

Selasa, 6 Juli 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BERITA FOTO – Nasabah Asuransi Jiwa
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Jumlah Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-07-06
Sentimen	Netral



Nasabah Asuransi Jiwa

Nasabah berada di kantor cabang Asuransi Generali Indonesia, Jakarta, belum lama ini. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), mencatat jumlah tertanggung atau nasabah asuransi jiwa berkurang 4,7% atau setara 3,15 juta orang pada kuartal pertama 2021. Artinya, secara tahunan (yoy) terjadi penurunan dari 67,02 juta menjadi 63,87 juta orang. Sebaliknya, jumlah nasabah perorangan justru mencatatkan peningkatan sebanyak 460.000 orang. Hal ini seiring dengan pertumbuhan jumlah polis perorangan sebesar 2,7% dan uang pertanggungan perorangan 5,2%.

Judul	GREAT EASTERN Luncurkan Asuransi Penyakit Kritis Berkelanjutan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-07-06
Sentimen	Netral

Great Eastern Luncurkan Asuransi Penyakit Kritis Berkelanjutan

JAKARTA – PT Great Eastern Life Indonesia (Great Eastern) bersama PT Bank OCBC NISP Tbk meluncurkan produk atau layanan asuransi penyakit kritis berkelanjutan. Dengan menggenggam polis bernama *Great Multiple Critical Illness* tersebut, nasabah memungkinkan mendapat manfaat hingga empat kali klaim.

Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia Clement Lien menyampaikan, Banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat. Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungan mereka akan berhenti.

“Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu, kita sering mendengar istilah penyintas serangan jantung atau penyintas kanker. Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan,” kata dia saat peluncuran produk *Great Multiple Critical Illness*, Senin (5/7).

Great Eastern bersama mitra strategisnya Bank OCBC NISP pun meluncurkan *Great Multiple Critical Illness*. Ini sebagai wujud dari komitmen perusahaan untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan perlindungan nasabah dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga, tetapi juga untuk memperluas perlindungan tersebut kepada penyintas penyakit kritis untuk menghadapi penyakit kritis

lainnya.

Direktur *Bancassurance* Great Eastern Nina Ong menuturkan, premi yang ditawarkan cukup kompetitif sesuai dengan usia nasabah untuk perlindungan terhadap penyakit kritis. Pihaknya berharap produk terbaru itu bisa menjadi solusi perlindungan finansial para keluarga di Indonesia.

Selain premi yang kompetitif, dia menerangkan, *Great Multiple Critical Illness* memiliki keunggulan lain dibandingkan produk asuransi penyakit kritis serupa. Diantaranya adalah memiliki proteksi maksimal dengan manfaat empat kali klaim untuk penyakit kritis *major*.

“Nah, produk ini memberikan perlindungan empat kali klaim dengan penyakit yang berbeda. Ini proteksi berkelanjutan atau berkesinambungan, khususnya mereka yang menderita penyakit jantung atau kanker. Kemudian premi yang dibayarkan akan dikembalikan 100%, baik ada atau tidak ada klaim,” ungkap dia.

Kemudian, kata Nina, melalui produk tersebut Great Eastern memberi perlindungan komprehensif sampai dengan usia 80 tahun terhadap 59 penyakit kritis *major*. Termasuk membebaskan premi ketika nasabah terdiagnosa penyakit kritis *major*, serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (*rider*) bernama *Great Early CI* yang memberikan perlindungan atas 63 jenis penyakit kritis *minor* (tahap awal).

Dengan keunggulan-keunggulan dari *Great Multiple Critical Illness* tersebut, Nina optimistis produk itu dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia dan membantu mereka agar lebih siap jalani hidup. Diharapkan produk itu juga dapat membantu masyarakat dalam melindungi finansial keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis. Apalagi mengingat terdapat 2,5 juta kasus angka penanganan kanker di tanah air, dengan biaya pengobatan sampai dengan Rp 3,5 triliun seperti dikutip dari data BPJS Kesehatan.

Sementara itu, *Wealth Management Head Bank OCBC NISP* Juky Mariska mengatakan, situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan. Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24% hampir sejajar dengan Singapura yang sebesar 26%.

“Sejalan dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kami berharap *Great Multiple Critical Illness* dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi silent killer terbesar di Indonesia,” kata Juky. (pri)

Judul	Asuransi Penyakit Kritis Great Multiple CI Bisa 4 Kali Klaim & Premi Balik 100 Persen
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210705/215/1413824/asuransi-penyakit-kritis-great-multiple-ci-bisa-4-kali-klaim-premi-balik-100-persen
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Asuransi Penyakit Kritis Great Multiple CI Bisa 4 Kali Klaim & Premi Balik 100 Persen

Produk penyakit kritis Great Multiple CI mengakomodasi nasabah terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.



Aziz Rahardyan - Bisnis.com
05 Juli 2021 | 14:51 WIB



Ilustrasi asuransi - Reuters

Bisnis.com, JAKARTA - Perusahaan Asuransi PT Great Eastern Life Indonesia menggandeng PT Bank OCBC NISP Tbk. meluncurkan produk asuransi penyakit kritis bertajuk Great Multiple Critical Illness.

Clement Lien, Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, mengungkapkan bahwa produk ini merupakan upaya pihaknya menjawab kebutuhan masyarakat akan proteksi dari ancaman lebih dari satu penyakit kritis.

Terutama, memilih produk proteksi penyakit kritis yang tersedia di pasaran hanya mengakomodasi satu penyakit kritis, dan ketika klaim telah dibayarkan, pertanggungan mereka pun berhenti.

Baca Juga : Perkembangan Bisnis, Industri Asuransi Perlu Percepat Kemampuan Analisa Data

"Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu kita sering mendengar istilah 'penyintas serangan jantung' atau 'penyintas kanker'. Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan," ujarnya dalam diskusi virtual, Senin (5/7/2021).

Terlebih, perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis penting, memilih ancaman ini menjadi *silent killer* terbesar dengan menyumbang lebih dari 60 persen penyebab kematian di Indonesia. Peringkat pertama diduduki oleh stroke, kemudian penyakit jantung.

Selain itu, penyakit kritis kini tak hanya mengincar lansia, namun generasi muda, hingga seorang atlet sekalipun yang notabene memiliki gaya hidup sehat. Penyakit kritis juga merupakan *silent killer* terbesar dengan angka kematian hingga 60 persen di Indonesia,

Di sisi lain, berdasarkan hasil survei 2021 Global Medical Trends Survey yang dikeluarkan oleh Willis Tower Watson, biaya kesehatan di Indonesia diperkirakan meningkat 12 persen di tahun 2021, di mana biaya untuk penyakit kanker yang tergolong dalam penyakit kritis menempati urutan pertama disusul dengan penyakit kardiovaskular di urutan kedua yang mempengaruhi biaya kesehatan di Asia Pasifik.

Baca Juga : Ternyata, Nasabah Kakap juga Masih Suka 'Gagal Paham' Produk Unit-Linked

Oleh sebab itu, sebagai wujud dari komitmen untuk 'penyintas penyakit kritis' untuk menghadapi penyakit kritis lainnya, produk ini mengakomodasi nasabah terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.

Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia Nina Ong yang menambahkan bahwa saat ini literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat.

"Karena itu, kami menghadirkan Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis. Dengan premi yang kompetitif dan perlindungan terhadap penyakit kritis yang lebih luas, Great Multiple Critical Illness melindungi mimpi dan harapan besar setiap keluarga Indonesia agar dapat terwujud di kemudian hari, juga memberikan perlindungan finansial yang maksimal kepada keluarga," jelas Nina.

Nina menjelaskan produk ini memiliki keunggulan dari sisi Proteksi Maksimal yang memberikan manfaat 4x klaim untuk Penyakit Kritis Major dengan group yang berbeda serta pengembalian Premi 100 persen dengan atau tanpa klaim.

Perlindungan Komprehensif sampai usia 80 tahun terhadap 59 penyakit kritis major, manfaat Pembebasan Premi ketika Nasabah terdiagnosa penyakit kritis major, serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (*rider*) Great Early CI yang memberikan perlindungan terhadap 63 jenis penyakit kritis minor atau tahap awal.

Baca Juga : [Cari Asuransi Mobil Syariah? Simak Produk Anyar Adira Insurance & Cermati Ini](#)

"Jadi ketika nasabah terdiagnosa dan menjalani perawatan, kita memberikan uang pertanggungan sekaligus pembebasan premi. Adapun, premi dari produk konvensional [bukan unit-link] baru ini kompetitif sesuai dengan usia nasabah dan tersedia pilihan pembayaran yang fleksibel sesuai kebutuhan dan kemampuan nasabah," tambahnya.

Nina optimis produk ini dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia dan membantu mereka agar lebih siap jalani hidup, mengingat terdapat 2,5 juta kasus angka penanganan kanker di tanah air yang menghabiskan biaya pengobatan hingga Rp3,5 triliun berdasarkan data dari BPJS Kesehatan.

Turut hadir, Wealth Management Head Bank OCBC NISP Juky Mariska yang menjelaskan bahwa produk ini menjawab kebutuhan situasi pandemi, yang telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan.

"Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24 persen hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26 persen. Sejalan dengan visi kami menjadi mitra tepercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat," ujarnya.

Adapun, dokter spesialis jantung dan pembuluh darah yang sekaligus presenter dan penulis Vito A. Damay menjelaskan bahwa proteksi penting karena tak jarang pengidap penyakit kritis yang mulanya tak sadar.

Misalnya, darah tinggi atau jantung, yang membuat pasien yang belum sadar biasanya terlalu percaya diri dalam menjalani aktivitas terlampau berat atau berolahraga dengan intensitas tinggi di era pandemi ini.

"Gaya hidup yang serba cepat, serta pola makan yang buruk dan tidak sehat juga dapat menjadi pemicu yang akan menimbulkan masalah kesehatan yang serius, salah satunya penyakit kritis. Pemahaman ini menjadi penting sebagai salah satu bentuk untukantisipasi atas risiko penyakit kritis yang dapat memberikan implikasi terhadap kesehatan mental sampai kesehatan finansial," ungkap Vito.

Judul	Gandeng OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia luncurkan asuransi penyakit kritis
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/gandeng-ocbc-nisp-great-eastern-life-indonesia-luncurkan-asuransi-penyakit-kritis
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Gandeng OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia luncurkan asuransi penyakit kritis

Senin, 05 Juli 2021 / 14:01 WIB



Great Eastern Life Indonesia bersama OCBC NISP luncurkan perlindungan finansial penyakit kritis.



Reporter: Amanda Christabel | Editor: Khomarul Hidayat

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Great Eastern Life Indonesia menggandeng Bank OCBC NISP meluncurkan produk bancassurance Great Multiple Critical Illness untuk memenuhi kebutuhan nasabah dari risiko penyakit kritis tidak terduga. Produk tersebut juga memperluas perlindungan kepada penyintas penyakit kritis dari risiko penyakit kritis lainnya.

Wealth Management Head Bank OCBC NISP, Juky Mariska mengatakan dalam video conference-nya pada Senin (5/7), situasi pandemi semakin menumbuhkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan. "Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24%, hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26%," ujar Juky.

Iklan ditutup oleh Google

Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien menambahkan, banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat. Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungan mereka akan berhenti.

Baca Juga: [Ada pandemi, bisnis wealth management beberapa bank ini makin mengembang](#)

"Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu kita sering mendengar istilah 'penyintas serangan jantung' atau 'penyintas kanker'. Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan," terang Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien.

Sementara, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia Nina Ong mengatakan, literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi perihal biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi sudah bisa diketahui masyarakat. Great

Multiple Critical Illness memberikan 4 kali klaim untuk penyakit kritis major dengan grup yang berbeda, dan pengembalian premi 100% dengan atau tanpa klaim. Selain itu terdapat pilihan pembayaran premi yang menyesuaikan kebutuhan nasabah.

Judul	Great Eastern Gandeng OCBC NISP Luncurkan Asuransi Penyakit Kritis
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/07/05/144447626/great-eastern-gandeng-ocbc-nisp-luncurkan-asuransi-penyakit-kritis
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Great Eastern Gandeng OCBC NISP Luncurkan Asuransi Penyakit Kritis

Kompas.com - 05/07/2021, 14:44 WIB

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

Komentar



Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia Nina Ong dan Wealth Management Head Bank OCBC NISP Juky Mariska meluncurkan Great Multiple Critical Illness secara virtual, Senin (5/7/2021). (Dokumentasi PR OCBC NISP)

Penulis: Ade Miranti Karunia | Editor: Bambang P. Jatmiko

JAKARTA, KOMPAS.com - Great Eastern Life Indonesia menggandeng Bank OCBC NISP, meluncurkan produk proteksi Great Multiple Critical Illness.

