



Senin, 8 Maret 2021

1. Klaim Korona Sentuh Triliunan Rupiah  
Kontan / 06-03-2021 Hal. 6

■ KLAIM COVID-19

## Klaim Korona Sentuh Triliunan Rupiah

JAKARTA. Pembayaran klaim asuransi terkait Covid-19 terus bertambah. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memperkirakan, klaim tersebut bisa mencapai angka triliunan rupiah sampai dengan Februari 2021.

Hingga Oktober 2020 lalu, secara industri total klaim terkait Covid-19 mencapai Rp 642,9 miliar. Nilai itu berasal dari 8.800 pemegang polis. Pembayaran klaim tetap dijalankan perusahaan asuransi meski pemerintah menyatakan bahwa Covid-19 merupakan pandemi.

"Sampai Februari bisa sampai Rp 1 triliun, jumlah klaim yang dibayarkan oleh teman-teman di industri asuransi jiwa," kata Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu dalam diskusi daring yang diadakan AXA Mandiri, Kamis (4/3).

Ia menilai, masyarakat akan tetap mencari asuransi kesehatan walaupun pemerintah menjalankan program vaksin secara gratis. Alasannya, mereka membutuhkan perlindungan tambahan karena virus korona belum bisa hilang 100% meskipun sudah ada vaksinasi.

Hingga saat ini, sudah banyak pemain asuransi memberikan perlindungan terhadap risiko Covid-19. Misalnya saja PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri)

memberikan layanan bagi nasabah terdiagnosis Covid-19 melalui produk asuransi kesehatan.

"Perkembangan asuransi kesehatan terkait Covid-19 cukup bagus. Kami membayarkan perawatan kepada nasabah sekitar Rp 500 juta yang merupakan bukti kami mampu melaksanakannya," kata Direktur Kepatuhan AXA Mandiri, Rudy Kamdani.

Selain itu, perusahaan juga memasarkan produk unitlink dengan manfaat investasi sekaligus proteksi untuk mengkover Covid-19. Ini merupakan strategi AXA Mandiri memperkenalkan asuransi jiwa dan kesehatan kepada nasabah.

Sementara Avrist Assurance telah membayarkan klaim pasien Covid-19 lebih dari Rp 6 miliar melalui produk asuransi kesehatan individu pada tahun lalu. Direktur Avrist Assurance, Yasuo Sato menyebutkan, pembayaran klaim tersebut sebagai komitmen kepada nasabah.

Sejak beberapa tahun lalu, Avrist memang fokus pada produk asuransi tradisional seperti asuransi jiwa dan kesehatan. Produk asuransi tradisional tersebut sudah berkontribusi lebih dari 98% dari premi Avrist hingga 2020 lalu.

Ferrika Sari

## AAJI Donasi Rp 500 Juta Bantu Korban Bencana Alam

JAKARTA – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berikut seluruh perusahaan anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp 500 juta guna membantu korban bencana alam. Dalam hal ini, AAJI berkolaborasi dengan penyelenggara *crowdfunding* BenihBaik.com.

Penyerahan dilaksanakan AAJI yang diwakili oleh Ketua Bidang *Marketing* dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono kepada Pendiri BenihBaik.com Andy F Noya, pada Jumat (5/3) secara virtual. Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI bertajuk Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana, sejalan dengan komitmen AAJI dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono menyampaikan, AAJI bersama seluruh Perusahaan Anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar 500 juta rupiah melalui inisiatif tersebut. Hal itu merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah berlangsung di masyarakat Indonesia.

Dia mengatakan, kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Salah satunya seperti melalui kegiatan *Top Agent Award* (TAA), AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan.

"Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI di antaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan,

perbaikan sarana dan prasarana sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama," kata Wiroyo, Jumat (5/3).

Dia menerangkan, ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerjasama sebanyak lebih dari satu kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com yang sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama.

Kedua, sambung dia, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform *crowdfunding* yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik.com, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat. "Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi dalam ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," papar Wiroyo.

Pada kesempatan itu, Pendiri BenihBaik.com Andy F Noya mengungkapkan rasa terimakasih kepada AAJI yang telah mempercayakan BenihBaik.com dalam penyaluran donasinya. Terutama penyaluran saat ini bagi masyarakat terdampak bencana banjir.

Sebelumnya, AAJI dan platform *crowdfunding* BenihBaik.com telah melakukan beberapa kolaborasi yang semua bertujuan mensejahterakan masyarakat. (pri)

- 3. [Foto] AAJI Salurkan Donasi Tanggap Bencana  
Bisnis Indonesia / 08-03-2021 Hal. 15**

## ■ AAJI SALURKAN DONASI TANGGAP BENCANA



Bisnis/Abdurachman

**Petugas keamanan** berdiri di dekat logo-logo asuransi jiwa di Jakarta, Sabtu (6/3). Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali menyalurkan donasi melalui Yayasan BenihBaik.com. Donasi sebesar Rp500

juta tersebut merupakan donasi tanggap bencana yang dihimpun dari 59 perusahaan asuransi yang tergabung dalam AAJI.

4. AAJI kembali gandeng BenihBaik.com untuk salurkan donasi tanggap bencana  
[Indonesiaonline.co.id](https://indonesiaonline.co.id) / 05-03-2021

IndonesiaOnline

March 6, 2021

Search

Home

Indeks Berita

RSS

Ekonomi Gaya Hiburan Internasional Olahraga Opini

Berita Bali Banyuwangi Jombang Kudus Madura Ekonomi

Home » Berita »

## AAJI kembali gandeng BenihBaik.com untuk salurkan donasi tanggap bencana

22 hours ago - 26 views



ILUSTRASI. AAJI bekerja sama dengan BenihBaik.com untuk mendistribusikan bantuan tanggap bencana senilai Rp 500 juta.

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Khomarul Hidayat**

**Indonesiaonline.co.id – JAKARTA.** Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali menyalurkan donasi melalui Yayasan BenihBaik.com. Donasi sebesar Rp. 500 juta merupakan sumbangan tanggap bencana yang dihimpun dari 59 perusahaan asuransi yang tergabung dalam AAJI.

Rencananya, bantuan tanggap bencana dari AAJI akan disalurkan kepada korban bencana yang terjadi di Mamuju-Majene, Sulawesi Barat dalam bentuk rumah sementara dan sembako.

Head of Marketing and Communication AAJI Wiroyo Karsono mengatakan, ini adalah ketiga kalinya AAJI bekerjasama dengan BenihBaik.com dalam program CSR-nya. Dua donasi sebelumnya dilakukan pada tahun 2020 dengan target Rp. 1 milyar untuk tenaga medis dan Rp. 300 juta untuk staf pengajar.

Wiroyo juga mengatakan salah satu alasan kolaborasi kembali adalah pemanfaatan teknologi sebagai upaya *crowdfunding* digunakan oleh BenihBaik.com. Menurutnya, hal tersebut seiring dengan industri asuransi yang mulai menggunakan teknologi.

“Perkembangan industri asuransi saat ini semakin banyak menggunakan teknologi dalam kegiatan pemasaran, pelayanan dan lain sebagainya. Tujuannya agar lebih banyak lagi yang menjamah masyarakat Indonesia dalam memberikan manfaat asuransi,” jelas Wiroyo dalam webinar online yang digelar Jumat (5/3).

Ia berharap, dengan pemanfaatan teknologi di BenihBaik.com, kegiatan sosial seperti donasi yang dilakukan AAJI dapat tersampaikan dengan cepat dan tepat.

Founder BenihBaik.com, Andy F. Noya yang turut hadir dalam webinar bertajuk “Gerakan Bersama AAJI untuk Tanggap Bencana” mengapresiasi kegiatan yang dilakukan AAJI. Andy menyampaikan, keaktifan AAJI dalam beberapa donasi dapat mengubah mindset negatif masyarakat terhadap perusahaan asuransi.

“Saya melihat persepsi masyarakat yang selama ini mencari untung untuk anggota atau pengurusnya bisa berubah jika melihat hari ini,” kata Andy.

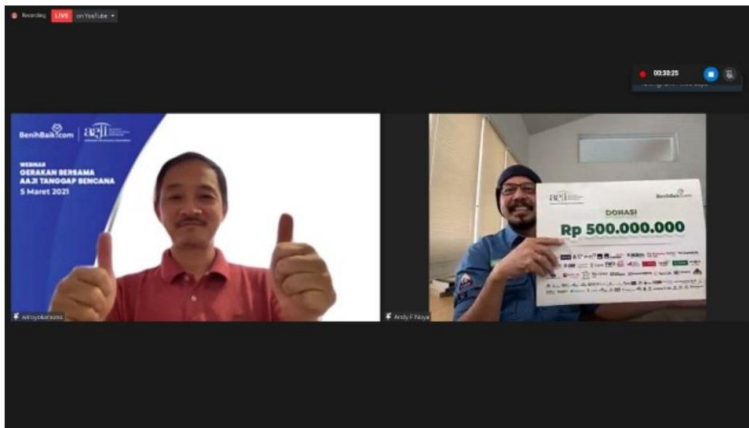
5. **AAJI Galang Dana Rp500 Juta, Bantu Korban Bencana**  
[Infobanknews.com](https://infobanknews.com) / 05-03-2021



PERBANKAN   MONETER DAN FISKAL   KEUANGAN   PASAR MODAL   COVID-19 UPDATE  
EKONOMI DAN BISNIS   MARKET UPDATE   SHARIAH INSIGHT   SNAPSHOT   LIFESTYLE   INFO BPR   INFO ANDA   OTOMOTIF   ENGLISH SECTION

## AAJI Galang Dana Rp500 Juta, Bantu Korban Bencana

By **Suheriadi** on 05/03/2021 · No Comment



**Jakarta** – Hingga kini Indonesia masih diselimuti ketidakpastian karena pandemi, di tambah beberapa waktu lalu juga ada mengalami bencana di beberapa daerah. Untuk membantu korban bencana, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menggandeng Benihbaik.com berhasil menggalang dana sebesar Rp500 juta.

“Kita kembali adakan kegiatan sosial yang berinisiatif untuk menggalan dana dan berhasil mengumpulkan bantuan dari rekan-rekan asuransi jiwa sebesar Rp500 juta. Donasi ini akan kita alokasikan untuk emmbantu pembangunan hunian sementara dan bantuan sembako untuk korban bencana di beberapa wilayah Indonesia,” ujar Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono di Jakarta, Jumat, 5 Maret 2021.

Wiroyo melanjutkan, kegiatan ini merupakan kali ketiga AAJI bekerjasama dengan benihbaik. Pertama kali di tahun lalu, kita berhasil menggalang dana Rp1 miliar untuk pengadaan alat pelindung diri (APD) yang ditujukan kepada tenaga kesehatan (nakes).

“Tahun 2020 lalu, kita sudah mulai kerja sama di saat pandemi baru dimulai. Dengan dukungan seluruh anggota AAJI, kita berhasil mengumpulkan dana Rp1 miliar yang ditujukan untuk pengadaan APD untuk beberapa rumah sakit dan tentunya untuk mendukung nakes,” tegasnya.

Selanjutnya di tahun yang sama, sambung Wiroyo, pihaknya juga melakukan kegiatan sosial sejalan dengan bulan inklusi keuangan dan hari asuransi dengan berhasil menggalang dana Rp300 juta yang diberikan pada tenaga pengajar yang terdampak pandemi.

