransi X-Tra Essentia Link (AXEL) sebagai produk asuransi jiwa hasil kolaborasi CIMB Niaga dengan Sun Life.

"Kesadaran akan perlunya proteksi yang sesuai, mendorong kami untuk menyediakan solusi pintar yang memenuhi kebutuhan proteksi di setiap fase kehidupan. Proteksi terhadap nilai ekonomis yang lebih tinggi pada usia produktif dapat dipenuhi melalui asuransi tambahan Essentia Term Care untuk mengoptimalkan ketenangan pikiran selama usia produktif," kata Lani.

Lani menambahkan, kesehatan nasabah CIMB Niaga di setiap fase kehidupan merupakan hal yang penting untuk dilindungi.

"Oleh karenanya, kami juga menghadirkan asuransi tambahan terbaru lainnya, yaitu Essentia Medical Care, asuransi tambahan yang memberikan proteksi kesehatan atas penyakit kritis di usia produktif dan perlindungan kesehatan komprehensif kelas dunia sejak usia pensiun hingga akhir masa asuransi," ungkap dia.

Nasabah juga memiliki keleluasaan untuk semakin melengkapi perlindungan dengan adanya 8 asuransi tambahan lainnya yang bisa dipilih untuk mewujudkan masa depan lebih cerah.

Kolaborasi yang dijalin Sun Life dan CIMB Niaga bertujuan untuk menghadirkan akses dan layanan terhadap produk asuransi terbaik, yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

"Kehadiran solusi kolaboratif ini diharapkan dapat membantu nasabah dalam merencanakan dan melindungi setiap fase kehidupan yang dilalui, agar dapat dijalani dengan #LebihBijak dan terencana," tutup Elin.

Editor : **Gora Kunjana** (gora_kunjana@investor.co.id)

Sumber : Investor Daily