Produk **asuransi** ini menyasar nasabah untuk memberikan proteksi dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga, juga untuk memperluas perlindungan tersebut kepada penyintas penyakit kritis untuk menghadapi penyakit kritis lainnya.

"Saat ini literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat. Karena itu, kami menghadirkan Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis," ujar Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia Nina Ong secara virtual, Senin (5/7/2021).

Baca juga: "PPN Pendidikan, Kesehatan, Asuransi, Itu Sudah di Luar Akal Sehat..."

Dia menjelaskan bahwa Great Multiple Critical Illness menawarkan proteksi maksimal, memberikan manfaat 4 kali klaim untuk penyakit kritis major dengan grup yang berbeda serta pengembalian premi 100 persen dengan atau tanpa klaim.

Sementara itu, Wealth Management Head Bank **OCBC NISP** Juky Mariska mengatakan, situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan.

Ia menyebutkan, berdasarkan data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24 persen hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26 persen.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di *email* kamu.

[Daftarkan email](#)

"Sejalan dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kami berharap Great Multiple Critical Illness dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi silent killer terbesar di Indonesia," tuturnya.



TERPOPULER

- 1 Erick Thohir Minta BUMN Farmasi Segera Edarkan Ivermectin ke Pasar
Dibaca 16.892 kali
- 2 Daftar 10 Instansi yang Masih Sepi Peminat di CPNS 2021 Per Awal Juli
Dibaca 14.022 kali
- 3 Soal 20 TKA China, Kemenhub: Masuk Sebelum PPKM Darurat Via Bandara Soekarno-Hatta
Dibaca 8.920 kali
- 4 3 Provinsi Ini Masih Tinggi Mobilitas Selama PPKM Darurat
Dibaca 8.148 kali

Judul	Bisa 4 Kali Klaim, Ini Keuntungan Great Multiple Critical Illness
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Bancaasurance
Halaman/URL	https://marketing.co.id/bisa-4-kali-klaim-ini-keuntungan-great-multiple-critical-illness/
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Bisa 4 Kali Klaim, Ini Keuntungan Great Multiple Critical Illness

By Cecep Supriadi

Posted on 5 July 2021



Great Multiple Critical Illness adalah solusi perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi silent killer terbesar dengan lebih dari 60% kematian di Indonesia

Marketing.co.id – Berita Financial | Penyakit kritis dapat mengintai siapa saja, tidak hanya lansia, namun generasi muda, hingga seorang atlet sekalipun yang memiliki gaya hidup sehat.

Penyakit kritis juga merupakan *silent killer* terbesar dengan angka kematian hingga 60% di Indonesia, dengan peringkat pertama diduduki oleh stroke dan penyakit jantung di urutan kedua. Banyak faktor pendorong timbulnya penyakit kritis ini, bukan hanya pola makan yang kurang sehat namun juga tuntutan gaya hidup serta lingkungan modern saat ini.

Di sisi lain, berdasarkan hasil 2021 Global Medical Trends Survey yang dikeluarkan oleh Willis Tower Watson, biaya kesehatan di Indonesia diperkirakan meningkat 12% di tahun 2021, dimana biaya untuk penyakit kanker yang tergolong dalam penyakit kritis menempati urutan pertama disusul dengan penyakit kardiovaskular di urutan kedua yang memengaruhi biaya kesehatan di Asia Pasifik.

Clement Lien, Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia mengungkapkan, banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat. Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungannya akan berhenti. Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu kita sering mendengar istilah "penyintas serangan jantung" atau "penyintas kanker". Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan.

Melihat hal tersebut, didukung oleh mitra strategisnya, Bank OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia meluncurkan Great Multiple Critical Illness sebagai wujud dari komitmen untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan perlindungan nasabah dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga, tetapi juga untuk memperluas perlindungan tersebut kepada "Penyintas Penyakit Kritis" untuk menghadapi penyakit kritis lainnya. Dengan produk Great Multiple Critical Illness ini, nasabah akan terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.

"Saat ini literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat. Karena itu, kami menghadirkan Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis. Dengan premi yang kompetitif dan perlindungan terhadap penyakit kritis yang lebih luas, Great Multiple Critical Illness melindungi mimpi dan harapan besar setiap keluarga Indonesia agar dapat tertuwah di kemudian hari, juga memberikan perlindungan finansial yang maksimal kepada keluarga," jelas Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia.

Lebih lanjut Nina Ong menjelaskan bahwa Great Multiple Critical Illness memiliki beberapa keunggulan di antaranya:

1. **Proteksi Maksimal**, memberikan manfaat 4x klaim untuk Penyakit Kritis Major dengan group yang berbeda serta pengembalian Premi 100% dengan atau tanpa klaim.
2. **Perlindungan Komprehensif** sampai usia 80 tahun terhadap \$9 penyakit kritis major, manfaat Pembebasan Premi ketika Nasabah terdiagnosa penyakit kritis major serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (rider) Great Early CI yang memberikan perlindungan terhadap 63 jenis penyakit kritis minor / tahap awal.
3. **Premi yang kompetitif** sesuai dengan usia nasabah dan tersedia pilihan pembayaran yang fleksibel sesuai kebutuhan dan kemampuan Nasabah.

Dengan keunggulan-keunggulan tersebut, Nina optimis produk ini dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia dan membantu mereka agar lebih siap jalani hidup. Diharapkan produk Great Multiple Critical Illness ini dapat membantu masyarakat dalam melindungi finansial keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis, mengingat terdapat 2,5 juta kasus angka penanganan kanker di tanah air yang menghabiskan biaya pengobatan hingga Rp3,5 triliun berdasarkan data dari BPJS Kesehatan seperti diungkapkan oleh Wakil Menteri Kesehatan pada peringatan hari Kanker Sedunia.

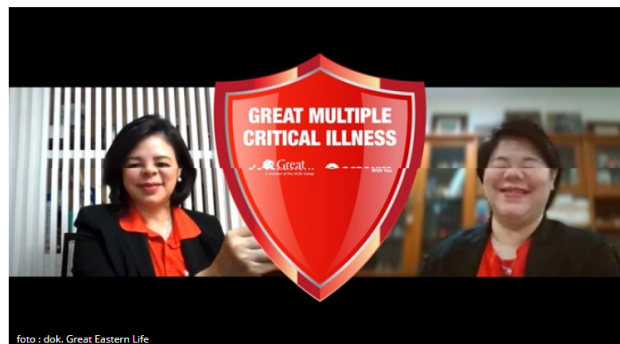
Juky Mariska, Wealth Management Head Bank OCBC NISP mengatakan bahwa situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan. Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24% hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26%.

"Sejalan dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kami berharap Great Multiple Critical Illness dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi *silent killer* terbesar di Indonesia," ujar Juky.

Judul	Great Eastern Life Gandeng Bank OCBC NISP Tawarkan Asuransi Kritis
Nama Media	Pasardana.id
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2021/7/5/great-eastern-life-gandeng-bank-ocbc-nisp-tawarkan-asuransi-kritis/
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Great Eastern Life Gandeng Bank OCBC NISP Tawarkan Asuransi Kritis

aziz - Senin, 05 Juli 2021 11:55



Pasardana.id - Great Eastern Life Indonesia mengandeng Bank OCBC NISP (IDX: NISP) meluncurkan produk asuransi yang dapat menanggung beragam penyakit kritis, yang tidak hanya menanggung perawatan tapi juga tanggungan hidup usai perawatan.

Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien mengatakan, banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat.

Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungan mereka akan berhenti.

Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis.

"Karena itu, kita sering mendengar istilah "penyintas serangan jantung" atau "penyintas kanker". Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan," kata dia kepada media, Senin (5/7/2021).

Melihat hal tersebut, didukung oleh mitra strategisnya, Bank OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia meluncurkan *Great Multiple Critical Illness* untuk memenuhi kebutuhan perlindungan nasabah dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga dan juga untuk memperluas perlindungan tersebut kepada "Penyintas Penyakit Kritis" untuk menghadapi penyakit kritis lainnya.

Dengan produk Great Multiple Critical Illness ini, nasabah akan terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.

Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia, Nina Ong menyampaikan, literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat.

Karena itu, kami menghadirkan Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis.

"Dengan premi yang kompetitif dan perlindungan terhadap penyakit kritis yang lebih luas, Great Multiple Critical Illness melindungi mimpi dan harapan besar setiap keluarga Indonesia agar dapat terwujud di kemudian hari, juga memberikan perlindungan finansial yang maksimal kepada keluarga," jelas dia.

Lebih lanjut ia menjelaskan, Great Multiple Critical Illness memiliki keunggulan, perlindungan maksimal, memberikan manfaat 4x klaim untuk Penyakit Kritis Major dengan group yang berbeda serta pengembalian Premi 100% dengan atau tanpa klaim.

Kemudian, perlindungan menyeluruh sampai usia 80 tahun terhadap 59 penyakit kritis major, manfaat Pembebasan Premi ketika Nasabah terdiagnosa penyakit kritis major serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (rider) Great Early CI yang memberikan perlindungan terhadap 63 jenis penyakit kritis minor / tahap awal.

Bahkan, premi yang kompetitif sesuai dengan usia nasabah dan tersedia pilihan pembayaran yang disesuaikan sesuai kebutuhan dan kemampuan Nasabah.

Wealth Management Head Bank OCBC NISP, Juky Mariska mengatakan, bahwa situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan.

"Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24 persen hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26 persen. Sejalan dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kami berharap, Great Multiple Critical Illness dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi *silent killer* terbesar di Indonesia," papar dia.

Judul	Proteksi Risiko Penyakit Kritis, Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Luncurkan Great Multiple Critical Illness
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/market-expansion/proteksi-risiko-penyakit-kritis-great-eastern-life-indonesia-dan-bank-ocbc-nisp-luncurkan-great-multiple-critical-illness/
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Proteksi Risiko Penyakit Kritis, Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Luncurkan Great Multiple Critical Illness

Editor: Petrus Dobi July 5, 2021



Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP meluncurkan Great Multiple Critical Illness untuk melindungi dari penyakit kritis, Great Multiple Critical Illness, Senin (5/7).

Iconomics - PT Great Eastern Life Indonesia (**Great Eastern Life Indonesia**) dan Bank **OCBC NISP** meluncurkan produk asuransi untuk perlindungan dari risiko penyakit kritis. Produk dengan nama Great Multiple Critical Illness tidak hanya memenuhi kebutuhan perlindungan nasabah dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga, tetapi juga untuk memperluas perlindungan kepada penyintas penyakit kritis untuk menghadapi penyakit kritis lainnya. Dengan produk Great Multiple Critical Illness ini, nasabah akan terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.

Clement Lien, Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia mengungkapkan banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat. Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungan mereka akan berhenti.



"Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu kita sering mendengar istilah "penyintas serangan jantung" atau "penyintas kanker". Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan," ujar Clement Lien saat konferensi pers, Senin (5/7).

Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia menambahkan saat ini literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat.

Baca Juga : [Hari Pelanggan Nasional, OCBC NISP Luncurkan Gerakan #LawanTisu2Online](#)

"Karena itu, kami menghadirkan Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis. Dengan premi yang kompetitif dan perlindungan terhadap penyakit kritis yang lebih luas, Great Multiple Critical Illness melindungi mimpi dan harapan besar setiap keluarga Indonesia agar dapat terwujud di kemudian hari, juga memberikan perlindungan finansial yang maksimal kepada keluarga," jelas Nina.

Great Multiple Critical Illness memiliki keunggulan utama. Pertama, proteksi maksimal, yaitu memberikan manfaat 1x klaim untuk Penyakit kritis Major dengan group yang berbeda serta pengembalian Premi 100% dengan atau tanpa klaim.

Kedua, perlindungan komprehensif sampai usia 80 tahun terhadap 59 penyakit kritis major, manfaat Pembebasan Premi ketika Nasabah terdiagnosa penyakit kritis major serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (rider) Great Early CI yang memberikan perlindungan terhadap 63 jenis penyakit kritis minor / tahap awal.

Ketiga, premi yang kompetitif sesuai dengan usia nasabah dan tersedia pilihan pembayaran yang fleksibel sesuai kebutuhan dan kemampuan nasabah.