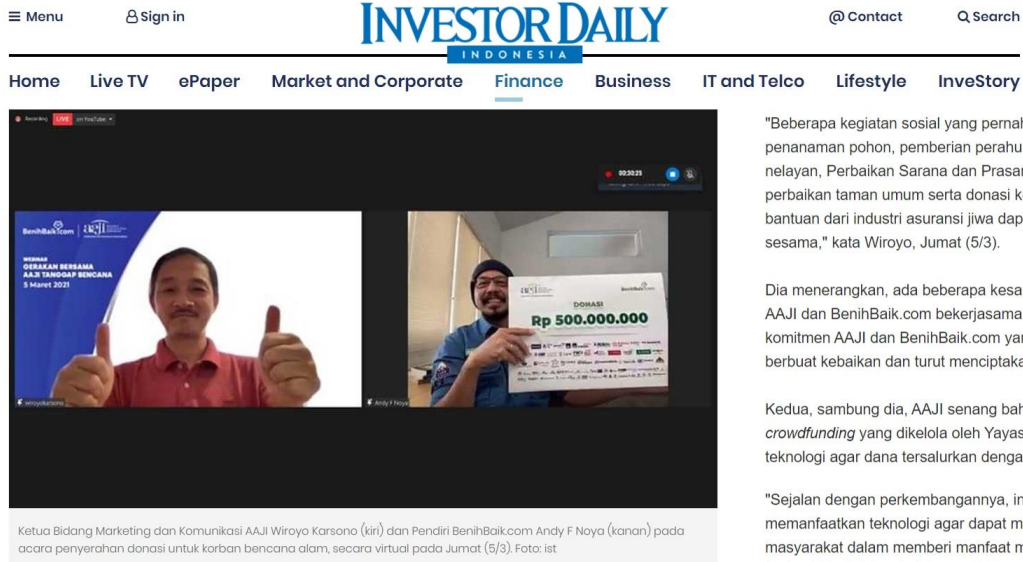
“Di tahun yang sama, berkat dukungan dari para anggota, kita mengumpulkan dana sebesar Rp300 juta yang diberikan kepada tenaga pengajar yang terdampak pandemi,” katanya (\*) Bagus Kasanjanu

**aaji, Bantuan AAJI**

*AAJI Galang Dana Rp500 Juta, Bantu Korban Bencana added by Suheriadi on 05/03/2021*  
[View all posts by Suheriadi](#) →

## 6. AAJI Donasi Rp 500 Juta Bantu Korban Bencana Alam

[Investor.id](#) / 05-03-2021



### AAJI Donasi Rp 500 Juta Bantu Korban Bencana Alam

Jumat, 5 Maret 2021 | 19:37 WIB  
Prisma Ardianto (@beritasatamedia.com)

JAKARTA, [Investor.id](#) - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berikut seluruh perusahaan anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp 500 juta guna membantu korban bencana alam. Dalam hal ini, AAJI berkolaborasi dengan penyelenggara *crowdfunding* BenihBaik.com.

Penyerahan dilaksanakan AAJI yang diwakili oleh Ketua Bidang *Marketing* dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono kepada Pendiri BenihBaik.com Andy F Noya, pada Jumat (5/3) secara virtual.

Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI bertajuk 'Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana', sejalan dengan komitmen AAJI dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono menyampaikan, AAJI bersama seluruh Perusahaan Anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp 500 juta melalui inisiatif tersebut. Hal itu merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah berlangsung di masyarakat Indonesia.

Dia mengatakan, kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Salah satunya seperti melalui kegiatan *Top Agent Award* (TAA), AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan.

"Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI diantaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, Perbaikan Sarana dan Prasarana Sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama," kata Wiroyo, Jumat (5/3).

Dia menerangkan, ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerjasama sebanyak lebih dari satu kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com yang sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama.

Kedua, sambung dia, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform *crowdfunding* yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik.com, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat.

"Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi dalam ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," papar Wiroyo.

Pada kesempatan itu, Pendiri BenihBaik.com Andy F Noya mengungkapkan rasa terimakasih kepada AAJI yang telah mempercayakan BenihBaik.com dalam penyaluran donasinya. Terutama penyaluran saat ini bagi masyarakat terdampak bencana banjir.

"AAJI saat ini merupakan salah satu rekanan strategis kami, dimana hingga saat ini sudah terjadi beberapa kolaborasi antara kami dan AAJI yang diawali dengan penyaluran APD kepada rekan-rekan nakes, hingga kolaborasi saat ini, kolaborasi ini merupakan wujud dari cita-cita bersama kami dan AAJI untuk menghadirkan kebaikan bagi sesama. Kami tentunya sangat menghargai upaya AAJI dan berharap dapat terus berkolaborasi," kata Andy.

Sebelumnya, AAJI dan platform *crowdfunding* BenihBaik.com telah melakukan beberapa kolaborasi yang semua bertujuan mensejahterakan masyarakat. Diantaranya donasi dalam bentuk alat pelindung diri (APD) senilai Rp 1 miliar bagi tenaga kesehatan, serta penggalangan dana senilai Rp 300 juta yang ditujukan kepada guru dan tenaga pengajar yang terdampak pandemi Covid 19.

Editor : Gora Kunjana ([gora\\_kunjana@investor.co.id](mailto:gora_kunjana@investor.co.id))

Sumber : [Investor Daily](#)

## 7. Gandeng BenihBaik.com, AAJI Jalankan Program Tanggap Bencana [Investor.id](https://investor.id) / 05-03-2021



Pidato Wakil Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Wiroyo Karsono saat acara Investor Awards Best Insurance 2018 di Jakarta, Selasa (24/7). FOTO: UTHAN A RACHIM

### Gandeng BenihBaik.com, AAJI Jalankan Program Tanggap Bencana

Jumat, 5 Maret 2021 | 15:34 WIB  
Lona Olavia

JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh anggota menyerahkan donasi sebesar Rp 500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia. Penggalangan dana dijalankan melalui kolaborasi dengan platform crowdfunding BenihBaik.com.

Penyerahan dilaksanakan secara virtual oleh AAJI yang diwakili oleh Wiroyo Karsono selaku Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI kepada Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com pada Jumat (5/3).

Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana". Hal ini sejalan dengan komitmen AAJI untuk turut mensejahterakan masyarakat.

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono menyampaikan, kolaborasi AAJI dengan platform crowdfunding BenihBaik.com kali ini bukan yang pertama. Program ini bertandaskan pada langkah AAJI yang kolaboratif dengan bekerjasama dengan berbagai pihak yang mempunyai komitmen yang sama dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Kolaborasi AAJI dengan BenihBaik.com juga merupakan bentuk pemanfaatan teknologi dalam menjangkau masyarakat luas dan menyampaikan bantuan dengan tepat melalui proses verifikasi.

"AAJI bersama seluruh perusahaan anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar RP 500 juta melalui inisiatif "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana". Inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah berlangsung di masyarakat Indonesia," ujar Wiroyo.

Kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Melalui kegiatan Top Agent Award (TAA), AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan.

Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI antara lain, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, Perbaikan Sarana dan Prasarana Sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial. "Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama," lanjut Wiroyo.

Pendiri BenihBaik.com Andy F Noya mengatakan, AAJI saat ini merupakan salah satu rekanan strategis. Hingga saat ini sudah terjadi beberapa kolaborasi antara BenihBaik.com dengan AAJI yang diawali dengan penyaluran APD kepada rekan-rekan nakes.

AAJI dan platform crowdfunding BenihBaik.com dikatakannya telah melakukan beberapa kolaborasi yang semua bertujuan mensejahterakan masyarakat yaitu, donasi dalam bentuk alat pelindung diri (APD) senilai Rp 1 miliar bagi tenaga kesehatan, serta penggalangan dana senilai 300 juta yang ditujukan kepada guru dan tenaga pengajar yang terdampak pandemi Covid 19.

Editor : Frans (flagawai@gmail.com)

Sumber : Investor Daily

## 8. Perusahaan Asuransi Jiwa Himpun Donasi Rp 500 Juta Untuk Korban Bencana [Kompas.com](https://www.kompas.com) / 05-03-2021

Home / Money / Whats New

# Perusahaan Asuransi Jiwa Himpun Donasi Rp 500 Juta Untuk Korban Bencana

Kompas.com - 05/03/2021, 12:35 WIB

BAGIKAN:



Komentar



Ilustrasi bencana alam (Bodnarchuk)

Penulis: **Fika Nurul Ulya** | Editor: **Ambaranie Nadia Kemala Movanita**

**JAKARTA, KOMPAS.com** - Puluhan perusahaan asuransi yang tergabung dalam Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (**AAJI**) berdonasi untuk korban bencana alam sebesar Rp 500 juta.

Donasi dikumpulkan melalui kolaborasinya dengan platform *crowdfunding* BenihBaik.com.

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI, Wiroyo Karsono mengatakan, donasi bakal disalurkan kepada wilayah-wilayah bencana mulai dari banjir hingga gempa.

"Beberapa waktu terakhir kita mengalami bencana, ada di Jawa Barat, Kalimantan, Sulawesi, dan beberapa tempat di Indonesia. AAJI serta anggotanya bergerak membantu para korban yg mengalami bencana," kata Wiroyo dalam konferensi pers secara virtual, Jumat (5/3/2021).

Wiroyo menuturkan, donasi akan digunakan untuk membangun rumah tinggal sementara dan suplai bahan pangan.

Donasi terhadap korban bencana bukan yang pertama kali bagi AAJI. Setidaknya asosiasi sudah menggalang dana sebanyak 3 kali yang dikolaborasikan dengan BenihBaik.com.

Tahun lalu, AAJI menggalang dana hingga Rp 1 miliar untuk pengadaan alat pelindung diri (APD) bagi tenaga medis di garda terdepan menanggulangi infeksi Covid-19.

"Tahun lalu kita adakan kegiatan sosial sejalan dengan bulan inklusi keuangan. Kita kumpulkan dana Rp 300 juta dan diberikan kepada pengajar terdampak Covid-19. Awal tahun ini kita adakan lagi kegiatan sosial dengan menggalang dana Rp 500 juta," ujar dia.

Wiroyo bilang, pihaknya punya alasan kerja sama bisa berlangsung sebanyak 3 kali dengan BenihBaik.com.

Menurut dia, ada kesamaan semangat dari AAJI dan BenihBaik.com yang ingin menjadi jembatan kebaikan dengan mengulurkan tangan.

Alasan kedua, BenihBaik.com merupakan platform yang mengandalkan teknologi sehingga penyaluran donasi menjadi lebih tepat sasaran.

"Pandemi Covid-19 bukan penghalang industri asuransi jiwa menjadi bagian peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Harapannya donasi yang diberikan dapat bermanfaat bagi para korban bencana," harap Wiroyo.

TAG:

AAJI Donasi AAJI untuk korban gempa

Donasi perusahaan asuransi untuk korban bencana

9. **AAJI kembali gandeng BenihBaik.com untuk salurkan donasi tanggap bencana**  
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 05-03-2021

KEUANGAN / ASURANSI

## AAJI kembali gandeng BenihBaik.com untuk salurkan donasi tanggap bencana

Jumat, 05 Maret 2021 / 19:53 WIB



ILUSTRASI. AAJI menggandeng BenihBaik.com untuk menyalurkan donasi tanggap bencana senilai Rp 500 juta.

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Khomarul Hidayat**

**KONTAN.CO.ID - JAKARTA.** Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali menyalurkan donasi melalui Yayasan BenihBaik.com. Donasi sebesar Rp 500 juta merupakan donasi tanggap bencana yang dihimpun dari 59 perusahaan asuransi yang tergabung dalam AAJI.

Rencananya, donasi tanggap bencana dari AAJI tersebut akan disalurkan kepada korban bencana yang terjadi di Mamuju-Majene, Sulawesi Barat dalam bentuk hunian sementara dan sembako.

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI, Wiroyo Karsono mengatakan, ini merupakan kali ketiga AAJI menggandeng BenihBaik.com dalam program CSR yang mereka miliki. Dua donasi sebelumnya dilakukan pada tahun 2020 dengan sasaran tenaga medis sebesar Rp 1 miliar dan tenaga pengajar sebesar Rp 300 juta.

Wiroyo juga bilang, salah satu alasan kerjasama kembali dilakukan ialah penggunaan teknologi dalam upaya *crowdfunding* yang dipakai oleh BenihBaik.com. Menurutnya, hal ini sejalan dengan industri asuransi yang mulai menggunakan teknologi.