Baca Juga : [OCBC NISP Revisi ke Bawah Target Pertumbuhan Kredit Tahun Ini](#)

Dengan keunggulan-keunggulan dari Great Multiple Critical Illness tersebut, Nina optimis produk ini dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia dan membantu mereka agar lebih siap menjalani hidup. Diharapkan produk Great Multiple Critical Illness ini dapat membantu masyarakat dalam melindungi finansial keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis.

Juky Marissa, Wealth Management Head Bank OCBC NISP mengatakan bahwa situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan. "Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 21% hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26%. Segala dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kami berharap Great Multiple Critical Illness dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi silent killer terbesar di Indonesia," ujar Juky.



Hadir pula dalam acara konferensi pers ini, dr. Vito A. Darmay, SpJP (K), MSc., FRCR, FRCR, FRCR, dokter spesialis jantung dan pembuluh darah. Dokter yang akrab disapa Vito ini mengatakan memasuki masa pandemi, setiap orang berliberalisasi untuk hidup sehat dengan berolahraga mulai dari lari dan bersepeda dengan cukup sering. Aktivitas ini, menurutnya, sangat baik. Tetapi yang penting untuk diketahui masyarakat adalah kegiatan berolahraga dengan intensitas tinggi tanpa pemahaman yang menyeluruh terhadap kondisi tubuh dapat menimbulkan penyakit mematikan, contohnya penyakit jantung. Kondisi yang sering terjadi adalah serangan jantung saat berolahraga. Karena itu, ia menyarankan untuk cek selalu kondisi tubuh saat akan berolahraga dan setelahnya. Melakukan check-up secara rutin akan sangat membantu untuk tetap berada pada kondisi tubuh sehat, selain dari makan makanan bergizi dan istirahat yang cukup.

Baca Juga : [Semester I-2020, Laba Bersih Bank OCBC NISP Tumbuh 5,67%](#)

"Gaya hidup yang serba cepat serta pola makan yang buruk dan tidak sehat juga dapat menjadi pemicu yang akan menimbulkan masalah kesehatan yang serius, salah satunya penyakit kritis. Pemahaman ini menjadi penting sebagai salah satu bentuk untuk antipasi atas risiko penyakit kritis yang dapat memberikan implikasi terhadap kebutuhan untuk sampai kesehatan finansial," ujar dokter Vito.

Judul	Gandeng OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia luncurkan asuransi penyakit kritis
Nama Media	msn.com
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://www.msn.com/id-id/berita/other/gandeng-ocbc-nisp-great-eastern-life-indonesia-luncurkan-asuransi-penyakit-kritis/ar-AALMDGm
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

iorontalo Sayangnya... Covid-19 Terus Naik... Taliban dalam Proses... Ponsel Baru... Layanan Rapid Test... Spanyol, Pelatih... Perusahaan Sediakan... Nama Anaknya APD...

Kontari.co.id

Gandeng OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia luncurkan asuransi penyakit kritis

21 jam yang lalu



© Baihaki Gandeng OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia luncurkan asuransi penyakit kritis

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Great Eastern Life Indonesia menggandeng Bank OCBC NISP meluncurkan produk bancassurance Great Multiple Critical Illness untuk memenuhi kebutuhan nasabah dari risiko penyakit kritis tidak terduga. Produk tersebut juga memperluas perlindungan kepada penyintas penyakit kritis dari risiko penyakit kritis lainnya.

Wealth Management Head Bank OCBC NISP, Juky Mariska mengatakan dalam video conference-nya pada Senin (5/7), situasi pandemi semakin menumbuhkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan. "Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24%, hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26%," ujar Juky.

Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien menambahkan, banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat. Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungan mereka akan berhenti.

Baca Juga: Ada pandemi, bisnis wealth management beberapa bank ini makin mengembang

"Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu kita sering mendengar istilah 'penyintas serangan jantung' atau 'penyintas kanker'. Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan," terang Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia, Clement Lien.

Sementara, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia Nina Ong mengatakan, literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi perihal biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi sudah bisa diketahui masyarakat. Great

Multiple Critical Illness memberikan 4 kali klaim untuk penyakit kritis major dengan grup yang berbeda, dan pengembalian premi 100% dengan atau tanpa klaim. Selain itu

Jutaan Produk dari Ribuan Brand

Cek Sekarang!

MISUMI Indonesia

< 1 2 3 **4** >

LAINNYA DARI KONTAN

Hore! Pemerintah lanjutkan diskon tarif

Luhut targetkan PPKM Darurat bisa turunkan

Promo HokBen hari ini 6 Juli 2021, beli 2 dapat

KUNJUNGI SITUS >

Judul	Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Hadirkan Perlindungan Komprehensif
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://investor.id/finance/great-eastern-life-indonesia-dan-bank-ocbc-nisp-hadirkan-perlindungan-komprehensif
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral



Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Hadirkan Perlindungan Komprehensif

Senin, 5 Juli 2021 | 20:40 WIB
Euis Rita Hartati (erita_h@investor.co.id)

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
Rp 3.050.000
/tahun
Rp 1.982.500
/tahun

500+ Bengkel Rekanan

Usia Mobil s.d 15 Tahun

JAKARTA, Investor.id – Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP meluncurkan Great Multiple Critical Illness sebagai wujud dari komitmen untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan perlindungan nasabah dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga, tetapi juga untuk memperluas perlindungan tersebut kepada Penyintas Penyakit Kritis, untuk menghadapi penyakit kritis lainnya. Dengan produk Great Multiple Critical Illness ini, nasabah akan terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.

"Saat ini literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat. Karena itu, kami menghadirkan Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis. Dengan premi yang kompetitif dan perlindungan terhadap penyakit kritis yang lebih luas, Great Multiple Critical Illness melindungi mimpi dan harapan besar setiap keluarga Indonesia agar dapat terwujud di kemudian hari, juga memberikan perlindungan finansial yang maksimal kepada keluarga," jelas Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia di Jakarta, Senin (5/7).

Sebagaimana diketahui, penyakit kritis dapat mengintai siapa saja, tidak hanya lansia, namun generasi muda, hingga seorang atlet sekalipun yang memiliki gaya hidup sehat. Penyakit kritis juga merupakan silent killer terbesar dengan angka kematian hingga 60% di Indonesia, dengan peringkat pertama diduduki oleh stroke dan penyakit jantung di urutan kedua. Banyak faktor pendorong timbulnya penyakit kritis ini, bukan hanya pola makan yang kurang sehat namun juga tuntutan gaya hidup serta lingkungan modern saat ini.

Di sisi lain, berdasarkan hasil survey 2021 Global Medical Trends Survey yang dikeluarkan oleh Willis Tower Watson, biaya kesehatan di Indonesia diperkirakan meningkat 12% di tahun 2021, dimana biaya untuk penyakit kanker yang tergolong dalam penyakit kritis menempati urutan pertama disusul dengan penyakit kardiovaskular di urutan kedua yang mempengaruhi biaya kesehatan di Asia Pasifik.

Clement Lien, Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia mengungkapkan, banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat. Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungan mereka akan berhenti.

"Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu kita sering mendengar istilah "penyintas serangan jantung" atau "penyintas kanker". Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan," katanya.

Produk Great Multiple Critical Illness ini memiliki keunggulan utama, yakni pertama, proteksi maksimal, memberikan manfaat 4 kali klaim untuk Penyakit Kritis Major dengan group yang berbeda serta pengembalian Premi 100% dengan atau tanpa klaim.

Kedua, perlindungan komprehensif sampai usia 80 tahun terhadap 59 penyakit kritis major, manfaat Pembebasan Premi ketika Nasabah terdiagnosa penyakit kritis major serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (rider) Great Early CI yang memberikan perlindungan terhadap 63 jenis penyakit kritis minor / tahap awal.

Ketiga, premi yang kompetitif sesuai dengan usia nasabah dan tersedia pilihan pembayaran yang fleksibel sesuai kebutuhan dan kemampuan Nasabah.

Juky Mariska, Wealth Management Head Bank OCBC NISP mengatakan bahwa situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan. "Data dari Nielsen menunjukkan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24% hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26%. Sejalan dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kami berharap Great Multiple Critical Illness dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi silent killer terbesar di Indonesia," paparnya.

Hadir pula dalam acara konferensi pers ini, dr. Vito A. Damay, SpJP (K), Mkes, FIHA, FICA, FAsCC, seorang dokter spesialis jantung dan pembuluh darah. Akrab dipanggil dengan nama panggilan Dokter Vito yang dikenal sebagai penulis dan presenter yang selalu mempromosikan gaya hidup sehat mengungkapkan bahwa memasuki masa pandemi, setiap orang berlomba-lomba untuk hidup sehat dengan berolahraga mulai dari lari dan bersepeda dengan cukup sering.

"Aktivitas ini sangat baik, tetapi yang penting untuk diketahui masyarakat adalah kegiatan berolahraga dengan intensitas tinggi tanpa pemahaman yang menyeluruh terhadap kondisi tubuh dapat menimbulkan penyakit mematikan, contohnya penyakit jantung. Kondisi yang sering terjadi adalah serangan jantung saat berolahraga. Cek selalu kondisi tubuh saat kita akan berolahraga dan setelahnya. Melakukan check-up secara rutin akan sangat membantu untuk tetap berada pada kondisi tubuh sehat, selain dari makan makanan bergizi dan istirahat yang cukup," katanya.

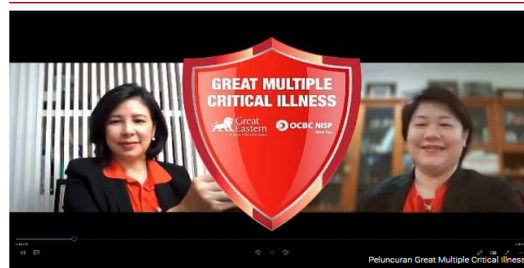
Selanjutnya Dokter Vito juga memaparkan "Gaya hidup yang serba cepat serta pola makan yang buruk dan tidak sehat juga dapat menjadi pemicu yang akan menimbulkan masalah kesehatan yang serius, salah satunya penyakit kritis. Pemahaman ini menjadi penting sebagai salah satu bentuk untuk antisipasi atas risiko penyakit kritis yang dapat memberikan implikasi terhadap kesehatan mental sampai kesehatan finansial."

Dengan keunggulan-keunggulan dari Great Multiple Critical Illness tersebut, Nina optimis produk ini dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia dan membantu mereka agar lebih siap jalani hidup. Diharapkan produk Great Multiple Critical Illness ini dapat membantu masyarakat dalam melindungi finansial keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis, mengingat terdapat 2,5 juta kasus angka penanganan kanker di tanah air yang menghabiskan biaya pengobatan hingga Rp3,5 triliun berdasarkan data dari BPJS Kesehatan seperti diungkapkan oleh Wakil Menteri Kesehatan pada peringatan hari Kanker Sedunia

Judul	Luncurkan Great Multiple Critical Illness, Great Eastern Life dan OCBC NISP Ajak Masyarakat Lindungi Diri dari Penyakit Kritis
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/88530/luncurkan-great-multiple-critical-illness-great-eastern-life-dan-ocbc-nisp-ajak-masyarakat-lindungi-diri-dari-penyakit-kritis
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Luncurkan Great Multiple Critical Illness, Great Eastern Life dan OCBC NISP Ajak Masyarakat Lindungi Diri dari Penyakit Kritis

Oleh : Ridwan | Senin, 05 Juli 2021 - 15:23 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE A A A

Berita Terkait



Erick Thohir Garam, Haga Obat-obatan Covid-19 Menyekek Hati Rakyat

Brol Pria Juga Perlu Pakai Sunscreen, Ini 6 Tips Merawat Kulit Agar Tetap Bersih Becahaya

Ikuti Aturan Pemerintah Pada Masa PPKM Darurat, Ini Yang Dilakukan DAMRI

INDUSTRY.co.id - Jakarta - Great Eastern Life Indonesia berkolaborasi dengan Bank OCBC NISP secara resmi meluncurkan sebuah produk yang bernama 'Great Multiple Critical Illness' sebagai wujud dari komitmen untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan perlindungan nasabah dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga, tetapi juga untuk memperluas perlindungan tersebut kepada "Penyintas Penyakit Kritis" untuk menghadapi penyakit kritis lainnya.

Dengan produk Great Multiple Critical Illness ini, nasabah akan terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.

Nina Ong selaku Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia mengatakan, saat ini literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat.

Hadirnya Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis.

"Dengan premi yang kompetitif dan perlindungan terhadap penyakit kritis yang lebih luas, Great Multiple Critical Illness melindungi mimpi dan harapan besar setiap keluarga Indonesia agar dapat terwujud di kemudian hari, juga memberikan perlindungan finansial yang maksimal kepada keluarga," jelas Nina saat konferensi pers secara virtual, Senin (5/7/2021).

Great Multiple Critical Illness memiliki keunggulan utama, yakni : Proteksi Maksimal, memberikan manfaat 4x klaim untuk Penyakit Kritis Major dengan group yang berbeda serta pengembalian Premi 100% dengan atau tanpa klaim.

Perlindungan Komprehensif sampai usia 80 tahun terhadap 59 penyakit kritis major, manfaat Pembebasan Premi ketika Nasabah terdiagnosa penyakit kritis major serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (rider) Great Early CI yang memberikan perlindungan terhadap 63 jenis penyakit kritis minor/tahap awal.

"Premi yang kompetitif sesuai dengan usia nasabah dan tersedia pilihan pembayaran yang fleksibel sesuai kebutuhan dan kemampuan Nasabah," terangnya.

Dengan keunggulan-keunggulan dari Great Multiple Critical Illness tersebut, Nina optimis produk ini dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia dan membantu mereka agar lebih siap jalani hidup.

"Diharapkan produk Great Multiple Critical Illness ini dapat membantu masyarakat dalam melindungi finansial keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis, mengingat terdapat 2,5 juta kasus angka penanganan kanker di tanah air yang menghabiskan biaya pengobatan hingga Rp3,5 triliun berdasarkan data dari BPJS Kesehatan seperti diungkapkan oleh Wakil Menteri Kesehatan pada peringatan hari Kanker Sedunia," papar Nina.

Sementara itu, Wealth Management Head Bank OCBC NISP Juky Mariska mengatakan situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan.

Berdasarkan data Nielsen menunjukan bahwa kesadaran untuk memilih produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24% hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26%.

"Sejalan dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat," katanya.

Ia berharap Great Multiple Critical Illness dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi silent killer terbesar di Indonesia.

Judul	Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Hadirkan Perlindungan Komprehensif terhadap Risiko Penyakit Kritis
Nama Media	Topbusiness.id
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://www.topbusiness.id/52724/great-eastern-life-indonesia-dan-bank-ocbc-nisp-hadirkan-perlindungan-komprehensif-terhadap-risiko-penyakit-kritis.html
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Hadirkan Perlindungan Komprehensif terhadap Risiko Penyakit Kritis

Nurdian Akhmad — 5 July 2021 rubrik: Business Info, Event



Jakarta, TopBusiness – Penyakit kritis dapat mengintal siapa saja, tidak hanya lansia, namun generasi muda, hingga seorang atlet sekalipun yang memiliki gaya hidup sehat. Penyakit kritis juga merupakan silent killer terbesar dengan angka kematian hingga 60% di Indonesia, dengan peringkat pertama diduduki oleh stroke dan penyakit jantung di urutan kedua. Banyak faktor pendorong timbulnya penyakit kritis ini, bukan hanya pola makan yang kurang sehat namun juga tuntutan gaya hidup serta lingkungan modern saat ini.

Di sisi lain, berdasarkan hasil survey 2021 Global Medical Trends Survey yang dikeluarkan oleh Willis Tower Watson, biaya kesehatan di Indonesia diperkirakan meningkat 12% di tahun 2021, dimana biaya untuk penyakit kanker yang tergolong dalam penyakit kritis menempati urutan pertama disusul dengan penyakit kardiovaskular di urutan kedua yang mempengaruhi biaya kesehatan di Asia Pasifik.

Clement Lien, Presiden Direktur Great Eastern Life Indonesia mengungkapkan, banyak orang membeli perlindungan penyakit kritis ketika masih sehat. Namun, ketika terjadi penyakit kritis, dan klaim dibayarkan maka pertanggungannya mereka akan berhenti. "Dengan kemajuan ilmu kedokteran saat ini, semakin banyak yang dapat bertahan hidup setelah mengalami penyakit kritis. Karena itu kita sering mendengar istilah 'penyintas serangan jantung' atau 'penyintas kanker'. Hal ini meningkatkan permintaan untuk perlindungan penyakit kritis yang berkelanjutan," tutur Clement dalam siaran persnya, Senin (5/7/2021).

Melihat hal tersebut, didukung oleh mitra strategisnya, Bank OCBC NISP, Great Eastern Life Indonesia meluncurkan Great Multiple Critical Illness sebagai wujud dari komitmen untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan perlindungan nasabah dari risiko penyakit kritis yang tidak terduga, tetapi juga untuk memperluas perlindungan tersebut kepada 'Penyintas Penyakit Kritis' untuk menghadapi penyakit kritis lainnya. Dengan produk Great Multiple Critical Illness ini, nasabah akan terus memiliki perlindungan terhadap penyakit kritis lainnya di masa depan.

"Saat ini literasi masyarakat terhadap kesehatan sudah meningkat sehingga informasi mengenai biaya perawatan medis untuk penyakit kritis yang cukup tinggi juga telah diketahui masyarakat. Karena itu, kami menghadirkan Great Multiple Critical Illness sebagai perlindungan finansial untuk diri sendiri dan keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis. Dengan premi yang kompetitif dan perlindungan terhadap penyakit kritis yang lebih luas, Great Multiple Critical Illness melindungi mimpi dan harapan besar setiap keluarga Indonesia agar dapat terwujud di kemudian hari, juga memberikan perlindungan finansial yang maksimal kepada keluarga," jelas Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia.

Great Multiple Critical Illness memiliki keunggulan utama, yakni :

1. Proteksi Maksimal, memberikan manfaat 4x klaim untuk Penyakit Kritis Major dengan group yang berbeda serta pengembalian Premi 100% dengan atau tanpa klaim.
2. Perlindungan Komprehensif sampai usia 80 tahun terhadap 59 penyakit kritis major, manfaat Pembebasan Premi ketika Nasabah terdiagnosa penyakit kritis major serta dapat dilengkapi dengan asuransi tambahan (riden) Great Early CI yang memberikan perlindungan terhadap 65 jenis penyakit kritis minor / tahap awal.
3. Premi yang kompetitif sesuai dengan usia nasabah dan tersedia pilihan pembayaran yang fleksibel sesuai kebutuhan dan kemampuan Nasabah.

July Mariska, Wealth Management Head Bank OCBC NISP mengatakan bahwa situasi pandemi semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan. "Data dari Nielsen menunjukan kesadaran untuk memiliki produk asuransi jiwa di berbagai kota besar Indonesia sebesar 24% hampir sejajar dengan Singapura yang tercatat sebesar 26%. Sejalan dengan visi kami menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup, hal ini menuntut komitmen kami untuk dapat menghadirkan beragam solusi yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kami berharap Great Multiple Critical Illness dapat menjadi solusi nyata perlindungan finansial untuk risiko penyakit kritis yang menjadi *silent killer* terbesar di Indonesia."

Hadir pula dalam acara konferensi pers ini, dr. Vito A. Darmay, SpJP (K), MKes, FIIA, FICA, FAsCC, seorang dokter spesialis jantung dan pembuluh darah. Akrab dipanggil dengan nama panggilan Dokter Vito yang dikenal sebagai penulis dan presenter yang selalu mempromosikan gaya hidup sehat mengungkapkan, "Memasuki masa pandemi, setiap orang berlomba-lomba untuk hidup sehat dengan berolahraga mulai dari lari dan bersepeda dengan cukup sering. Aktivitas ini sangat baik, tetapi yang penting untuk diketahui masyarakat adalah kegiatan berolahraga dengan intensitas tinggi tanpa pemahaman yang menyeluruh terhadap kondisi tubuh dapat menimbulkan penyakit mematikan, contohnya penyakit jantung. Kondisi yang sering terjadi adalah serangan jantung saat berolahraga. Cek selalu kondisi tubuh saat kita akan berolahraga dan selanjutnya. Melakukan check-up secara rutin akan sangat membantu untuk tetap berada pada kondisi tubuh sehat, selain dari makan makanan bergizi dan istirahat yang cukup."

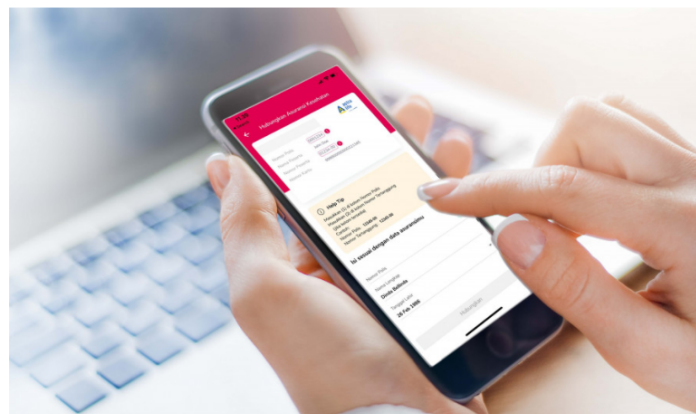
Selanjutnya Dokter Vito juga memaparkan, "Gaya hidup yang serba cepat serta pola makan yang buruk dan tidak sehat juga dapat menjadi pemicu yang akan menimbulkan masalah kesehatan yang serius, salah satunya penyakit kritis. Pemahaman ini menjadi penting sebagai salah satu bentuk untuk antisipasi atas risiko penyakit kritis yang dapat memberikan implikasi terhadap kesehatan mental sampai kesehatan finansial."

Dengan keunggulan-keunggulan dari Great Multiple Critical Illness tersebut, Nina optimis produk ini dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Indonesia dan membantu mereka agar lebih siap jalani hidup. Diharapkan produk Great Multiple Critical Illness ini dapat membantu masyarakat dalam melindungi finansial keluarga ketika terjadi risiko penyakit kritis, mengingat terdapat 2,5 juta kasus angka penanganannya kanker di tanah air yang menghabiskan biaya pengobatan hingga Rp3,5 triliun berdasarkan data dari BPJS Kesehatan seperti diungkapkan oleh Wakil Menteri Kesehatan pada peringatan hari Kanker Sedunia.

Judul	Astra Life Dan HaloDoc Sediakan Fasilitas Telemedicine Untuk Peserta Asuransi Jiwa Kumpulan
Nama Media	Bisnisnews.id
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://bisnisnews.id/detail/berita/astra-life-dan-halodoc--sediakan-fasilitas-telemedicine-untuk-peserta-asuransi-jiwa-kumpulan--
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Astra Life Dan HaloDoc Sediakan Fasilitas Telemedicine Untuk Peserta Asuransi Jiwa Kumpulan

📅 Senin 05 Juli 2021, 15:22 WIB



Enak, mudah dan cepat layanan layanan konsultasi telemedicine dari Astra Life dan HaloDoc (foto: istimewa)

BisnisNews.id -- PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) bekerjasama dengan aplikasi Halodoc menghadirkan layanan konsultasi telemedicine dan pembelian obat-obatan secara online dan cashless, untuk peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life yang memiliki manfaat rawat jalan. Pelayanan ekstra ini terutama kebutuhan peserta untuk mendapatkan layanan medis yang mudah terutama dalam kondisi pandemi ini.

Layanan tersebut dapat digunakan peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life yang memiliki manfaat rawat jalan untuk mendapatkan konsultasi dokter kapan saja dan di mana saja tanpa perlu datang ke rumah sakit, hanya melalui aplikasi Halodoc yang sudah terintegrasi dengan sistem Astra Life. Diharapkan apabila peserta mengalami keluhan medis, gejala awal penyakit bisa teratasi segera.

Halodoc saat ini memiliki lebih dari 20.000 tenaga dokter dan spesialis yang dapat melayani konsultasi secara online. Selain itu, peserta juga bisa langsung mendapatkan obat sesuai resep rekomendasi obat dari dokter di aplikasi Halodoc. Peserta tidak perlu repot untuk pergi ke apotek, karena obat dapat dikirimkan dengan segera ke alamat peserta dari apotek terdekat dan cashless.

Kami memahami kesulitan yang dialami peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life sebagai dampak dari pandemi ini terutama untuk mendapatkan pelayanan medis, untuk itu kami bekerjasama dengan Halodoc menyediakan layanan telemedicine dan menghimbau peserta untuk menggunakan fasilitas ini apabila mengalami keluhan medis.

"Saat ini telemedicine bisa menjadi alternatif peserta untuk tetap mendapatkan solusi medis dari tenaga profesional secara aman dan mudah. Fasilitas ini merupakan bentuk komitmen Astra Life dalam melayani peserta terutama di era pandemi dimana rasa aman menjadi kebutuhan dasar agar dapat menjalani hidup dengan tenang terutama dalam kondisi tidak menentu seperti saat ini", ujar Windawati Tjahjadi - Presiden Direktur Astra Life di Jakarta, Senin (5/7/2021).