"Perkembangan industri asuransi saat ini semakin gencar memanfaatkan teknologi di dalam melakukan kegiatan pemasaran, pelayanan dan sebagainya. Tujuannya menyentuh lebih banyak masyarakat Indonesia dalam memberikan manfaat asuransi," jelas Wiroyo dalam webinar daring yang dilakukan pada Jumat (5/3).

Ia berharap, dengan penggunaan teknologi di BenihBaik.com, kegiatan sosial seperti donasi yang dilakukan AAJI dapat tersampaikan dengan cepat dan tepat.

Founder BenihBaik.com, Andy F. Noya yang turut hadir dalam webinar bertajuk "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana" mengapresiasi kegiatan yang dilakukan oleh AAJI. Andy menyampaikan keaktifan AAJI dalam beberapa kali donasi dapat mengubah mindset negatif di kalangan masyarakat terhadap perusahaan asuransi.

"Saya melihat persepsi masyarakat yang selama ini hanya mencari keuntungan bagi para anggota atau pengurusnya bisa berubah ketika melihat hari ini," kata Andy.

Tag

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia Aaji   AAJI   Corporate Social Responsibility Csr

## 10. Melalui BenihBaik.com AAJI Serahkan Donasi Rp 500 Juta untuk Korban Bencana [Marketing.co.id](https://Marketing.co.id) / 05-03-2021



MARKETING UMKM CONSUMER GOODS FINANCIAL SERVICES DIGITAL & TECHNO OTOMOTIF PROPERTY & RETAIL LIFESTYLE MULTIMEDIA

MARKETING

### Melalui BenihBaik.com AAJI Serahkan Donasi Rp 500 Juta untuk Korban Bencana

By Tony Burhanudin

Posted on 5 March 2021

**Marketing.co.id – Berita Marketing** | Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh Perusahaan Anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp 500 juta untuk korban bencana alam di berbagai daerah di Indonesia. Dalam penyaluran donasi ini AAJI bekerja sama dengan *platform crowdfunding* BenihBaik.com.

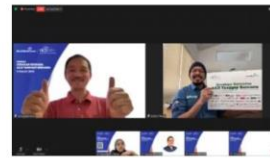
Seremoni penyerahan dilaksanakan secara virtual oleh AAJI yang diwakili oleh Wiroyo Karsono selaku Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI kepada Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com pada Jumat (05/03/2021).

Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana", sejalan dengan komitmen AAJI dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Wiroyo Karsono, Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI, mengatakan, inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah berlangsung di masyarakat Indonesia.

Lebih lanjut dia mengatakan, kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Melalui kegiatan Top Agent Award (TAA), AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan.

Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI diantaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, Perbaikan Sarana dan Prasarana Sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama.



Seremoni penyerahan bantuan AAJI kepada BenihBaik.com secara virtual

Wiroyo juga menegaskan, ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerjasama. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com yang sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama. Kedua, BenihBaik.com sebagai *platform crowdfunding* yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik, mengoptimalkan teknologi, sehingga dana tersalurkan dengan tepat.

"Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi dalam ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," ungkap Wiroyo.

Andy F Noya, Pendiri BenihBaik.com menuturkan, AAJI merupakan salah satu mitra strategis BenihBaik.com. "Kolaborasi ini merupakan wujud dari cita-cita bersama kami dan AAJI untuk menghadirkan kebaikan bagi sesama. Kami tentunya sangat menghargai upaya AAJI dan berharap dapat terus berkolaborasi," kata Andy

AAJI dan BenihBaik.com sebelumnya berkolaborasi menyalurkan bantuan alat pelindung diri (APD) senilai Rp1 miliar bagi tenaga kesehatan serta penggalangan dana senilai Rp 300 juta untuk para guru dan tenaga pengajar yang terdampak pandemi Covid 19.

## 11. AAJI Salurkan Rp500 Juta Bantu Korban Bencana Alam

[Medcom.id](https://medcom.id) / 05-03-2021

HOME — EKONOMI — KEUANGAN



Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono. FOTO: Medcom.id/Angga Bratadharma

### AAJI Salurkan Rp500 Juta Bantu Korban Bencana Alam

**Ekonomi** ■ asuransi jiwa ■ Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

Angga Bratadharma • 05 Maret 2021 14:34



Jakarta: [Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia \(AAJI\)](#) bersama [seluruh anggotanya](#) menyerahkan donasi sebesar Rp500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia. Donasi itu dilakukan melalui kolaborasi dengan platform *crowdfunding* BenihBaik.com.

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono mengatakan AAJI bersama seluruh perusahaan anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp500 juta melalui inisiatif 'Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana'. Inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah terjadi di masyarakat.

"Kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama," kata Wiroyo, dalam konferensi pers virtual, Jumat, 5 Maret 2021.

Wiroyo mengaku ada beberapa kesamaan yang mendasar yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerja sama sebanyak lebih dari satu kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama.

Kedua, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform crowdfunding yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat. Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat.

"Dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi terhadap ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," klaimnya.

Pendiri BenihBaik.com Andy F Noya mengapresiasi langkah yang dilakukan AAJI.

"Kolaborasi ini merupakan wujud dari cita-cita bersama kami dan AAJI untuk menghadirkan kebaikan bagi sesama. Kami tentunya sangat menghargai upaya AAJI dan berharap dapat terus berkolaborasi," pungkas Andy F Noya.

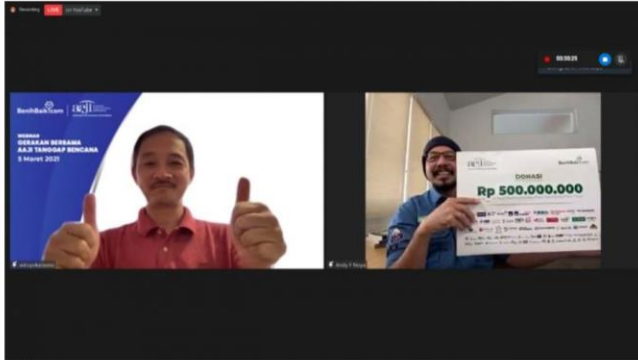
(ABD)

## 12. Tanggap Bencana, AAJI Bantu Bangun Hunian Sementara dan Sembako [Mediaindonesia.com](https://mediaindonesia.com) / 05-03-2021

Jumat 05 Maret 2021, 10:45 WIB

### Tanggap Bencana, AAJI Bantu Bangun Hunian Sementara dan Sembako

Mediaindonesia.com | Nusantara



Dok-AAJI

Kolaborasi AAJI dengan BenihBaik.com. dalam menyalurkan bantuan untuk para korban bencana alam.

SEJUMLAH bencana yang terjadi di Tanah Air memang menuntut kepedulian seluruh anak bangsa untuk bergerak membantu. Pasalnya, dengan kondisi bangsa yang masih didera pandemi covid-19, pemerintah tidak bisa menanggulangi semua permasalahan sendirian.

Berangkat dari situ Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh perusahaan anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia melalui kolaborasi dengan platform crowdfunding BenihBaik.com. Penyerahan dilaksanakan secara virtual oleh AAJI yang diwakili oleh Wiroyo Karsono selaku Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI kepada Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com pada Jumat (05/03).

Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI 'Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana', sejalan dengan komitmen mereka dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Kolaborasi AAJI dengan platform crowdfunding BenihBaik.com kali ini bukan yang pertama. Kolaborasi yang mereka lakukan berlandaskan pada komitmen yang sama untuk mensejahterakan masyarakat. Kolaborasi AAJI dengan BenihBaik.com juga merupakan bentuk pemanfaatan teknologi dalam menjangkau masyarakat luas dan menyampaikan bantuan dengan tepat melalui proses verifikasi.

"Kami berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp500 juta rupiah melalui inisiatif 'Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana'. Inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap berbagai isu sosial di tengah masyarakat. Kegiatan ini sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Melalui kegiatan Top Agent Award (TAA), kami bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan," papar Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI, Wiroyo Karsono.

"Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan di antaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, perbaikan sarana dan prasarana sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum, serta donasi kepada panti-panti sosial. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama."

"Ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerja sama. Pertama, kami ingin menciptakan kesejahteraan bagi sesama. Kedua, kami sama-sama ingin mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat. Hal itu sejalan dengan perkembangan industri asuransi jiwa yang ingin dapat menyentuh lebih banyak masyarakat," lanjutnya.

"Terima kasih kepada AAJI yang telah memberi kepercayaan kepada BenihBaik.com untuk bekerja sama dengan memberikan donasi kepada anggota masyarakat di berbagai wilayah di Indonesia yang terdampak bencana banjir. AAJI saat ini merupakan salah satu rekanan strategis kami, yang hingga kini sudah terjadi beberapa kolaborasi di antaranya penyaluran APD kepada rekan-rekan nakes. Kolaborasi ini merupakan wujud dari cita-cita bersama kami dan AAJI untuk menghadirkan kebaikan bagi sesama. Kami tentunya sangat menghargai upaya AAJI dan berharap dapat terus berkolaborasi," kata Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com.

AAJI dan platform crowdfunding BenihBaik.com telah melakukan beberapa kolaborasi yang semua bertujuan mensejahterakan masyarakat yaitu, donasi dalam bentuk alat pelindung diri (APD) senilai Rp1 miliar bagi tenaga kesehatan, serta penggalangan dana senilai Rp300 juta yang ditujukan kepada guru dan tenaga pengajar yang terdampak pandemi covid 19. (RO/A-1)



TAGS: # Bantuan Korban Banjir

### 13. Pembayaran Klaim Covid-19 Diperkirakan Tembus Rp 1 Triliun

[Rakyatku.com](https://www.rakyatku.com) / 05-03-2021

Home / Bisnis / Finansial

Jumat, 05 Maret 2021 14:02

## Pembayaran Klaim COVID-19 Diperkirakan Tembus Rp1 Triliun



Nur Hidayat Said

Konten Redaksi Rakyatku.Com



Ilustrasi.

**Masyarakat akan tetap mencari asuransi kesehatan walau pemerintah memberikan vaksin secara gratis.**

**RAKYATKU.COM** - Pandemi COVID-19 juga berdampak pada bisnis asuransi di Indonesia. Pembayaran klaim asuransi terkait COVID-19 terus bertambah.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memperkirakan, klaim bisa mencapai angka triliunan rupiah hingga Februari 2021.

"Sampai Februari bisa sampai Rp1 triliun, jumlah klaim yang dibayarkan oleh teman-teman di industri asuransi jiwa," kata Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu, dikutip dari *Kontan*, Jumat (5/3/2021).

Sementara itu, hingga Oktober 2020, secara industri total klaim terkait COVID-19 mencapai Rp642,90 miliar. Nilai tersebut berasal dari 8.800 pemegang polis. Pembayaran klaim tetap dijalankan perusahaan asuransi meski pemerintah menyatakan bahwa COVID-19 merupakan pandemi.

Togar mengatakan, masyarakat akan tetap mencari asuransi kesehatan walau pemerintah memberikan vaksin secara gratis. Alasannya, mereka membutuhkan perlindungan tambahan karena virus corona belum bisa hilang 100 persen walau sudah ada vaksin.

"Masyarakat sudah tahu, COVID-19 tidak bisa hilang karena sewaktu-waktu bisa terkena lagi. Jadi, ada sebagian masyarakat perlu penanganan secara cepat dan kamar perawatan VIP melalui asuransi komersial," jelas Togar.



#Asuransi

#Covid-19 Indonesia

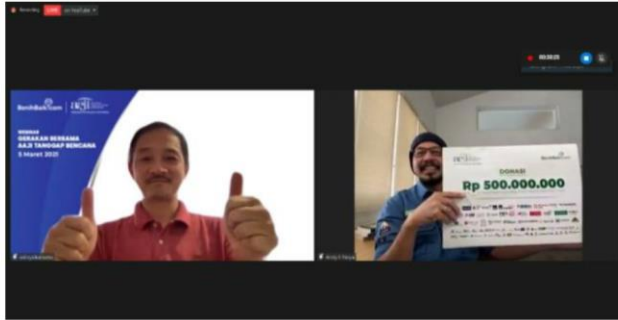
## 14. AAJI Bantu Pembangunan Hunian Sementara untuk Korban Bencana

[Swa.co.id](http://Swa.co.id) / 05-03-2021

SWA - CSR Corner

### AAJI Bantu Pembangunan Hunian Sementara untuk Korban Bencana

by Eva Martha Rahayu - March 5, 2021



**A**sosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh perusahaan yang menjadi anggotanya menyerahkan donasi total Rp 500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia melalui kolaborasi dengan platform crowdfunding BenihBaik.com.

Penyerahan donasi dilaksanakan secara virtual oleh AAJI yang diwakili oleh Wiroyo Karsono selaku Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI kepada Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com pada Jumat (05/03/2021). Donasi ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana", sejalan dengan komitmen AAJI dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Kolaborasi kali ini bukan yang pertama dan berlandaskan pada langkah AAJI yang kolaboratif dengan bekerja sama dengan berbagai pihak yang mempunyai komitmen yang sama dalam turut mensejahterakan masyarakat. Juga, bentuk pemanfaatan teknologi dalam menjangkau masyarakat luas dan menyampaikan bantuan dengan tepat melalui proses verifikasi.

Wiroyo mengatakan, kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Melalui kegiatan Top Agent Award (TAA), AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan. Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI diantaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, Perbaikan Sarana dan Prasarana Sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama.

Ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerja sama beberapa kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com yang sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama. Kedua, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform crowdfunding yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat. Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi dalam ketahanan keluarga Indonesia.

"BenihBaik.com mengapresiasi program "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana" dengan memberikan donasi kepada anggota masyarakat di berbagai wilayah di Indonesia yang terdampak bencana banjir. AAJI saat ini merupakan salah satu rekanan strategis kami, di mana hingga saat ini sudah terjadi beberapa kolaborasi yang diawali dengan penyaluran Alat Pelindung Diri (APD) kepada rekan-rekan nakes, hingga kolaborasi saat ini. Aksi ini merupakan wujud dari cita-cita bersamakami," jelas Andy. Kedua pihak sebelumnya mendonasikan APD senilai Rp 1 miliar bagi tenaga kesehatan, serta penggalangan dana senilai 300 juta yang ditujukan kepada guru dan tenaga pengajar yang terdampak pandemi Covid 19.

[www.swa.co.id](http://www.swa.co.id)

Tags:

#AAJI #aaji 2021 #bantuan korban bencana #Benihbaik.com #donasi aaji

## 15. Tanggap Bencana, AAJI Donasikan Rp500 Juta Lewat BenihBaik [Wartaekonomi.co.id](http://Wartaekonomi.co.id) / 05-03-2021

New Economy / CSR

### Tanggap Bencana, AAJI Donasikan Rp500 Juta Lewat BenihBaik

Jum'at, 05 Maret 2021, 14:19 WIB



Foto: Sufri Yullardi

**WE Online, Jakarta** - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh Perusahaan Anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp 500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia melalui kolaborasi dengan platform crowdfunding BenihBaik.com.

Penyerahan dilaksanakan secara virtual oleh AAJI yang diwakili oleh Wiroyo Karsono selaku Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI kepada Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com pada Jumat (5/3/2021).

Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana", sejalan dengan komitmen AAJI dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Wiroyo Karsono, Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI, mengatakan, AAJI bersama seluruh Perusahaan Anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar 500 juta rupiah melalui inisiatif "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana". Inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah berlangsung dimasyarakat Indonesia.

"Kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Melalui kegiatan Top Agent Award (TAA), AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan. Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI diantaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, Perbaikan Sarana dan Prasarana Sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama," ujar Wiroyo di Jakarta, Jumat (5/3/2021).

Wiroyo melanjutkan, ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerjasama sebanyak lebih dari satu kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com yang sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama. Kedua, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform crowdfunding yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat.

"Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi dalam ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," ungkapnya.

Platform crowdfunding BenihBaik.com, yang dikelola oleh yayasan BenihBaik dan menerima serta mengelola donasi dari AAJI, dengan diwakili oleh Andy F Noya selaku pendiri berterima kasih dan menghargai upaya AAJI.

"Terima kasih kepada AAJI yang telah memberi kepercayaan kepada BenihBaik.com untuk bekerjasama dalam program "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana" dengan memberikan donasi kepada anggota masyarakat di berbagai wilayah di Indonesia yang terdampak bencana banjir. AAJI saat ini merupakan salah satu rekanan strategis kami, dimana hingga saat ini sudah terjadi beberapa kolaborasi antara kami dan AAJI yang diawali dengan penyaluran APD kepada rekan-rekan nakes, hingga kolaborasi saat ini," kata Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com.

Penulis: Fajar Sulaiman

Tag Terkait:

**BENIHBAIK.COM** **ASOSIASI ASURANSI JIWA INDONESIA (AAJI)** **WIROYO KARSONO**  
**BENCANA ALAM**

## 16. AAJI Bantu Pembangunan Hunian Sementara dan Paket Sembako Korban Bencana

[Wartaekonomi.co.id](http://Wartaekonomi.co.id) / 05-03-2021



Warta Ekonomi .co.id

New Economy / CSR

### AAJI Bantu Pembangunan Hunian Sementara dan Paket Sembako Korban Bencana

Jum'at, 05 Maret 2021, 14:46 WIB

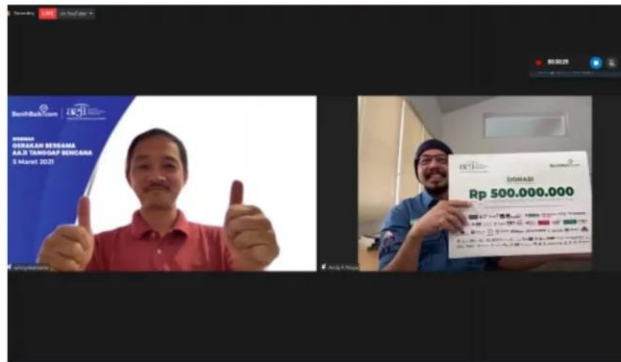


Foto: Dok. Panpel Webinar

**WE Online, Jakarta** - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh Perusahaan Anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia melalui kolaborasi dengan platform *crowdfunding* BenihBaik.com.

Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana", sejalan dengan komitmen AAJI dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Penyerahan dilaksanakan secara virtual oleh AAJI yang diwakili oleh Wiroyo Karsono selaku Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI kepada Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com pada Jumat (5/3/2021).

Kolaborasi AAJI dengan platform *crowdfunding* BenihBaik.com kali ini bukan yang pertama dan berlandaskan pada langkah AAJI yang kolaboratif dengan bekerjasama dengan berbagai pihak yang mempunyai komitmen yang sama dalam turut mensejahterakan masyarakat. Kolaborasi tersebut juga merupakan bentuk pemanfaatan teknologi dalam menjangkau masyarakat luas dan menyampaikan bantuan dengan tepat melalui proses verifikasi.

Wiroyo Karsono, Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI, mengatakan, AAJI bersama seluruh Perusahaan Anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar 500 juta rupiah melalui inisiatif "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana".

Inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah berlangsung dimasyarakat Indonesia. Kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Melalui kegiatan *Top Agent Award (TAA)*, AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan. Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI diantaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, Perbaikan Sarana dan Prasarana Sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial.

"Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama," ujar Wiroyo.

Wiroyo Karsono melanjutkan, ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerjasama sebanyak lebih dari satu kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com yang sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama. Kedua, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform *crowdfunding* yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat.

"Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi dalam ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," imbuh Wiroyo.

Platform *crowdfunding* BenihBaik.com, yang dikelola oleh yayasan BenihBaik dan menerima serta mengelola donasi dari AAJI, dengan diwakili oleh Andy F Noya selaku pendiri berterima kasih dan menghargai upaya AAJI. "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana" memberikan donasi kepada anggota masyarakat di berbagai wilayah di Indonesia yang terdampak bencana banjir.

Menurut Andy, AAJI saat ini merupakan salah satu rekanan strategis kami, dimana hingga saat ini sudah terjadi beberapa kolaborasi antara kami dan AAJI yang diawali dengan penyaluran APD kepada rekan-rekan nakes, hingga kolaborasi saat ini, kolaborasi ini merupakan wujud dari cita-cita bersama kami dan AAJI untuk menghadirkan kebaikan bagi sesama.

"Kami tentunya sangat menghargai upaya AAJI dan berharap dapat terus berkolaborasi," kata Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com.

AAJI dan platform *crowdfunding* BenihBaik.com telah melakukan beberapa kolaborasi yang semua bertujuan mensejahterakan masyarakat yaitu, donasi dalam bentuk alat pelindung diri (APD) senilai 1 miliar bagi tenaga kesehatan, serta penggalangan dana senilai 300 juta yang ditujukan kepada guru dan tenaga pengajar yang terdampak pandemi Covid 19.

Pennulis: Redaksi WE Online  
Editor: Vicky Fadil

## 17. Bantu Korban Bencana, AAJI dan BenihBaik.com Kolaborasi Kembali [Akurat.co](#) / 06-03-2021

**AKURAT.CO**  
CEPAT TEPAT BENAR

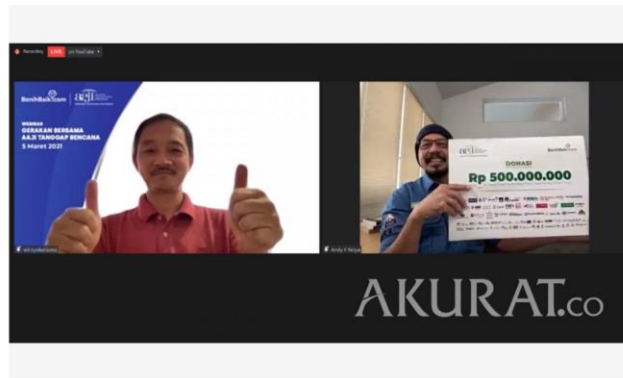
Login / Sign Up

RAHMAH NEWS EKONOMI OLAHRAGA HIBURAN GAYA HIDUP IPTEK FOTO VIDEO LAINNYA

HOME > GAYAHIDUP > KESEHATAN

### Bantu Korban Bencana, AAJI dan BenihBaik.com Kolaborasi Kembali

Bonifasius Sedu Beribe | Sabtu, 06 Maret 2021 06:19 WIB



Kolaborasi AAJI dan BenihBaik.com, bantu korban bencana | AKURAT.CO/Bonifasius Sedu Beribe

**AKURAT.CO**, Untuk meringankan beban saudara dan sesama yang sedang kemalangan, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh perusahaan anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia melalui kolaborasi dengan platform *crowdfunding* BenihBaik.com.

Penyerahan dilaksanakan secara virtual oleh AAJI yang diwakili oleh Wiroyo Karsono selaku Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI kepada Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com, pada Jumat, (5/3). Donasi AAJI kepada masyarakat yang terkena musibah bencana alam di berbagai daerah di Indonesia ini merupakan bagian dari kegiatan kemasyarakatan AAJI "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana", sejalan dengan komitmen AAJI dalam turut mensejahterakan masyarakat.

Kolaborasi AAJI dengan platform *crowdfunding* BenihBaik.com kali ini bukan yang pertama dan berlandaskan pada langkah AAJI yang kolaboratif dengan bekerjasama dengan berbagai pihak yang mempunyai komitmen yang sama dalam turut mensejahterakan masyarakat. Kolaborasi AAJI dengan BenihBaik.com juga merupakan bentuk pemanfaatan teknologi dalam menjangkau masyarakat luas dan menyampaikan bantuan dengan tepat melalui proses verifikasi.