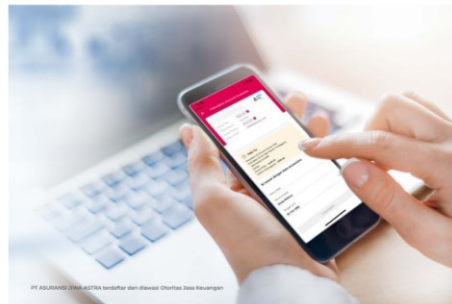
Untuk mengetahui informasi lebih lanjut mengenai layanan telemedicine ini, masyarakat dapat mengunjungi www.astralife.co.id atau melalui layanan call center Hello Astra Life di nomor telepon 1-500-282 yang senantiasa dapat diakses 24/7. Selain melalui call center Hello Astra Life, peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life juga dapat menghubungi Halodoc di nomor telepon 021-39506663/021-08627946.

Atau dapat juga menekan tombol "bantuan/help" pada aplikasi Halodoc untuk berbicara langsung dengan customer support Halodoc. "Mari kita terus menjaga kesehatan, tetap mengobarkan semangat positif dan sama-sama berdoa agar pandemi ini dapat segera kita lalui. Stay strong, Indonesia. #GotYourBack," ujar Windawati menutup pembicaraan.(helmi)

Judul	Astra Life Bekerjasama dengan HaloDoc Sediakan Fasilitas Telemedicine untuk Peserta Asuransi Jiwa Kumpulan
Nama Media	Wartajakarta.com
Newstrend	Bancaassurance
Halaman/URL	https://wartajakarta.com/astra-life-bekerjasama-dengan-halodoc-sediakan-fasilitas-telemedicine-untuk-peserta-asuransi-jiwa-kumpulan/
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Astra Life Bekerjasama dengan HaloDoc Sediakan Fasilitas Telemedicine untuk Peserta Asuransi Jiwa Kumpulan

by Kasiyanto Yasnari 05/07/2021



Wartajakarta – Perkembangan angka pandemi COVID-19 selama satu bulan terakhir terus meningkat. Berdasarkan data yang diperoleh dari laman www.covid19.go.id, per 25 Juni 2021 sebanyak 2 juta lebih masyarakat Indonesia yang terkonfirmasi positif terpapar virus COVID-19. Kenaikan ini juga diikuti dengan meningkatnya BOR (Bed Occupancy Rate) atau angka keterisian tempat tidur di ruang isolasi rumah sakit rujukan COVID-19.

Menyadari kebutuhan peserta untuk mendapatkan layanan medis yang mudah terutama dalam kondisi pandemi ini, PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) bekerjasama dengan aplikasi Halodoc menghadirkan layanan atas konsultasi telemedicine dan pembelian obat-obatan secara online dan cashless, untuk peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life yang memiliki manfaat rawat jalan.

Layanan tersebut dapat digunakan peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life yang memiliki manfaat rawat jalan untuk mendapatkan konsultasi dokter kapan saja dan di mana saja tanpa perlu datang ke rumah sakit, hanya melalui aplikasi Halodoc yang sudah terintegrasi dengan sistem Astra Life. Diharapkan apabila peserta mengalami keluhan medis, gejala awal penyakit bisa teratasi segera. Halodoc saat ini memiliki lebih dari 20.000 tenaga dokter dan spesialis yang dapat melayani konsultasi secara online.

Selain itu, peserta juga bisa langsung mendapatkan obat sesuai resep rekomendasi obat dari dokter di aplikasi Halodoc. Peserta tidak perlu repot untuk pergi ke apotek, karena obat dapat dikirimkan dengan segera ke alamat peserta dari apotek terdekat dan cashless.

"Kami memahami kesulitan yang dialami peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life sebagai dampak dari pandemi ini terutama untuk mendapatkan pelayanan medis, untuk itu kami bekerjasama dengan Halodoc menyediakan layanan telemedicine dan menghimbau peserta untuk menggunakan fasilitas ini apabila mengalami keluhan medis. Saat ini telemedicine bisa menjadi alternatif peserta untuk tetap mendapatkan solusi medis dari tenaga profesional secara aman dan mudah.

Fasilitas ini merupakan bentuk komitmen Astra Life dalam melayani peserta terutama di era pandemi dimana rasa aman menjadi kebutuhan dasar agar dapat menjalani hidup dengan tenang terutama dalam kondisi tidak menentu seperti saat ini", ujar Windawati Tjahjedi – Presiden Direktur Astra Life.

Untuk mengetahui informasi lebih lanjut mengenai layanan telemedicine ini, masyarakat dapat mengunjungi www.astralife.co.id atau melalui layanan call center Hello Astra Life di nomor telepon 1-500-282 yang senantiasa dapat diakses 24/7.

Selain melalui call center Hello Astra Life, peserta asuransi jiwa kumpulan Astra Life juga dapat menghubungi Halodoc di nomor telepon 021-39506663/021-08627946 atau dapat juga menekan tombol "bantuan/help" pada aplikasi Halodoc untuk berbicara langsung dengan customer support Halodoc.

"Mari kita terus menjaga kesehatan, tetap mengobarkan semangat positif dan sama-sama berdoa agar pandemi ini dapat segera kita lalui. Stay strong, Indonesia. #IGotYourBack", ujar Windawati.

ADVERTISEMENT

HEADLINESTRENDINGVIDEOS

NASIONAL

Presiden Majelis Dzikir Ri-1 Meminta Manager Bank Bukopin Di Cabang Bogor Dipecat Dari Jabatannya

RAGAM

Astra Life Bekerjasama dengan HaloDoc Sediakan Fasilitas Telemedicine untuk Peserta Asuransi Jiwa Kumpulan

NASIONAL

Lidik Krimus RI : Adanya Dugaan Pungli, Korupsi, KKN dan Jual Beli Jabatan di Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah

JAKARTA

Hamdanil Asykar Pemeran Polisi di Sinetron Putri Untuk Pangeran RCTI Geluti Bisnis Online

NASIONAL

TNI AL Gelar Serbuan Vaksinasi Covid 19 Diwilayah Kerja Lantai Bandung

Judul	Fokus Pada Kebutuhan Nasabah
Nama Media	Radar Sulbar
Newstrend	Inovasi Produk Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

ASURANSI

Fokus pada Kebutuhan Nasabah

PEMAHAMAN Nakan pentingnya asuransi cenderung naik selama masa pandemi Covid-19. Namun seiring dengan tuntutan zaman, perusahaan asuransi dituntut untuk terus berinovasi dan menyediakan produk yang sesuai kebutuhan nasabah.

"Kami ingin terus membawapendekatan baru ke industri yang identik dengan cara tradisional dan melihatnya melalui perspektif nasabah kami," ujar Direktur, Chief of Operations, Product Proposition & Syariah FWD Insurance Ade Bungsu.

FWD Insurance juga terus berinovasi melalui perkembangan fitur-fitur canggih yang ada pada aplikasi FWD MAX dan juga menyederhanakan bahasa asuransi dalam dokumen resmi.

"Pendekatan yang berfokus pada nasabah ini yang mendorong kami untuk terus berinovasi memenuhi kebutuhan mereka," katanya.

Berbagai inovasi sudah dilakukan FWD Insurance walaupun dalam kondisi pandemi untuk terus berkomitmen mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi.

"Visi kami saat ini adalah mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi. Ini telah menginspirasi kami untuk membuat asuransi menjadi lebih relevan dan dapat dijangkau semua orang" sebutnya.

FWD Insurance juga berkomitmen menyediakan berbagai produk proteksi yang bisa memenuhi kebutuhan nasabah yang berbeda-beda. Produk proteksi ini juga harus udah dijangkau karena jalur distribusi yang beragam, mulai dari keagenan, corporate care, bancassurance, hingga eCommerce (jpg)

Judul	Insurtech Jadi Jawaban dari Tantangan Digitalisasi Industri Asuransi
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/475088/178/insurtech-jadi-jawaban-dari-tantangan-digitalisasi-industri-asuransi-1625504835
Tanggal Berita	2021-07-06
Sentimen	Netral

Insurtech Jadi Jawaban dari Tantangan Digitalisasi Industri Asuransi

I. Husni Isnaini

Selasa, 06 Juli 2021 - 00:59 WIB



Foto: Ilustrasi/SINDOnews

JAKARTA - Perkembangan teknologi finansial (fntech) yang masif selama lima tahun terakhir ikut membuat banyak sektor berkembang lebih cepat, termasuk sektor asuransi . Banyak perusahaan asuransi yang kini berkolaborasi dengan startup insurtech untuk menghadirkan asuransi digital.

"Masyarakat kini semakin akrab dengan segala sesuatu yang serba-digital, ranah yang belum dieksplorasi secara maksimal oleh perusahaan asuransi. Atas dasar itu, insurtech hadir untuk mendorong potensi pasar bisnis asuransi lewat ekosistem digital," kata Tommy Martin, Co-founder sekaligus Chief Operating Officer Qoala, dalam keterangan tertulisnya, Senin (5/7/2021).

Baca juga:Bulgaria Pertimbangkan Berikan 'Hadiah' pada Warganya yang Lakukan Vaksinasi Covid-19

Menurut Tommy, ekosistem digital menghadirkan akses yang luas untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi. Ekosistem digital yang dibangun oleh startup insurtech memungkinkan terciptanya produk asuransi dengan premi terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat saat ini, misalnya asuransi Covid-19 dan asuransi perlindungan smartphone.



Anda Sering Mendengkur?

[SleepHack](#)

[Kunjungi Situs](#)

Baca Juga:

COVID-19 Menggila, Belum Usai Klaster Pabrik Miras, Muncul Klaster Pabrik Rokok

Platform Digital Ini Bantu Masyarakat Berkurban di Masa Pandemi

"Inovasi insurtech menjadi jawaban dari tantangan digitalisasi industri asuransi. Keberadaan insurtech utamanya untuk menyediakan kemudahan akses melalui teknologi dan engagement yang lebih tinggi. Sinergi antara insurtech dan perusahaan asuransi menghadirkan pengalaman berasuransi yang lebih baik, lebih mudah dan lebih cepat," ujar Tommy.

Baca juga:Rp50 Miliar Klaim Layanan COVID-19 Rumah Sakit di Kabupaten Bogor Belum Dibayar, Ade Yasin Ngadu ke Luhut

Tommy menambahkan, kinerja positif Qoala juga tak lepas dari dukungan investor yang memberikan kepercayaan penuh. Investor tersebut yakni KB Investment, Sequoia, MDI Ventures, Mirae Asset Global Investment, Centauri Fund, Central Capital Ventura, Mass Mutual, Seed Plus, Genesia Ventures, Surge dan Flourish.

"Qoala membuka kesempatan untuk berkolaborasi dengan pelaku industri asuransi. Saat ini, Qoala telah bekerja sama dengan lebih dari 30 perusahaan asuransi untuk mengembangkan ragam produk asuransi. Qoala telah menerbitkan lebih dari dua juta polis asuransi setiap bulannya," tandas Tommy.

Judul	OJK Ramal Kanal Insurtech Bisa Geser Dominasi Bancassurance
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210705122922-17-258313/ojk-ramal-kanal-insurtech-bisa-geser-dominasi-bancassurance
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

OJK Ramal Kanal Insurtech Bisa Geser Dominasi Bancassurance

MARKET - Syahrizal Sidik, CNBC Indonesia | 05 July 2021 13:05

SHARE |  



Foto: Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank, Anggota Dewan Komisiner OJK Riswinandi . (CNBC Indonesia/Tri Susilo)

Jakarta, CNBC Indonesia - Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riswinandi mengatakan masyarakat Indonesia makin melek teknologi informasi dalam dunia asuransi sehingga total premi yang dibukukan *insurtech* (*insurance technology*) semakin bertambah di tahun lalu.

OJK Ramal Kanal Insurtech Bisa Geser Dominasi Bancassurance

teknologi informasi (TI).

"Pemasaran menggunakan TI dapat menjangkau segmen yang lebih luas. Masyarakat kita yang melek TI sudah banyak. Selama 2020, total premi yang dibukukan oleh *insurtech*, atas penjualan produk Rp 811,71 miliar, atau 3-4% dari total premi yang dibukukan industri asuransi," kata Riswinandi, dalam program Insurance Week, Senin (5/7).