Wiroyo Karsono, Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI, mengatakan bahwa AAJI bersama seluruh perusahaan anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar 500 juta rupiah melalui inisiatif "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana".

Inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah berlangsung di masyarakat Indonesia. Kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Melalui kegiatan Top Agent Award (TAA), AAJI bersama perusahaan anggota secara rutin melakukan berbagai kegiatan sosial di kota tempat TAA dilaksanakan.

Beberapa kegiatan sosial yang pernah dilaksanakan AAJI diantaranya, penanaman pohon, pemberian perahu dan peralatan pendukung kepada nelayan, perbaikan sarana dan prasarana sekolah, pemberian sembako, perbaikan taman umum serta donasi kepada panti-panti sosial. Bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara dan sesama.

"Ada beberapa kesamaan yang mendasar, yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerjasama sebanyak lebih dari satu kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com yang sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama. Kedua, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform *crowdfunding* yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat. Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi dalam ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," katanya dalam sesi webinar yang dihadiri Akurat.co.

Platform *crowdfunding* BenihBaik.com, yang dikelola oleh yayasan BenihBaik, menerima serta mengelola donasi dari AAJI, dengan diwakili oleh Andy F Noya selaku pendiri berterima kasih dan sangat menghargai upaya AAJI ini.

"Terima kasih kepada AAJI yang telah memberi kepercayaan kepada BenihBaik.com untuk bekerjasama dalam program "Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana" dengan memberikan donasi kepada anggota masyarakat di berbagai wilayah di Indonesia yang terdampak bencana banjir. AAJI saat ini merupakan salah satu rekan strategis kami, dimana hingga saat ini sudah terjadi beberapa kolaborasi antara kami dan AAJI yang diawali dengan penyaluran APD kepada rekan-rekan nakes, hingga kolaborasi saat ini, kolaborasi ini merupakan wujud dari cita-cita bersama kami dan AAJI untuk menghadirkan kebaikan bagi sesama. Kami tentunya sangat menghargai upaya AAJI dan berharap dapat terus berkolaborasi," kata Andy F Noya, pendiri BenihBaik.com pada kesempatan yang sama.

AAJI dan platform *crowdfunding* BenihBaik.com telah melakukan beberapa kolaborasi yang semua bertujuan mensejahterakan masyarakat, yaitu donasi dalam bentuk alat pelindung diri (APD) senilai 1 miliar bagi tenaga kesehatan, serta penggalangan dana senilai 300 juta yang ditujukan kepada guru dan tenaga pengajar yang terdampak pandemi Covid 19.]

Donasi Bantuan Korban Bencana AAJI BenihBaik.Com

■ Editor: Irma Fauzia

Home • Foto

## Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia Salurkan Donasi Tanggap Bencana Senilai Rp500 Juta



Abdurachman

06 Maret 2021 20:15 WIB



*Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali menyalurkan donasi melalui Yayasan BenihBaik.com. Donasi sebesar Rp 500 juta merupakan donasi tanggap bencana yang dihimpun dari 59 perusahaan asuransi yang tergabung dalam AAJI.*

**Bisnis.com, JAKARTA** - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali menyalurkan donasi melalui Yayasan BenihBaik.com. Donasi sebesar Rp 500 juta merupakan donasi tanggap bencana yang dihimpun dari 59 perusahaan asuransi yang tergabung dalam AAJI.

## 19. AAJI Salurkan Rp500 Juta Bantu Korban Bencana Alam [Today.line.me](https://www.todayline.me) / 06-03-2021

LINE TODAY

News

Masuk

### AAJI Salurkan Rp500 Juta Bantu Korban Bencana Alam

Medcom.id

Dipublikasikan 1 hari lalu • <https://www.medcom.id>



A photograph of Wiroyo Karsono, Chairman of the AAJI Board, speaking at a conference. He is wearing a blue suit and is seated at a table with a microphone. Behind him is a large blue banner with white text that reads 'KONFERE KINERJA INDUSTRI ASURANSI MINAR DIGITAL & RISK MAN'. A nameplate on the table identifies him as 'WIROYO KARSONO Ketua Panitia DRIM 2019'.

Jakarta: Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bersama seluruh anggotanya menyerahkan donasi sebesar Rp500 juta untuk bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia. Donasi itu dilakukan melalui kolaborasi dengan platform *crowdfunding* BenihBaik.com.

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono mengatakan AAJI bersama seluruh perusahaan anggotanya berhasil mengumpulkan dana sebesar Rp500 juta melalui inisiatif 'Gerakan Bersama AAJI Tanggap Bencana'. Inisiatif tersebut merupakan bentuk kepedulian dan kesadaran AAJI terhadap isu-isu sosial yang saat ini tengah terjadi di masyarakat.

"Kegiatan sosial yang dilaksanakan AAJI sebenarnya sudah dilakukan sejak lama. Kami berharap bantuan dari industri asuransi jiwa dapat meringankan beban saudara kita dan sesama," kata Wiroyo, dalam konferensi pers virtual, Jumat, 5 Maret 2021.

Wiroyo mengaku ada beberapa kesamaan yang mendasar yang membuat AAJI dan BenihBaik.com bekerja sama sebanyak lebih dari satu kali. Pertama, komitmen AAJI dan BenihBaik.com sejalan dalam menjadi jembatan untuk berbuat kebaikan dan turut menciptakan kesejahteraan bagi sesama.

Kedua, AAJI senang bahwa BenihBaik.com sebagai platform crowdfunding yang dikelola oleh Yayasan BenihBaik, mengoptimalkan teknologi agar dana tersalurkan dengan tepat. Sejalan dengan perkembangannya, industri asuransi jiwa pun semakin memanfaatkan teknologi agar dapat menyentuh lebih banyak anggota masyarakat.

"Dalam memberi manfaat melalui perlindungan asuransi dan berkontribusi terhadap ketahanan keluarga Indonesia, sehingga kami senang berkolaborasi dengan BenihBaik.com," klaimnya.

Pendiri BenihBaik.com Andy F Noya mengapresiasi langkah yang dilakukan AAJI. "Kolaborasi ini merupakan wujud dari cita-cita bersama kami dan AAJI untuk menghadirkan kebaikan bagi sesama. Kami tentunya sangat menghargai upaya AAJI dan berharap dapat terus berkolaborasi," pungkas Andy F Noya.

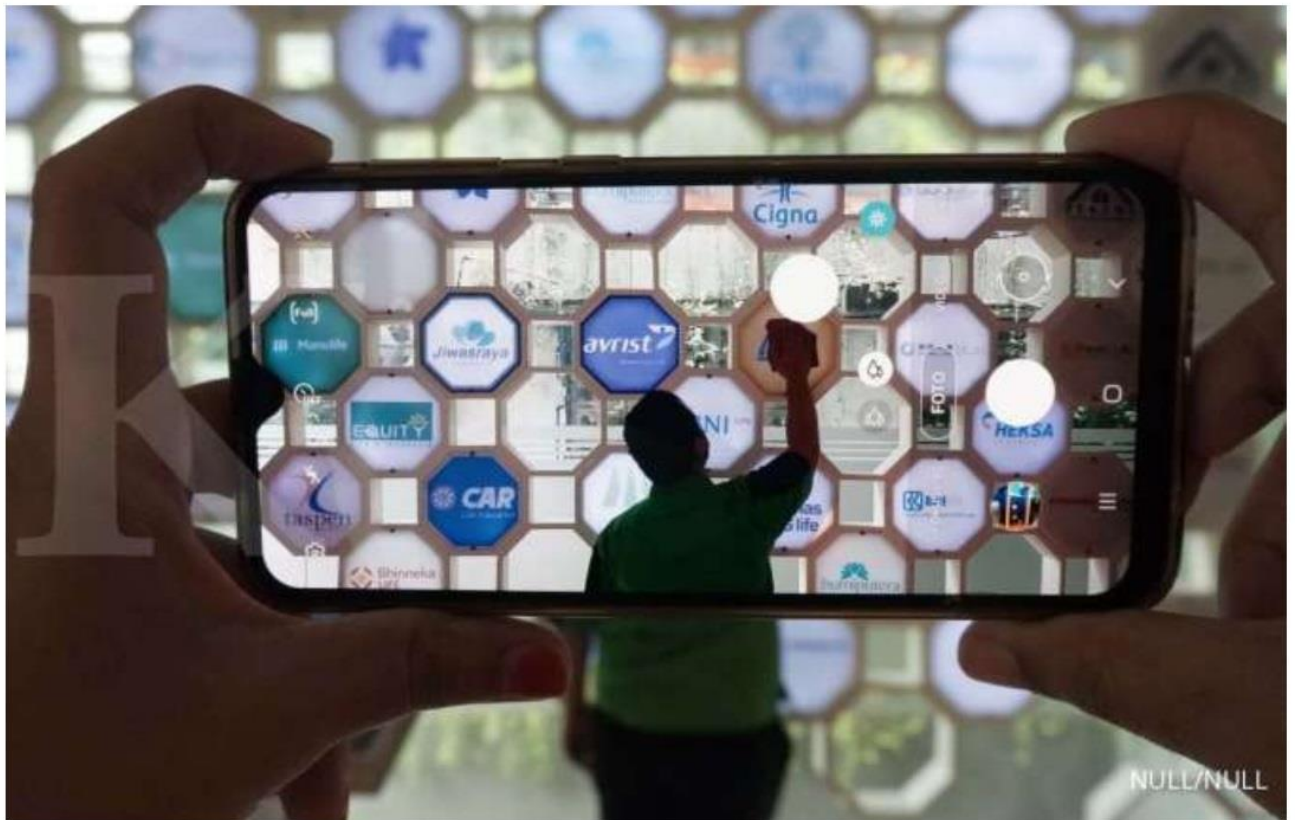
Artikel Asli

News

CASH

## AAJI again collaborates with BenihBaik.com to distribute disaster response donations

BY KONTAN - 10 HOURS 40 MINUTES - 4



AAJI collaborates with BenihBaik.com to distribute disaster response donations worth IDR 500 million.

## 23 MONEY & BANKING

Investor Daily/David Gita Roza



### Premi Asuransi Jiwa

Nasabah berada di kantor AXA Mandiri, Jakarta, belum lama ini. Industri asuransi jiwa membukukan pendapatan premi mencapai Rp 19,09 triliun atau melesat 25,12% secara year on year (yoy) per Januari 2021, mampu melampaui rata-rata perolehan premi bulanan sepanjang 2020 di kisaran Rp 14-15 triliun. Pencapaian itu disebut sebagai indikator awal kinerja asuransi jiwa tumbuh lebih baik di tahun ini.

Kejaksanaan Agung tak kunjung menetapkan tersangka baru dalam skandal dana investasi PT Asuransi Jiwasraya. Otoritas Jasa Keuangan sudah lama mendeteksi kejanggalan penempatan dana investasi Jiwasraya, tapi tak menindak tegas.

**D**IREKTUR Pengelola Investasi Departemen Penguasaan Pasar Modal 24 Otoritas Jasa Keuangan Sa-junto memusatkan menerima panggilan dari nomor yang tak terlampir di telepon selularnya pada akhir 2016. Seorang pria di ujung telepon memperkenalkan diri sebagai Ery Firmansyah, bekas Direktur Utama Bursa Efek Indonesia.

Ery mengatakan baru saja menghubungi Kepala Departemen Penguasaan Pasar Modal OJK waktu itu, Fakhri Hilmi, mantan Sapotano. Ery mengkhianati Fakhri Hilmi yang memintanya menghubungi Sapotano.

Ery kemudian meminta waktu bertemu

Sebagai yang tertuang dalam berkas permohonan, Sujanto menceritakan kronologi pertemuan itu kepada penyidik Kejaksaan Agung pada 7 Juli 2020. Ia diperiksa sebagai saksi skandal PT Asuransi Jiawary yang tengah diteliti Kejaksaan sejak Desember 2019.

[illegible]

Kesebelasan manajemen investasi yang meliputi dana Jwasraya ditanggapi melalui per Peraturan (KK Nomor 23 Tahun 2006). Aturan ini menyatakan bahwa maksimal kepemilikan oleh diri reksa dana konvensional sebesar 10 persen dan reksa dana syariah sebesar 20 persen dari nilai aktiva bersih tiap produk. Kebijakan ini dilatar belakangi pertimbangan bahwa nilai terenggang satu mata uang investasi melalui reksa dana kepemilikan reksa dana secara bersama.

Bekasitansi, Kelsenan, Anum merencanakan

Hakim juga membangun PT Himpunan seumur hidup Direktur Utama PT Himpunan Internasional Benay Tykonooprasa, Komisaris Utama PT Trade Alam Mineral Heru Hidayat, dan Joko Hartono Tirta. "Ketiga belah perusahaan investasi atas restu diri reksa membentuk sebuah produk reksa dana untuk PT ABS yang percontohan di kendalikan Benny dan Heru melalui Joko Hartono dan Pieter Kasimam," ucap Kepala Departemen Hukum Hakim Kelikasan. Anggota Lembaga Hukum Simanungkalang, Nadya Sals, 20 Desember ini.

tersebut perusahaan pengelola dana investasi tersebut berjumlah 12. Mereka PT Anas Cadia Capital, PT OSO Manajemen Investasi, PT Pinnacle Perdana Investments, PT Millenium Capital Management, PT Prospera Capital Management, PT Asset Management, dan PT MAM Capital Asset Management. Selain itu, PT GAP Capital, PT Jasa Capital Asset Management, PT Corfinia Capital, PT Treasure Fund Investments, PT Sinarmas Asset Management, dan PT Pool Adv Asia Asset

Ke-13 perusahaan diduga membuat produk rekayasa khusus untuk mengelolakan data investasi Jiwayarga. Pengelolaan rekayasa data ini dilakukan dengan membeli saham-saham berisiko tinggi. Saat nilai saham jatuh, data investasi PT Asuransi Jiwayarga meruntuh.

Alkitabnya, perusahaan asuransi pelat merah ini mengklaim gagal bayar hingga 47 ribu nasabah JS Savings Plan. Badan Pemeriksa Keuangan mengungkap kerugian negara dalam kasus ini mencapai Rp 12,1 triliun.

[illegible]

1. Kepala Departemen Pengawasan Pasar Modal II a Otoritas Jasa Keuangan periode Januari 2016-2017, Fakhri Hilmi, di Kejaksaan Agung,
2. Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer Simanjuntak (tengah).

si menghadapi OJK, Erry Firmansyah dan Joko Hartono Tirta menemui Direktur Pengelolaan Investasi Departemen Perawatan Pasar Modal ZA OJK Sujanto.

Di komunitas pasar modal, Direktorat Pengelolaan Investasi yang dipimpin Erry tertuju dianggap sangat strategis. Direktorat tersebut berwenang memberikan izin bagi manajer investasi, melakukan pembinaan, mengawasi kepatuhan regulasi, dan memberikan label hukum atas persoalan pasar modal. Ia juga berwenang memberikan rekomendasi atas hasil pemeriksaan di pasar modal.

Sesuai pertemuan dengan Erry dan joki Sujanto mengenai para manajer investasi. Manajer CQK tak mengemukakan mereka, CQK memutuskan melakukan pembinaan dan meminta para manajer investasi memverifikasi

Berdasarkan dokumen pemeriksaan yang diperoleh Tempo, para manajer investasi tetap membantah. Pelanggaran ini kemungkinan terdeteksi lewat pengawasan e-Monitoring OJK pada Agustus 2007. Baru pada Maret 2008, OJK memerintahkan pembatasan pembelian reksa dana milik salah satu manajer investasi, PT Milenium Capital Management. Setelah kemudian, skandal dana investasi PT Asuransi Jawara menyentak ke publik.

Tempo berupaya menghubungi Sufian lewat nomor telepon seluler yang tertera di catatan saat pemeriksaan. Namun nomor itu kini sudah aktif hingga Sabtu, 25 Februari 2012.

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer mengatakan ke-13 perusahaan yang mengiolakan dana investasi Iwastara dipastikan berperan dalam skandal dana investasi Iwastara-

Setelah lebih penyelidikan, nama tersangka baru tak kunjung muncul. Seorang yang mengetahui penyelidikan skandal ini mengatakan Fakhri Hilmi bukanlah satu-satunya pejabat OJK yang haram bertanggunjawab. Masih ada figur lain yang lagi mengawasi ke-13 manajer investasi.

Leonard mengatakan pemilik terus bekerja menuntaskan skandal ini, la menyatakan Kejaksan akan menyeret semua pihak yang terlibat ke pengadilan. "Kami tidak menengal tentang pilihan dalam penegakan hukum," katanya. **— KURNIAWATI**

SAJIAN UTAMA



38 | SWA 03 | XXXVII | 11 - 24 FEBRUARI 2021

Saat ditawarkan menjadi CEO, Elin sempat menolak. Pasalnya, ia merasa masih banyak hal yang bisa dikembangkan dalam posisinya sebagai CEO. Hingga akhirnya CEO Sun Life Group yang bermarks di Kanada menghubungi Elin dan mengatakan bahwa pihaknya memercayakan Sun Life Indonesia di tangan Elin karena percaya pada potensinya.

Elin bersyukur sampai hari ini masih dipercaya memimpin Sun Life Indonesia, dan kantor pusat Sun Life Group menilai kinerja Sun Life Indonesia masih sangat bagus. Apa kunci sukses kepemimpinanannya?

Menurut Elin, dalam memimpin, ia mengutak-atik konfigurasi, khususnya dalam hal *people*, distribusi, finansial, dan *service*. Maksudnya, ia berusaha memastikan bahwa arah dan tindakan yang diambil perusahaan berjalan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Strategi yang diterapkannya pun disampaikan dengan *clear* di berbagai kesempatan. "Jadi, semua karyawan tahu apa yang diharapkan perusahaan," kata lulusan Universitas Katolik Atma Jaya tersebut.

Di samping itu, Elin meyakini, keberhasilan perusahaan bukan hanya bergantung pada satu atau dua orang. Ia meng-

ibaratkan, mereka berada dalam satu kapal yang sama yang bertujuan ke nakhoda. "Jadi, tantangan terbesar adalah menyamakan persepsi dari semua karyawan," ungkapnya. Elin bersama lima direktur lainnya —yang menangani bidang operasional, strategi dan perencanaan, aktuari, keuangan, serta kepatutan—berupaya bisa berkolaborasi bersama 524 karyawan, lebih dari 7.800 agen asuransi konvensional dan syariah, serta 800 tenaga pemasar dari mitra bisnis.

Elin berusaha memperlakukan karyawan seperti keluarga, meluangkan waktu

untuk berdialog dengan mereka, untuk membahas urusan pekerjaan atau topik pribadi. Dokusi seperti ini, menurutnya, juga untuk mengetahui aspirasi karyawan.

Ia pun mengaku sangat mengutamakan kebebasan berpendapat dan keterbukaan dari karyawan. Semua orang *didorong* untuk berani mengungkapkan pandangannya meski mungkin saja berbeda dengan atasan. Mulanya memang tidak mudah. "Budaya kekeluargaan itulah yang kami bangun," ujarnya.

Masa pandemi tentu mendatangkan ujian tersendiri. Kaiser Simanungkalit, VP *Branding, Communication, and Client Experience* Sun Life Indonesia pada kesempatan yang sama mengatakan, tidak ada satu pun orang yang punya pengalaman sebelumnya di situasi yang terjadi sekarang. Dari sinilah setiap pemimpin diuji seberapa matang tingkat *leadership*-nya.

"Ketika semua orang tidak tahu arah seperti apa, Ibu Elin mampu mengambil sikap berani untuk berada di depan. Beliau juga bisa menyeimbangkan irama antara karyawan yang *work from home* dan *work from office*," kata Kaiser.

Di masa krisis, Elin membawakan diri sebagai pemimpin yang selalu ada bagi karyawan. Meski sudah menerapkan kebijakan WFH dan WFO, selama masih ada karyawan yang bekerja di kantor, ia beserta jajaran manajemen senior secara bergantian bekerja di kantor. "Saya sebagai kapten kapal, untuk menjembatani kebutuhan nasabah akan proteksi jiwa dan kesehatan, serta di sisi lain membantu agen dalam melakukan pemasaran secara virtual. Tidak hanya dari sisi infrastruktur dan teknologi, pihaknya juga mengedukasi para tenaga pemasar agar dapat menjalani setiap proses pemasaran virtual secara maksimal. "Ke-

hadiran Sun Connect memberikan pengalaman baru dalam berasuransi, di mana jarak tidak lagi menjadi hambatan," Elin menandaskan.

Selain itu, diluncurkan pula

perilaku dengan seimbang dan adil antara karyawan yang WFO dan yang WFH. Misalnya, karyawan yang tetap bekerja di kantor diberi makanan sehat dan peralatan untuk menunjang protokol kesehatan. Sementara karyawan yang bekerja di rumah dikirimkan parcel sebagai bentuk kepedulian bahwa perusahaan tidak melupakannya.

Untuk menjawab tantangan di masa krisis akibat pandemi, menurut Elin, diperlukan komitmen perusahaan untuk merespons apa yang menjadi kebutuhan masyarakat terhadap layanan proteksi berbasis teknologi. Karena itu, Sun Life Indonesia menerapkan *multi distribution channel* dalam pemasaran produk-produknya.

Jadi, selain memiliki layanan keagenan dan *bencassurance*, jalur digital kini menjadi salah satu andalan Sun Life. "Kami bersyukur karena sudah melakukan investasi yang cukup besar di bidang teknologi sebelum pandemi. Jadi, ketika pandemi datang, kami sudah *ready*," ungkap Elin.

Sun Life telah menerapkan model bisnis *digital enterprise* yang bertujuan membawabisnis lebih dekat dengan teknologi guna memberikan solusi inovatif dengan cepat kepada nasabah. Salah satu layanan yang diluncurkan pada pertengahan tahun lalu adalah Sun Connect, untuk menjembatani kebutuhan nasabah akan proteksi jiwa dan kesehatan, serta di sisi lain membantu agen dalam melakukan pemasaran secara virtual.

Tidak hanya dari sisi infrastruktur dan teknologi, pihaknya juga mengedukasi para tenaga pemasar agar dapat menjalani setiap proses pemasaran virtual secara maksimal. "Ke-

hadiran Sun Connect memberikan pengalaman baru dalam berasuransi, di mana jarak tidak lagi menjadi hambatan," Elin menandaskan.

Selain itu, diluncurkan pula

Sun Virtual Care, platform yang terdiri dari berbagai layanan berbasis digital yang terintegrasi, dengan memanfaatkan aplikasi pesan singkat WhatsApp sebagai gerbang. Platform ini memberikan nasabah akses langsung ke Pusat Layanan Nasabah Sun Life. Berbagi inisiatif digital yang dilakukan, menurut Elin, menjadi bagian dari upaya Sun Life dalam menerapkan transformasi digital, guna menghadirkan solusi berasuransi yang terdepan yang berpusat pada tiga fokus utama: proses yang cepat, layanan tepat, dan berbasis pada solusi.

Elin pun bersyukur perusahaannya tidak mengalami masalah dalam hal *cash flow* meski diterjang krisis pandemi. Bahkan, ia menyebut pendapatan premi Sun Life tercatat stabil pada tahun 2020. Menurut, salah satu faktornya adalah kepercayaan nasabah kepada perusahaan yang kuat.

Sebagai gambaran, pada 2020, total pendapatan premi relatif stabil dengan hanya turun 1%. Adapun premi lanjutan tumbuh hampir 12% dibandingkan tahun sebelumnya. Sementara total klaim dan manfaat yang dibayarkan Rp 1,7 triliun, di antaranya termasuk klaim kesehatan (thamip Rp 48 miliar) dan klaim meninggal dunia (Rp 171 miliar).