Dia menilai, walau preminya masih kecil, tetapi ada prospek ke depan akan meningkat. "Ini mudah-mudahan akan bergulir dengan baik. Bila sebelumnya melalui agen broker dan *bancassurance*, pandemi jadi momentum jalur distribusi digital lebih memainkan peran dalam memasarkan produk asuransi," katanya.

Sebagai perbandingan data, catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, bahwa total pendapatan premi baru melalui saluran *bancassurance* meningkat dari Rp 63,45 triliun di Kuartal IV tahun 2019 menjadi Rp 70,89 triliun di kuartal IV 2020.

Pendapatan premi baru dari saluran agensi mencatat Rp 37,04 triliun pada kuartal IV 2019 dan Rp 25,15 triliun pada kuartal IV 2020 sebagai dampak dari pandemi Covid-19.

Sementara itu, saluran alternatif mencatat total penurunan pendapatan premi baru menjadi Rp 18,71 triliun di kuartal IV 2020 dari tahun sebelumnya sebesar Rp 25,44 triliun.

Dari aspek produk, terdapat penurunan baik pada produk tradisional dan unit link. Persentase penurunan unit link tercatat lebih rendah dibandingkan produk tradisional, di mana total pendapatan premi baru dari unit link bernilai Rp 70,27 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 67,28 triliun di Kuartal IV Tahun 2020.

Untuk total pendapatan premi baru dari produk tradisional, tercatat sebesar Rp 55,66 triliun di kuartal IV tahun 2019 dan menjadi Rp 47,48 triliun di kuartal IV tahun 2020.

Digitalisasi

Lebih lanjut, Riswinandi mengatakan kondisi pandemi saat ini merupakan momentum tepat meningkatkan kesadaran dan literasi pengelolaan risiko lebih jauh di tengah situasi sosial dan politik dalam beberapa tahun ini yang penuh ketidakpastian karena menyesuaikan pandemi.

"Ini sebuah pelajaran penting antara lain manfaat memiliki polis asuransi. Kalau sudah memiliki polis dan premi berkala dalam nilai yang lebih kecil dari potensi kerugian bertahap, kepemilikan asuransi memberikan manfaat *peace of mind* bagi individu menjalankan kegiatan sehari-hari," jelasnya.

Dia menjelaskan, dari *supply*, perusahaan asuransi perlu beradaptasi dengan perubahan perilaku masyarakat dan perkembangan teknologi informasi yang sedemikian cepat, di tengah pembatasan dan penerapan proses secara disiplin.

Baca: Marak Keluhan Unit Link, Ini 3 Blang Keroknya versi OJK

Sebab itu, perusahaan asuransi harus turut menyesuaikan layanannya. "Salah satu bentuk adaptasi agar tetap survive menjaga kelangsungan usaha mereka ke depan, pemanfaatan TI mendukung berbagai proses bisnis di perusahaan asuransi.

Pada 2020, OJK sudah menerbitkan Surat Edaran (SE) OJK 19/2020 mengenai saluran pemasaran produk asuransi, sehingga pihaknya bertahap penerapan aturan tersebut dapat memberikan keleluasaan bagi perusahaan asuransi memanfaatkan alternatif saluran pemasaran produk asuransi.

SE OJK membuka kesempatan memasarkan produk asuransi dengan badan usaha nonbank. Salah satu contoh kerja sama pemasaran produk ialah kerja sama perusahaan asuransi dengan penyedia sistem elektronik, atau lazim disebut *web aggregator*.

"Kami melihat keberadaan web aggregator agar konsumen dapat kemudahan dan memberikan peningkatan dalam hal transparansi, masyarakat dapat membandingkan dengan baik dari masing-masing perusahaan asuransi. Selain itu, keberadaan web aggregator diharapkan dapat memberikan insentif untuk merancang dan memasarkan produk asuransi dengan manfaat menarik, premi kompetitif dan menciptakan iklim persaingan yang sehat."

Menurut dia, adaptasi penggunaan TI tidak hanya dari sisi pemasaran, pemanfaatan TI dalam pemasaran tetap perlu mempertimbangkan sejauh mana tingkat literasi masyarakat.

"Proses digital meminimalkan komunikasi langsung memerlukan tingkat penyesuaian kompleksitas."

"Menurut hemat kami dengan tingkat literasi masih tertinggal, maka produk dan layanan asuransi yang ditawarkan dalam jalur digital, idealnya produk sederhana dan ada manfaat dan mengedepankan fitur proteksi sehari-sehari, sehingga memudahkan masyarakat yang akan membeli polis tersebut."

"Yang kompleks juga ada misalnya unit link dengan mengkombinasikan manfaat asuransi dengan investasi," kata mantan Wadit Bank Mandiri dan eks Dirut Pegadaian ini.

Judul	Akumulasi Rp 9,5 Triliun, Asuransi Kesehatan Tumbuh 7,5% di Mei
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Pertumbuhan Bisnis Asuransi Kesehatan
Halaman/URL	https://investor.id/finance/akumulasi-rp-95-triliun-asuransi-kesehatan-tumbuh-75-di-mei
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral



Akumulasi Rp 9,5 Triliun, Asuransi Kesehatan Tumbuh 7,5% di Mei

Sorin, 5 Juli 2021 | 22:21 WIB
Prisma Ardianto (@prismaardianto@boritasatunedia.com)

Manfaat All Risk Hingga Mobil Usia 12 Tahun

- 500+ Bengkel Dekanan
- Klaim Mudah Semua Kerusakan
- Cover pencurian & kehilangan

Premi All Risk mulai **Rp 2.085.000/Thn** **Rp 1.458.000/Thn**

JAKARTA, investor.id - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memaparkan bahwa lini usaha asuransi kesehatan tumbuh 7,5% per Mei 2021, pertumbuhan juga dicatatkan secara akumulasi premi. Potensi bisnis dari lini usaha tersebut dinilai direpson baik oleh industri, sedangkan nasabah diimbau untuk tetap memperhatikan polis dengan teliti.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Riswinandi menyampaikan, pandemi saat ini merupakan momentum yang tepat untuk meningkatkan awareness masyarakat asuransi. Kondisi sosial, politik, dan ekonomi menemui ketidakpastian yang menjadi pelajaran penting untuk kita menekan risiko melalui asuransi. Momentum yang dimaksud utamanya terkait dengan lini usaha asuransi kesehatan.

"Sebagaimana disampaikan, kondisi pandemi ini menjadi momentum masyarakat. Ini sejalan, lini usaha asuransi kesehatan tumbuh positif di tengah pandemi secara yoy di Mei 2021 tumbuh 7,5%. Akumulasi premi mengalami pertumbuhan Rp 8,9 triliun Mei 2020 dan di Mei 2021 menjadi Rp 9,5 triliun," kata Riswinandi ditayangkan CNBC Indonesia, Senin (5/7).

Dia pun menilai, perusahaan asuransi nasional telah memiliki portofolio asuransi kesehatan yang cukup lengkap untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan potensi pasar yang ada. Apalagi asuransi kesehatan begitu diperlukan misalunya untuk memberikan nilai tunai atas perawatan di rumah sakit dan manfaat lainnya.

Meski begitu, OJK mengimbau masyarakat untuk jeli dan teliti dalam membeli asuransi kesehatan. Karena hal yang paling krusial pada polis asuransi kesehatan menyangkut pengecualian medis yang ditanggung perusahaan asuransi. Oleh karena itu, perusahaan asuransi juga perlu lebih transparan dan memaparkan isi polis se jelas mungkin.

"Kami berharap nasabah benar-benar membaca dan mengerti, begitu juga agen asuransi harus menjelaskan betul secara jelas. Sering kami menemui pada kasus nasabah itu langsung tanda tangan saja, tanpa benar-benar membaca dan mempelajari. Jadi harus hati-hati, karena calon pemegang polis ini akan menempatkan dananya, perusahaan asuransi harus juga bisa menjaga kepercayaan. Karena *dispute* (perselisihan) itu banyak terjadi di belakang atau pada pembayaran klaim," ungkap Riswinandi.

Pencapaian Kanal Digital



Kepala Eksekutif bidang Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Riswinandi. Foto: IST

Menurut Riswinandi, memang sudah saatnya perusahaan asuransi beradaptasi atas perubahan perilaku masyarakat serta menangkap peluang bisnis baru melalui teknologi. Karena di tengah penerapan protokol kesehatan, perusahaan asuransi harus menyesuaikan proses bisnisnya untuk memberikan layanan terbaik. Hal itu dipercaya mampu menjaga kelangsungan bisnis setiap perusahaan asuransi di masa mendatang.

Dari sisi pemasaran, kata dia, TI dapat memberikan akses yang baik untuk asuransi menjangkau segmen pasar yang lebih luas. "Selama tahun 2020, kami OJK mencatat total premi yang dikumpulkan oleh platform *insurtech* atas kerja sama perusahaan asuransi mencapai Rp 811,71 miliar atau 3,4% dari total premi yang dikumpulkan oleh perusahaan asuransi selama tahun 2020," beber dia.

Riswinandi menuturkan, meskipun kontribusi kanal digital seperti *insurtech* masih relatif kecil, tapi diharapkan bisa bergulir baik dan memainkan peran yang lebih besar di masa mendatang. Dia pun mengakui, secara umum industri asuransi masih begitu bergantung pada kanal konvensional seperti broker, keagenan, telemarketing, maupun *bancassurance*.

Dari sisi pengawasan, dia mengatakan, OJK sudah menerbitkan Surat Edaran (SE) terkait dengan aturan pemasaran produk asuransi. Penerapan tersebut memberikan kesempatan bagi perusahaan asuransi memasarkan produk dengan badan usaha bukan bank.

"Misalnya kerjasama perusahaan asuransi dengan badan usaha seperti web aggregator, yang juga dievaluasi di *sandbox* OJK. Aggregator ini menjadi hal yang baru bagi konsumen untuk mendapat kemudahan, dan ini meningkatkan transparansi sehingga masyarakat bisa membandingkan dengan baik dari berbagai produk. Web aggregator juga diharapkan memberikan insentif bagi perusahaan asuransi untuk merancang produk dengan manfaat yang menarik dan premi yang terjangkau," ungkap dia.

Riswinandi mengemukakan, literasi dan edukasi masih perlu dilakukan bersama, apalagi tingkat literasi asuransi masih rendah. Perusahaan asuransi juga memiliki banyak produk, mulai dari produk yang relatif sederhana tapi memiliki bermanfaat, sampai produk yang kompleks seperti halnya unit link.

"Kami mencatat bahwa di 2021 produksi premi mencapai 48,32% dari total penerimaan premi di asuransi jiwa. Bisa dibayangkan produk ini punya kontribusi besar bagi asuransi jiwa. Maka kebijakan kami berupa relaksasi agar produk seperti ini bisa tetap dipasarkan tanpa tatap muka antara agen dan calon konsumennya," terang dia.

Dia menambahkan, saat ini OJK sedang menyempurnakan aturan terkait unit link. Aturan terbaru itu diharapkan bisa meningkatkan aspek transparansi terkait biaya dan risiko asuransi yang memang didesain tanggung jawab nasabah.

"Jadi nasabah harus benar-benar mengerti di awal pembelian. Tentu penyempurnaan aturan ini agar perusahaan asuransi lebih *prudent*. Karena walaupun ini menjadi tanggung jawab pemegang polis, tapi perusahaan asuransi juga tidak bisa lepas tangan," pungkas Riswinandi.

Judul	Mei, Bisnis Asuransi Kesehatan Tumbuh 7,5%
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pertumbuhan Bisnis Asuransi Kesehatan
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-07-06
Sentimen	Netral

Mei, Bisnis Asuransi Kesehatan Tumbuh 7,5%

Oleh Prisma Ardianto

► JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memaparkan, lini usaha asuransi kesehatan tumbuh 7,5% per Mei 2021, pertumbuhan juga dicatatkan secara akumulasi premi. Potensi bisnis dari lini usaha tersebut dinilai direspon baik oleh industri, sedangkan nasabah diimbau untuk tetap memperhatikan polis dengan teliti.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Riswinandi menyampaikan, pandemi saat ini merupakan momentum yang tepat untuk meningkatkan *awareness* masyarakat asuransi. Kondisi sosial, politik, dan ekonomi menemui ketidakpastian yang menjadi pelajaran penting untuk kita menekan risiko melalui asuransi. Momentum yang dimaksud utamanya terkait dengan lini usaha asuransi kesehatan.