Dari sisi kekuatan permodalan, *ratio risk-based capital* (RBC) konvensional Sun Life mencapai 607%, jauh melebihi rasio minimum yang ditetapkan pemerintah, yakni 120%. Sementara RBC syariah mencapai 287%. "Ditengah krisis pandemi, dengan bisa mempertahankan angka-angka seperti ini, menurut saya, kami adalah pemenang," ujar Elin.

Selain melewat pandemi, Elin meyakini masyarakat akan lebih sadar terhadap perencanaan keuangan dan proteksi diri dengan menigitasi berbagai risiko agar dampaknya tidak terlalu besar.✎

## KILAS

17 /02

# Kenalkan Produk Baru, Astra Life Targetkan Penjualan di Atas 40%

Kondisi pandemi secara tidak langsung meningkatkan kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi jiwa dan kesehatan. Di PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life), misalnya, sepanjang 2020 tercatat ada kenaikan penjualan hingga lima kali lipat. "Selama pandemi kami mengalami pertumbuhan hingga 500% atau lima kali lipat, karena mungkin masyarakat ada ketakutan dengan kondisi pandemi Covid-19 sehingga kesadaran berasuransinya mulai muncul," kata Windy Riswanto, Kepala Pemasaran & Branding serta Kanal Digital Astra Life.

Untuk menjawab kebutuhan akan asuransi jiwa selama pandemi, Astra Life pun memperkenalkan dua produk terbarunya: Flexi Health dan Medicare Premier. Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life, pada konferensi pers secara virtual, Rabu (17/02/2021), mengatakan, "Melalui

inovasi dan akselerasi digital, kami ingin semakin dekat dan menjadi jawaban atas asuransi jiwa dan kesehatan yang diperlukan masyarakat, baik di masa sulit saat ini maupun di masa yang akan datang."

Flexi Health merupakan produk asuransi murni dengan manfaat santunan rawat inap hingga Rp 1 juta per hari tanpa perlu cek medis. Windy menjelaskan, kelebihan produk ini bisa mengatur sendiri berbagai pilihan manfaat tambahan, seperti manfaat meninggal dunia, santunan rawat inap, santunan rawat inap ICU, penggantian biaya pembedahan, santunan penyakit kritis, santunan cepat sembuh, santunan aneka perawatan rumah sakit, dan penggantian biaya setelah rawat inap.

**Vina Anggita**

## GENERALI INDONESIA APLIKASI GEN ICLICK DONGKRAK REPUTASI MEREKNYA

Herning Banirestu & Vicky Rachman

Pemerintah menerbitkan kebijakan untuk membatasi mobilitas masyarakat demi menangkali penularan virus corona. Dampak dari kebijakan ini adalah perubahan perilaku masyarakat, yang kini mengandalkan platform digital untuk membeli berbagai kebutuhan, termasuk produk asuransi. Perusahaan asuransi pun merespons tren ini dengan mengoptimalkan kanal digital di era pandemi Covid-19, seperti yang diimplementasikan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia.

Generali Indonesia menyediakan layanan asuransi hingga kesehatan di peranti bergerak (*mobile*). Gen iClick, demikian jenama aplikasi yang dirilisnya. Gen iClick dirancang sebagai aplikasi yang bisa digunakan semua nasabah individu dan institusi, yang memudahkan beragam transaksi dan layanan, misalnya transaksi polis nasabah.

Vivin Arbianti Gautama, *Chief Marketing Officer* Generali Indonesia, menyebutkan, Gen iClick merupakan layanan digital berkonsep *one stop service*. "Pada kondisi pandemi saat ini, Gen iClick memudahkan nasabah dari sisi transaksi polis, melihat kinerja investasi, pengajuan klaim, menemukan rumah sakit rekanan terdekat, dan bahkan kami sudah menyediakan fitur *telemedicine*,

Dokter Leo, agar nasabah dan keluarga mudah berkonsultasi *online* dengan dokter, tanpa dipungut biaya," tutur Vivin.

Fitur Dokter Leo bermitra dengan jaringan rumah sakit Siloam Group. Layanan ini menjawab kebutuhan masyarakat yang merasa khawatir berkunjung ke rumah sakit dan bertemu dokter di saat pandemi. Mereka bisa berkonsultasi dari rumah mengenai kondisi kesehatannya jika merasa memiliki gejala Covid-19 ataupun penyakit lainnya. "Nasabah bisa konsultasi dengan dokter bersertifikat. Dengan dukungan kecerdasan buatan (*artificial intelligence/AI*), fitur ini bisa mendeteksi sampai 600 jenis penyakit," kata Vivin.

Jumlah nasabah yang menggunakan fitur Dokter Leo itu kian bertambah sejak dirilis di awal 2020. Pengunduhan Gen iClick mencapai 16.200 kali dengan pertumbuhan 103% per bulan. "Bisnis kami pun tumbuh, sekitar 95 ribu *customer* baru untuk Generali Indonesia. Ini meningkatkan reputasi, *brand tracking* naik signifikan, jadi *impact*-nya sangat bagus untuk perusahaan," ungkap Vivin. Pada September 2020 Generali Indonesia mencetak laba bersih senilai Rp 136,68 miliar, tumbuh 19% dibandingkan September 2019 yang senilai Rp 115,24 miliar.

Selain Gen iClick, Generali Indonesia juga menginisiasi berbagai terobosan digital lain. Di antaranya, *akuberbagi.com*, platform yang berfungsi ganda, berupa wakaf dan donasi serta memberikan perlindungan keluarga, mulai dari Rp 50 ribu per bulan.

Ada pula aplikasi iPropose untuk kemudahan konsultasi, pemilihan produksi sesuai dengan kebutuhan dan pengajuan polis; asisten virtual JANE dengan teknologi AI yang melayani pertanyaan nasabah di situs (*web*) dan WhatsApp; produk GenSMART, yang memberikan proteksi tiga lebih optimal dari produk unit link biasa; serta Auto Kendali, *unit link* dengan Robo ARMS yang akan mengelola *unit link* nasabah secara otomatis sesuai dengan kondisi pasar dan profil risiko nasabah.

Anindya Kusuma Wardhani, Kepala *Branding & Creative* serta Manajer Program THSN Generali Indonesia,

**ANINDYA KUSUMA WARDHANI,**  
Kepala *Branding & Creative* serta  
Manajer Program THSN Generali  
Indonesia.

mengatakan bahwa perusahaan menindaklanjuti perubahan perilaku masyarakat ini dengan mengembangkan berbagai solusi digital untuk memudahkan akses nasabah.

"Pengguna internet bukan hanya anak muda, terlebih di era pandemi ini. Di asuransi, kami melihat menurut NPS (*net promoter score*) bahwa ada beberapa tantangan yang dihadapi nasabah, antara lain proses asuransi yang ribet, klaim pun susah, proses administrasi yang panjang, dan sebagainya," Anindya menuturkan.

Ke depan, fitur Gen iClick bakal dikembangkan. "Ini merupakan salah satu upaya kami untuk menjadi *lifetime partner* nasabah," ujar Vivin. Generali Indonesia terus mendorong penetrasi asuransi melalui konsep unik dari platform digital serta terus mengembangkan pemasaran bisnis melalui seluruh kanal distribusi, antara lain menggencarkan perekrutan agen, memperluas cakupan wilayah pemasaran, serta meningkatkan kemitraan dengan institusi perbankan dan nonperbankan. §



Prudential Indonesia

## Luncurkan PRULife Harvest Plan

**S**tandard Chartered Bank Indonesia (Standard Chartered) bersama dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan, di Jakarta, Kamis (3/2). Produk ini merupakan salah satu pilihan produk finansial yang tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, namun juga memudahkan nasabah dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.



PRULife Harvest Plan memberikan beragam fleksibilitas dan kenyamanan bagi nasabah untuk mempersiapkan masa pensiun mereka. Dimulai dari kemudahan proses pendaftaran yang cukup hanya dengan satu pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas dalam menentukan masa pengumpulan dana dan masa pensiun.

Melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana, dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun. Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak. ●

**M** YOUR ACHIEVEMENT

## MAKSIMALKAN ARTIFICIAL INTELLIGENCE UNTUK PERCEPAT PROSES KLAIM NASABAH

Sebagai perusahaan asuransi berbasis digital, Allianz Indonesia terus memaksimalkan teknologi di seluruh kegiatan operasional perusahaan, bukan hanya di proses penjualan, tetapi juga di proses bisnis *back-end*. Guna memastikan proses klaim asuransi kesehatan dapat dilakukan secara cepat, Allianz Indonesia telah sepenuhnya melakukan automasi proses klaim asuransi kesehatan—mulai dari pengajuan secara digital hingga proses pembayaran. Realisasi komitmen Allianz Indonesia ini tak luput dari peran Artificial Intelligence (AI).



“Sebagai bentuk realisasi komitmen kami kepada seluruh nasabah, Allianz terus menambah dan meningkatkan infrastruktur digital yang dimiliki guna memberikan layanan yang cepat pada nasabah. Kini, kami mencapai *milestone* baru dalam transformasi digital kami dengan memaksimalkan teknologi *artificial intelligence* ke dalam proses analisa klaim,” ungkap Mike Sutton, Chief Digital Officer Allianz Life Indonesia.

Tak hanya membuat proses pembayaran klaim lebih cepat dan akurat, teknologi ini juga menjaga konsistensi pengambilan keputusan dalam klaim nasabah. Teknologi AI dalam proses klaim pun membantu mendeteksi aktivitas yang mengandung unsur kecurangan atau penipuan (*fraud*). Alexander Kurth, Chief Data Officer, Allianz Life Indonesia, mengatakan bahwa dengan penggunaan Artificial Intelligence, perusahaan mampu mendeteksi aktivitas yang berpotensi *fraud* secara lebih cepat dari sebelumnya. “Saat ini kami dapat mendeteksi kasus klaim terkait aktivitas *fraud* dengan akurasi AI lebih dari 80%. Hasilnya, kami dapat mempercepat seluruh proses klaim nasabah yang dinyatakan wajar dan memberikan pengalaman yang lebih baik ke nasabah,” terangnya.

Ke depan, Allianz akan terus mengembangkan teknologi AI yang dimiliki, bukan hanya untuk proses klaim, tetapi juga untuk bisnis proses lainnya, demi mendorong percepatan pertumbuhan bisnis perusahaan. “Komitmen kami untuk terus meningkatkan integritas perusahaan dan berpegang teguh pada prinsip *utmost good faith* di seluruh aspek bisnis kami, karena prioritas utama kami adalah kepercayaan dan kepuasan nasabah serta masyarakat luas. Meski penggunaan teknologi AI belum marak diterapkan di industri asuransi, kami yakin bahwa teknologi kecerdasan buatan ini dapat mendukung kami untuk merealisasikan komitmen kami tersebut,” tutup Mike. 

## 28. Ke DPRD, Nasabah Minta Dimediasi dengan OJK dan Bumiputera [Gatra.com](http://Gatra.com) / 05-03-2021

**GATRA.com**

BERANDA

POLITIK

EKONOMI

KESEHATAN

TEKNOLOGI

GAYA HIDUP

OLAHRAGA

MILENIAL

INTERNASIONAL

HUKUM

### Ke DPRD, Nasabah Minta Dimediasi dengan OJK dan Bumiputera

Gatra.com | 05 Mar 2021 22:53



Perwakilan nasabah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Purwokerto dan Wangon, membentangkan poster tuntutan meminta kejelasan klaim asuransinya di halaman kantor DPRD Banyumas, Jawa Tengah, Jumat (5/3). (GATRA/Nugroho Sukmono)

**Purwokerto, Gatra.com** - Sebanyak 10 perwakilan nasabah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 Purwokerto dan Wangon, mendatangi kantor DPRD Banyumas, Jumat (5/3). Mereka kembali mempertanyakan nasib klaim asuransi yang tidak kunjung cair.