"Sebagaimana disampaikan, kondisi pandemi ini menjadi momentum masyarakat. Ini sejalan, lini usaha asuransi kesehatan tumbuh positif di tengah pandemi secara yoy di Mei 2021 tumbuh 7,5%. Akumulasi premi mengalami pertumbuhan Rp 8,9 triliun Mei 2020 dan di Mei 2021 menjadi Rp 9,5 triliun," kata Riswinandi sebagaimana ditayangkan *CNBC Indonesia*, Senin (5/7).

Dia pun menilai, perusahaan asuransi nasional telah memiliki portofolio asuransi kesehatan yang cukup lengkap untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan potensi pasar yang ada. Apalagi asuransi kesehatan begitu diperlukan misalnya untuk memberikan nilai tunai atas perawatan di rumah sakit dan manfaat lainnya.

Meski begitu, OJK mengimbau masyarakat untuk jeli dan teliti dalam membeli asuransi kesehatan. Karena hal yang paling krusial pada polis asuransi kesehatan menyangkut pengecualian medis yang ditanggung perusahaan asuransi. Oleh karena itu, perusahaan asuransi juga perlu lebih transparan dan memaparkan isi polis sejelas mungkin.

"Kami berharap nasabah benar-benar membaca dan mengerti, begitu juga agen asuransi harus menjelaskan betul secara jelas. Sering kami menemui pada kasus nasabah itu langsung tanda tangan saja, tanpa benar-benar membaca dan mempelajari. Jadi harus hati-hati, karena calon pemegang polis ini akan menempatkan dananya, perusahaan asuransi harus juga bisa menjaga kepercayaan. Karena *dispute* (perselisihan) itu banyak terjadi di belakang atau pada pembayaran klaim," ungkap Riswinandi.

Pencapaian Kanal Digital

Menurut Riswinandi, memang sudah saatnya perusahaan asuransi beradaptasi atas perubahan perilaku masyarakat serta menangkap peluang bisnis baru melalui teknologi. Karena di tengah penerapan protokol kesehatan,



Riswinandi

perusahaan asuransi harus menyesuaikan proses bisnisnya untuk memberikan layanan terbaik. Hal itu dipercaya mampu menjaga kelangsungan bisnis setiap perusahaan asuransi di masa mendatang.

Dari sisi pemasaran, kata dia, teknologi informasi (TI) dapat memberikan akses yang baik untuk asuransi menjangkau segmen pasar yang lebih luas. "Selama tahun 2020, kami OJK mencatat total premi yang dikumpulkan oleh platform *insurtech* atas kerja sama perusahaan asuransi mencapai Rp 811,71 miliar atau 3,4% dari total premi yang dikumpulkan oleh perusahaan asuransi selama tahun 2020," beber dia.

Riswinandi menuturkan, meskipun kontribusi kanal digital seperti *insurtech* masih relatif kecil, tapi diharapkan bisa bergulir baik dan memainkan peran yang lebih besar di masa mendatang. Dia pun mengakui, secara umum industri asuransi masih begitu bergantung pada kanal konvensional seperti *broker*, keagenan, telemarketing, maupun *bancassurance*.

Dari sisi pengawasan, dia mengatakan, OJK sudah menerbitkan Surat Edaran (SE) terkait dengan aturan pemasaran produk asuransi. Penerapan tersebut memberikan

kesempatan bagi perusahaan asuransi memasarkan produk dengan badan usaha bukan bank.

"Misalnya kerjasama perusahaan asuransi dengan badan usaha seperti *web aggregator*, yang juga dievaluasi di *sandbox* OJK. *Aggregator* ini menjadi hal yang baru bagi konsumen untuk mendapat kemudahan, dan ini meningkatkan transparansi sehingga masyarakat bisa membandingkan dengan baik dari berbagai produk. *Web aggregator* juga diharapkan memberikan insentif bagi perusahaan asuransi untuk merancang produk dengan manfaat yang menarik dan premi yang terjangkau," ungkap dia.

Riswinandi mengemukakan, literasi dan edukasi masih perlu dilakukan bersama, apalagi tingkat literasi asuransi masih rendah. Perusahaan asuransi juga memiliki banyak produk, mulai dari produk yang relatif sederhana tapi memiliki bermanfaat, sampai produk yang kompleks seperti halnya *unit link*. "Kami mencatat bahwa pada 2021 produksi premi mencapai 48,32% dari total penerimaan premi di asuransi jiwa. Bisa dibayangkan produk ini punya kontribusi besar bagi asuransi jiwa. Maka kebijakan kami berupa relaksasi agar produk seperti ini bisa tetap dipasarkan tanpa tatap muka antara agen dan calon konsumennya," terang dia.

Dia menambahkan, OJK sedang menyempurnakan aturan terkait *unit link*. Aturan terbaru itu diharapkan bisa meningkatkan aspek transparansi terkait biaya dan risiko asuransi yang memang didesain tanggung jawab nasabah. "Jadi nasabah harus benar-benar mengerti di awal pembelian. Tentu penyempurnaan aturan ini agar perusahaan asuransi lebih *prudent*. Karena walaupun ini menjadi tanggung jawab pemegang polis, tapi perusahaan asuransi juga tidak bisa lepas tangan," pungkas Riswinandi.

Judul	Kabar Baik! Asuransi Kesehatan Tumbuh Konsisten di Pandemi
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Pertumbuhan Bisnis Asuransi Kesehatan
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210705125942-17-258324/kabar-baik-asuransi-kesehatan-tumbuh-konsisten-di-pandemi
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

Kabar Baik! Asuransi Kesehatan Tumbuh Konsisten di Pandemi

MARKET - Syahrizal Sidik, CNBC Indonesia | 05 July 2021 13:04

SHARE | [f](#) [t](#)



Foto: Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank, Anggota Dewan Komisiner OJK Rishwinandi. (CNBC Indonesia/Tri Susilo)

Jakarta, CNBC Indonesia- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan bahwa kesadaran masyarakat akan asuransi kesehatan semakin meningkat selama pandemi Covid-19.

"Kondisi pandemi saat ini merupakan momentum dimana masyarakat semakin menyadari pentingnya asuransi sebagai produk yang memberikan proteksi atas risiko, khususnya risiko kesehatan," ujar Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank OJK.

Kabar Baik! Asuransi Kesehatan Tumbuh Konsisten di Pandemi

Menurutnya, hal tersebut terungkap dari data statistik industri asuransi yang menyatakan premi dari lini usaha asuransi kesehatan secara konsisten tumbuh positif bahkan di tengah periode krisis akibat pandemi. Akumulasi premi asuransi kesehatan pada Mei 2020 mencapai Rp 8,86 triliun, naik 11,84% secara year on year, sementara pada Mei 2021 mencapai Rp 9,53 triliun atau tumbuh 7,5%.

"Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, kami melihat bahwa perusahaan asuransi nasional telah memiliki portofolio produk asuransi kesehatan yang kami nilai cukup lengkap. Termasuk beberapa diantaranya yang memberikan manfaat penggantian biaya medis, dan/atau produk asuransi yang memberikan manfaat pembayaran nilai tunai selama tertanggung menjalani perawatan di rumah sakit, atau yang lazim disebut sebagai produk hospitalization cash plan," ujar Rishwinandi.

Baca: OJK: Banyak Nasabah Teken Formulir Asuransi Tanpa Dibaca

Dalam kesempatan yang sama, Rishwinandi mengatakan bahwa OJK kerap menemukan fakta bahwa nasabah asuransi kerap tidak membaca syarat dan ketentuan berlaku. Akibat, klaim yang dilakukan oleh peserta asuransi ada yang ditolak karena tidak sesuai dengan syarat dan ketentuan.

"Sementara itu dari sisi perusahaan, kami juga sangat berharap agar tenaga pemasar senantiasa menyampaikan informasi yang benar, lengkap, dan jelas," ujar Rishwinandi.

Termasuk, tambahnya, informasi yang terkait dengan hal hal yang dapat mempengaruhi hak pemegang polis dan/atau tertanggung untuk memperoleh pembayaran klaim dari perusahaan asuransi.

Dia menuturkan, dalam konteks produk asuransi kesehatan, salah satu pengaturan yang sangat krusial adalah terkait dengan ketentuan pre-existing condition, yang mengatur tentang pengecualian atas kondisi medis yang sudah diderita oleh tertanggung sebelum membeli produk asuransi.

Sebagai informasi, CNBC Indonesia Insurance Week akan dilaksanakan selama sepekan mulai Senin 5 Juli hingga Jumat 9 Juli 2021, pada program Power Lunch pukul 12.15-12.45 WIB setiap harinya.

Dalam sepekan ke depan, serba serbi industri asuransi akan dikupas tuntas secara eksklusif oleh sederet narasumber yang berpengalaman. Mulai dari bagaimana industri secara keseluruhan beradaptasi, hingga strategi dan kabar terbaru dari perusahaan asuransi tanah air.

Judul	OJK Menerima Banyak Pengaduan Klaim Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Ekosistem Perlindungan Konsumen
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

■ PERLINDUNGAN KONSUMEN ASURANSI

OJK Menerima Banyak Pengaduan Klaim Asuransi

JAKARTA. Sektor asuransi termasuk lini bisnis di industri keuangan yang sering mendapatkan keluhan dari masyarakat. Lihat saja data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sampai 20 Juni 2021. OJK menerima lebih dari 2.600 pengaduan mengenai asuransi.

Sebanyak 40% pengaduan terkait kesulitan nasabah dalam mencairkan klaimnya. "Muncul beberapa kabar negatif di industri asuransi seperti gagal bayar asuransi di media sosial sehingga merugi-

kan konsumen unitlink," kata Dewan Komisioner Bidang Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara, akhir pekan lalu. Kata Tirta, ini membawa dampak negatif terhadap reputasi industri asuransi dan kepercayaan yang telah dibangun.

Menurut Tirta, tingginya angka pengaduan ini tak bisa dianggap remeh pemain. Karena bisnis asuransi merupakan bisnis kepercayaan yang ditopang dengan pilar perlindungan konsumen.

Oleh karena itu, kehadiran

ekosistem perlindungan konsumen yang memadai perlu dijaga demi mempertahankan kepercayaan mereka.

OJK juga terus berupaya membangun ekosistem perlindungan konsumen dengan mengeluarkan serangkaian kebijakan yang harus ditaati perusahaan asuransi.

OJK masih menemukan sejumlah agen yang tidak memberikan penjelasan secara lengkap, benar dan transparan mengenai manfaat serta risiko produk asuransi kepada

calon konsumen.

Umumnya, mereka hanya menjelaskan manfaat dan hasil investasi tapi tidak menjelaskan risiko produk secara lengkap. Akibatnya, masih banyak masyarakat yang keliru memahami produk unitlink sebagai investasi atau tabungan ketimbang proteksi.

Menurut Tirta, ada beberapa hal krusial yang harus dijelaskan secara lengkap seperti risiko naik turunnya hasil investasi itu ditanggung oleh pemegang polis. Sementara

perusahaan tidak menanggung risiko itu.

"Yang kedua, pencairan produk unitlink dapat dikenakan penalti apabila waktunya kurang tepat. Hal ini bisa menggerus dana investasi konsumen," tambahnya.

OJK juga menemukan bahwa beberapa pelanggaran iklan yang juga dilakukan oleh industri perasuransian. Ini artinya, otoritas harus mengawasi lebih ketat.

Ferrika Sari

Judul	OJK: Banyak Nasabah Teken Formulir Asuransi Tanpa Dibaca
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Ekosistem Perlindungan Konsumen
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210705124414-17-258312/ojk-banyak-nasabah-teken-formulir-asuransi-tanpa-dibaca
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

OJK: Banyak Nasabah Teken Formulir Asuransi Tanpa Dibaca

MARKET - Syahrizal Sidik, CNBC Indonesia | 05 July 2021 12:48

SHARE | [f](#) [t](#)



Foto: CNBC Indonesia/ Andrian Kristianto

Jakarta, CNBC Indonesia- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kerap menemukan fakta bahwa nasabah asuransi kerap tidak membaca syarat dan ketentuan berlaku. Alhasil, klaim yang dilakukan oleh peserta asuransi ada yang ditolak karena tidak sesuai dengan syarat dan ketentuan.

"Dari pelajaran berbagai kasus penolakan klaim yang terkait dengan ketentuan tersebut, maka kami berharap agar nasabah benar-benar membaca dan memahami informasi syarat dan ketentuan yang berlaku, sebelum memutuskan untuk membeli produk asuransi," ujar Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank OJK, Riswinandi, dalam CNBC Indonesia Insurance Week, Senin (5/7/2021).

Menurut Riswinandi, OJK kerap menemukan kasus bahwa nasabah langsung menandatangani formulir pernyataan bahwa sudah memahami syarat dan ketentuan produk asuransi, tanpa benar-benar membaca dan mempelajari secara detail apa-apa saja sebenarnya syarat dan ketentuan yang berlaku pada produk asuransi tersebut.

"Sementara itu dari sisi perusahaan, kami juga sangat berharap agar tenaga pemasar senantiasa menyampaikan informasi yang benar, lengkap, dan jelas," ujar Riswinandi.

Baca: Live Now! Strategi Adaptasi Industri Asuransi di Masa Pandemi

Termasuk, tambahnya, informasi yang terkait dengan hal hal yang dapat mempengaruhi hak pemegang polis dan/atau tertanggung untuk memperoleh pembayaran klaim dari perusahaan asuransi.

Dia menuturkan, dalam konteks produk asuransi kesehatan, salah satu pengaturan yang sangat krusial adalah terkait dengan ketentuan pre-existing condition, yang mengatur tentang pengecualian atas kondisi medis yang sudah diderita oleh tertanggung sebelum membeli produk asuransi.

Sebagai informasi, CNBC Indonesia Insurance Week akan dilaksanakan selama sepekan mulai Senin 5 Juli hingga Jumat 9 Juli 2021, pada program Power Lunch pukul 12:15-12:45 WIB setiap harinya.

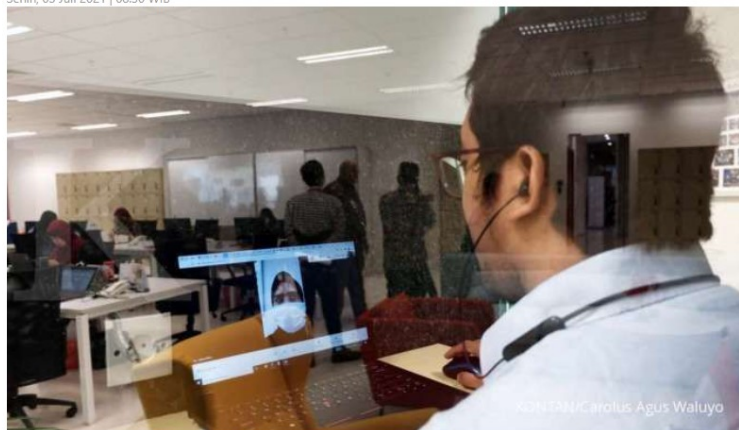
Dalam sepekan ke depan, serba serbi industri asuransi akan dikupas tuntas secara eksklusif oleh sederet narasumber yang berpengalaman. Mulai dari bagaimana industri secara keseluruhan beradaptasi, hingga strategi dan kabar terbaru dari perusahaan asuransi tanah air.

Judul	OJK Menerima Banyak Pengaduan Klaim Asuransi
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Ekosistem Perlindungan Konsumen
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/ojk-menerima-banyak-pengaduan-klaim-asuransi
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

BERITA EKONOMI

OJK Menerima Banyak Pengaduan Klaim Asuransi

Senin, 05 Juli 2021 | 08:30 WIB



KONTAN.COM/Carolus Agus Waluyo

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Sektor asuransi termasuk lini bisnis di industri keuangan yang sering mendapatkan keluhan dari masyarakat. Lihat saja data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sampai 20 Juni 2021. OJK menerima lebih dari 2.600 pengaduan mengenai asuransi.

Sebanyak 40% pengaduan terkait kesulitan nasabah dalam mencairkan klaimnya. "Muncul beberapa kabar negatif di industri asuransi seperti gagal bayar asuransi di media sosial sehingga merugikan konsumen unitlink," kata Dewan Komisioner Bidang Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara, akhir pekan lalu. Kata Tirta, ini membawa dampak negatif terhadap reputasi industri asuransi dan kepercayaan yang telah dibangun.

Ini Artikel Spesial

Berlangganan sekarang untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

1 Bulan	3 Bulan HEMAT 10%	6 Bulan HEMAT 17%	POPULAR 12 Bulan HEMAT 21%
RP 10 ^{RB}	RP 27 ^{RB}	RP 50 ^{RB}	RP 95 ^{RB}
PILIH PAKET	PILIH PAKET	PILIH PAKET	PILIH PAKET

[LOGIN](#)
atau
[Berlangganan dengan Google](#)

Nikmati bebas akses Epaper Kontan setiap hari, cek di sini

IHS
^0
LQ4
^0
USD
14
EMA
v0

BERI



Pem
Aplik

Salai
Berp
Glob

Targ
Dige
Rela

BI W
terha

Kebij
Likui

TERI

Tam
BBY
Terat
Senin,

TLK
Selasa

IMF:
Misk
Senin,

Rupi
Berg
Selasa

Ditje
Tax /
Selasa

Judul	OJK Terima 2.600 Pengaduan Terkait Asuransi
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Ekosistem Perlindungan Konsumen
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral



KONTAN

PENGADUAN - Dua perempuan sedang beraktivitas di Kantor OJK. Sampai dengan 20 Juni 2021, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima lebih dari 2.600 pengaduan mengenai asuransi.

OJK Terima 2.600 Pengaduan terkait Asuransi

JAKARTA, TRIBUN - Di tengah pertumbuhan industri asuransi, sektor jasa keuangan ini mendapatkan banyak pengaduan dari konsumen. Hal ini berpotensi menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap industri ini.

Sampai dengan 20 Juni 2021, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima lebih dari 2.600 pengaduan mengenai asuransi. Sebanyak 40% pengaduan terkait kesulitan nasabah dalam mencairkan klaimnya.

"Muncul beberapa kabar negatif di industri asuransi seperti gagal bayar asuransi di media sosial sehingga merugikan konsumen unitlink. Hal ini membawa dampak negatif terhadap reputasi industri asuransi dan kepercayaan yang telah dibangun," kata Dewan Komisiner Bidang Perlindungan Konsumen

OJK Tirta Segara, pekan lalu.

Menurut Tirta, bisnis asuransi merupakan bisnis kepercayaan yang ditopang dengan pilar perlindungan konsumen. Oleh karena itu, kehadiran ekosistem perlindungan konsumen yang memadai perlu dijaga demi mempertahankan kepercayaan mereka.

Berangkat dari situasi itu, OJK berupaya membangun ekosistem perlindungan konsumen dengan mengeluarkan serangkaian kebijakan yang harus ditaati perusahaan asuransi. Ada lima aspek yang menjadi perhatian otoritas. "Mulai dari prinsip transparansi, perlakuan yang adil, keandalan produk, kerahasiaan dan keamanan data, serta penanganan pengaduan yang harus ada dan diikuti," kata Tirta.

Dari kelimanya, transparansi, keadil-

an, dan penanganan pengaduan menjadi prinsip yang utama. Misalnya saja, prinsip transparansi menjadi pondasi awal dan jembatan yang menghubungkan transaksi keuangan antara perusahaan dengan calon konsumen.

Pada kenyataannya, OJK masih menemukan sejumlah agen yang tidak memberikan penjelasan secara lengkap, benar dan transparan mengenai manfaat serta risiko produk asuransi kepada calon konsumen. Umumnya, mereka hanya menjelaskan manfaat dan hasil investasi tapi tidak menjelaskan risiko produk secara lengkap. Akibatnya, masih banyak masyarakat yang keliru memahami produk unitlink sebagai investasi atau tabungan ketimbang proteksi. **(ferrika sari)**

Judul	OJK Terima 2.600 Pengaduan Tentang Asuransi
Nama Media	Tribun Lampung
Newstrend	Ekosistem Perlindungan Konsumen
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral

OJK Terima 2.600 Pengaduan tentang Asuransi

JAKARTA, TRIBUN -Di tengah pertumbuhan industri asuransi, sektor jasa keuangan ini mendapatkan banyak pengaduan dari konsumen. Hal ini berpotensi menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap industri ini.

Sampai 20 Juni 2021, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima lebih dari 2.600 pengaduan mengenai asuransi. Sebanyak 40% pengaduan terkait kesulitan nasabah dalam mencairkan klaimnya.

"Muncul beberapa kabar negatif di industri asuransi seperti gagal bayar asuransi di media sosial sehingga merugikan konsumen unitlink. Hal ini membawa dampak negatif terhadap reputasi industri asuransi dan kepercayaan yang telah dibangun," kata Dewan Komisiner Bidang Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara, pekan lalu.

Menurut Tirta, bisnis asuransi merupakan bisnis kepercayaan yang ditopang dengan pilar perlindungan

konsumen. Oleh karena itu, kehadiran ekosistem perlindungan konsumen yang memadai perlu dijaga demi mempertahankan kepercayaan mereka.

Berangkat dari situasi itu, OJK berupaya membangun ekosistem perlindungan konsumen dengan mengeluarkan serangkaian kebijakan yang harus ditaati perusahaan asuransi. Ada lima aspek yang menjadi perhatian otoritas. "Mulai dari prinsip transparansi, perlakuan yang adil, keandalan produk, kerahasiaan dan keamanan data, serta penanganan pengaduan yang harus ada dan diikuti," kata Tirta.

Dari kelima aspek, transparansi, keadilan, dan penanganan pengaduan menjadi prinsip yang utama. Misalnya saja, prinsip transparansi menjadi pondasi awal dan jembatan yang menghubungkan transaksi keuangan antara perusahaan dengan calon konsumen.

Pada kenyataannya, OJK masih menemukan sejumlah

agen yang tidak memberikan penjelasan secara lengkap, benar dan transparan mengenai manfaat serta risiko produk asuransi kepada calon konsumen. Umumnya, mereka hanya menjelaskan manfaat dan hasil investasi tapi tidak menjelaskan risiko produk

secara lengkap. Akibatnya, masih banyak masyarakat yang keliru memahami produk unitlink sebagai investasi atau tabungan ketimbang proteksi.

Menurut Tirta, ada beberapa hal krusial yang harus dijelaskan secara lengkap. (tribun network)

Judul	OJK Terima 2.600 Aduan Asuransi
Nama Media	Banjarmasin Post
Newstrend	Ekosistem Perlindungan Konsumen
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-07-05
Sentimen	Netral



KOMPAS.COM

LAYANI PENGUNJUNG - Sejumlah pegawai Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan pelayanan kepada warga yang datang berkunjung, beberapa waktu sebelumnya.

OJK Terima 2.600 Aduan Asuransi

JAKARTA, BPOST - Di tengah pertumbuhan industri asuransi, sektor jasa keuangan ini mendapatkan banyak pengaduan dari konsumen. Hal ini berpotensi menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap industri ini.

Sampai dengan 20 Juni 2021, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima lebih dari 2.600 pengaduan mengenai asuransi. Sebanyak 40% pengaduan terkait kesulitan nasabah dalam mencairkan klaimnya.

"Muncul beberapa kabar negatif di industri asuransi seperti gagal bayar asuransi di media sosial sehingga merugikan konsumen unitlink. Hal ini membawa dampak negatif terhadap reputasi industri asuransi dan kepercayaan yang telah dibangun," kata Dewan Komisiner Bidang Perlindungan Konsumen OJK, Tirta Segara.

Menurut Tirta, bisnis asuransi merupakan bisnis kepercayaan yang ditopang dengan pilar perlindungan konsumen. Oleh karena itu, kehadiran ekosistem perlindungan konsumen yang memadai perlu dijaga demi mempertahankan kepercayaan mereka.

Berangkat dari situasi itu, OJK berupaya membangun ekosistem perlindungan konsumen dengan mengeluarkan serangkaian kebijakan yang harus ditaati perusahaan asuransi. Ada lima aspek yang menjadi perhatian otoritas.

"Mulai dari prinsip transparansi, perlakuan yang adil, keandalan produk, kerahasiaan dan keamanan data, serta penanganan pengaduan yang harus ada dan diikuti," kata Tirta.

Dari kelimanya, transparansi, ke-

adilan, dan penanganan pengaduan menjadi prinsip yang utama. Misalnya saja, prinsip transparansi menjadi pondasi awal dan jembatan yang menghubungkan transaksi keuangan antara perusahaan dengan calon konsumen.

Pada kenyataannya, OJK masih menemukan sejumlah agen yang tidak memberikan penjelasan secara lengkap, benar dan transparan mengenai manfaat serta risiko produk asuransi kepada calon konsumen.

"Umumnya, mereka hanya menjelaskan manfaat dan hasil investasi tapi tidak menjelaskan risiko produk secara lengkap. Akibatnya, masih banyak masyarakat yang keliru memahami produk unitlink sebagai investasi atau tabungan ketimbang proteksi," katanya. **(kontan)**