Koordinator Perkumpulan Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912 Wilayah Yogyakarta, Ivy Safitri mengatakan, pihaknya meminta wakil rakyat dapat memfasilitasi pertemuan dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Purwokerto dan manajemen Bumiputera. Mereka berupaya menagih pengajuan klaim tanggungan asuransi yang belum dicairkan perusahaan asuransi tertua di Indonesia ini.

"Nasabah Bumiputera kan sudah mengalami kemacetan klaim sejak tiga tahun (lalu). Jadi, kami meminta bantuan dari anggota dewan untuk memfasilitasi kami duduk bersama dengan OJK dan Bumiputera, pemegang polis, dan DPRD untuk membicarakan bagaimana kelanjutan klaim yang macet ini," kata dia, usai berdialog dengan dua Wakil Ketua DPRD Banyumas, Supangkat dan Budiyo di Purwokerto, Jawa Tengah, Jumat.

Ivy menjelaskan, bila persoalan pencairan ini dibiarkan terus menerus, jumlah antrian klaim akan semakin bertambah. Berdasarkan data yang dihimpun perwakilan nasabah, hingga saat ini, jumlah total klaim nasabah Bumiputera Purwokerto dan Wangon yang belum dibayarkan mencapai lebih dari Rp47 miliar. Sementara jumlah total antrian klaim telah mencapai 4.713 polis.

Adapun total nasabah di Purwokerto mencapai 12.000 orang. Khusus untuk nasabah di Kecamatan Wangon, berjumlah 6.576 orang.

"Untuk klaim, Wangon saja (lebih dari) Rp22 miliar. Purwokerto itu totalnya (lebih dari) Rp24 miliar. Semakin hari kan semakin banyak, ada yang cair, habis kontrak dan lainnya. Semakin hari, kita tidak tahu klaim kita itu kapan cairnya," tegasnya.

Ivy mengatakan, sebelum mendatangi DPRD Banyumas, perwakilan nasabah juga telah mendatangi OJK Purwokerto baru-baru ini. Bahkan mereka juga sempat menyegel kantor Bumiputera di Purwokerto. Akan tetapi, mereka belum mendapat kepastian terkait pencairan klaim.

Bahkan, sebanyak 50 nasabah juga melaporkan masalah ini ke Satreskrim Polresta Banyumas. Dia mengklaim, jumlah laporan itu bakal terus bertambah. "Se-Indonesia juga dilakukan hal yang sama (pelaporan). Ada 34 koordinator wilayah se-Indonesia. Kami bergerak bersama, semua ke Satreskrim, ke DPRD, ke OJK, dan ke BP (Bumiputera)," ujarnya.

Sementara itu, Wakil Ketua DPRD Banyumas, Supangkat berujar, pihaknya akan menjadwalkan pertemuan antara OJK, Bumiputera dan nasabah yang mengadu tersebut. Namun, sebelumnya perwakilan nasabah Bumiputera harus mengirimkan surat permohonan audiensi. "Kami dalam posisi fasilitasi jangan sampai ini menimbulkan keresahan yang berkepanjangan," ucapnya.

Reporter: Nugroho Sukmono  
Editor: Bernadetta Febriana

## 29. Digitalisasi Membantu Menjaga Tingkat Persistensi Polis Asuransi Jiwa

[Kumparan.com](https://kumparan.com) / 05-03-2021



Trimo Pamudji Al Djono

TEKNO & SAINS · 5 Maret 2021 19:22

### Digitalisasi Membantu Menjaga Tingkat Persistensi Polis Asuransi Jiwa

Konten ini diproduksi oleh Trimo Pamudji Al Djono

Ketidakpastian seputar kehidupan dan uang telah mendorong orang untuk memilih polis asuransi jiwa yang menawarkan keamanan finansial di tengah wabah Covid-19. Selain memilih kebijakan baru, orang menjadi semakin sadar untuk tetap terlindungi secara memadai dan dengan demikian peningkatan populasi yang signifikan memperbarui kebijakan tepat waktu.

Dengan demikian, perusahaan asuransi jiwa melihat beberapa bantuan dalam tingkat kegigihan mereka di tengah tanda-tanda pemulihan dalam penjualan dan pembaruan asuransi.

Rasio persistensi adalah rasio polis asuransi jiwa yang menerima premi tepat waktu dalam setahun dan jumlah polis aktif bersih. Rasio untuk setiap tahun diukur untuk blok eksposur misalnya, tahun keuangan dan diperkirakan pada bulan pertama tahun berikutnya dan seterusnya yaitu rasio persistensi satu tahun diindikasikan sebagai rasio bulan ke-13 dan seterusnya.



Sumber foto: Digite

Tingkat Persistensi ini sangat erat kaitannya dengan hak dan kewajiban nasabah, hak dan kewajiban agen serta hak dan kewajiban perusahaan. Jadi tingkat Persistensi adalah sebuah batasan minimal yang telah ditentukan oleh perusahaan asuransi berkaitan dengan kelancaran nasabah-nasabahnya dalam membayar premi secara berkesinambungan dan tepat waktu sampai berakhirnya kontrak pembayaran premi selesai. Atau dalam bahasa sederhananya adalah sebuah perbandingan dari banyaknya nasabah yang terus membayar dengan lancar di banding dengan banyaknya nasabah yang macet membayar premi asuransi.

"Dalam kasus tingkat persistensi, untuk sementara kami mengalami beberapa masalah pada April 2020, tetapi Mei dan seterusnya kami kembali melakukan lebih banyak pengumpulan daripada waktu sebelum Covid. Persistensi 13 bulan telah naik 200 basis poin dibandingkan dengan waktu yang sama tahun lalu," kata Kamlesh Rao, MD dan CEO, Aditya Birla Sunlife Insurance.

"Digitalisasi telah memainkan peran besar di sini. Bot Pembaruan Percakapan (*Conversational Renewal Bot*) yang digerakkan oleh Kecerdasan Buatan (*Artificial Intelligence*) kami menawarkan peninjauan keterlibatan pembaruan digital yang baik dan mulus, membantu pemegang polis memperbarui kebijakan mereka kapan saja, di mana saja."

Pandangan serupa, Ashish Rao, Chief - Customer Experience & Operations, ICICI Prudential Life Insurance mengatakan bahwa baru-baru ini, ICICI Prudential Life telah menggunakan *AI-humanoid* pengenalan suara untuk panggilan pengingat premi pembaruan (*renewal premium reminder calling*).

"Dengan solusi otomatis ini, kami dapat menjangkau lebih dari 50.000 pelanggan dalam satu jam dan dapat berkomunikasi dengan pelanggan dalam berbagai bahasa. Untuk periode dari Maret 2020 hingga Desember 2020, kami menjangkau lebih dari ribuan pelanggan dan sekitar 87% pelanggan yang dihubungi telah membayar premi pembaruan mereka. Pelanggan kami dapat melakukan pembayaran premi perpanjangan melalui net banking, UPI, ECS, kartu kredit dan debit, Google Pay, dan dompet seluler lainnya," kata Rao. Di Indonesia mungkin bisa dikembangkan melalui pembayaran menggunakan aplikasi Gopay, Ovo, Tokopedia, ShopeePay, Dana, Link Aja, dan sebagainya.

Selama pandemi yang sedang berlangsung ini, teknologi telah menjadi pusat dari semua aktivitas keterlibatan pelanggan untuk perusahaan asuransi. Baik itu bot berkemampuan AI atau portal asuransi swalayan untuk pelanggan, penawaran serba digital telah dirancang untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan mengurangi waktu untuk melayani mereka serta memfasilitasi bisnis baru dan transaksi pembaruan.



Sumber foto: Depositphoto

"Kami mengembangkan layanan WhatsApp tepat pada permulaan pandemi. Dan lebih dari ribuan pelanggan menggunakan platform ini sepanjang tahun untuk pembaruan pembayaran premi, mencari kebijakan baru, dan melayani kebijakan yang ada," kata Kayzad Hiranane, Chief-Operations & Customer Experience di Bajaj Allianz Life.

"Demikian pula, kami meluncurkan alat penjelajahan bersama bagi pelanggan untuk terlibat dengan kami dan konsultan asuransi kami secara virtual. Hasilnya, transaksi di portal layanan mandiri kami meningkat sebesar 82% hingga Januari FY21 selama tahun lalu, dan pembayaran digital kami telah berkembang menjadi 80% selama pandemi yang sebelumnya terjadi pada 40% masa pra-Covid. Oleh karena itu, perjalanan pelanggan kami tanpa gesekan selama pandemi dan telah membantu kami menjaga tingkat persistensi setara dibandingkan tahun lalu," kata Hiranane.

Anda harus tahu bahwa rumus untuk mendapatkan rasio persistensi bulan ke-n adalah: "Rasio Persistensi Bulan ke-n" =  $\text{In-force} \div \text{Exposure}$ .

"Ini berarti kebijakan yang dikeluarkan dalam blok eksposur tertentu berkontribusi pada eksposur bulan ke-n jika telah menyelesaikan setidaknya 'n' bulan pada tanggal perhitungan. Selanjutnya, kebijakan yang berkontribusi untuk memberlakukan terdiri dari kebijakan yang berkontribusi pada eksposur bulan ke-n yang telah membayar semua premi yang jatuh tempo hingga bulan ke-n pada tanggal perhitungan. Selanjutnya, rasio persistensi diukur baik dari segi jumlah polis maupun jumlah premi," kata Akshay Dhand, Aktuaris Canara HSBC Oriental Bank of Commerce Life Insurance.

Sumber: *Livemint.com* dengan sedikit tambahan informasi dan penyesuaian dengan kondisi Indonesia.

Layanan Digital   Ekonomi Digital   Asuransi Jiwa   Bhinneka   Kecerdasan Buatan  
Digital Marketing

Laporkan tulisan



Tim Editor

### 30. Perusahaan Asuransi Jiwa Membutuhkan Agen Asuransi di Era Digital [Kumparan.com](https://kumparan.com) / 05-03-2021



Trimo Pamudji Al Djono

TEKNO & SAINS · 5 Maret 2021 17:00

## Perusahaan Asuransi Jiwa Membutuhkan Agen Asuransi di Era Digital

Konten ini diproduksi oleh Trimo Pamudji Al Djono

Dalam asuransi jiwa, interaksi satu lawan satu masih menjadi bagian integral dari proses penjualan bahkan untuk jaminan berjangka dan rencana pengembalian terjamin. Sektor asuransi harus siap untuk transformasi digital dalam pemasaran, penjaminan emisi atau proses identifikasi dan seleksi resiko, dan pemrosesan klaim. Semakin banyak kebijakan yang dijual secara online. Layanan tersedia dalam mode layanan mandiri di portal pelanggan. Pembayaran premi perpanjangan juga dilakukan melalui media digital dalam jumlah yang terus meningkat.

Ini bukan hanya karena situasi pandemi yang memaksa orang untuk memilih saluran digital. Ini terutama karena saluran digital menjaga biaya operasional perusahaan asuransi menjadi rendah dan pengalaman pelanggan tinggi. Bagaimanapun, itu menjadi lebih penting dari sekedar "perlindungan asuransi". Dalam kondisi seperti itu, pertanyaannya adalah seperti apa peran agen asuransi di era digital ini?



Agen Asuransi PT Bhinneka Life (Sumber foto: Kontan)

### Akuisisi pelanggan

Agen asuransi masih dapat memainkan peran yang sangat penting baik di bidang akuisisi pelanggan dan retensi pelanggan. Asuransi pada umumnya dan asuransi jiwa, pada khususnya, tidak dipahami dengan baik oleh kebanyakan orang Indonesia bahkan sampai sekarang.

Pemasaran digital, insurtech, dan kecerdasan buatan (AI) dapat membantu meningkatkan penetrasi asuransi. Dalam asuransi jiwa, interaksi empat mata masih menjadi bagian integral dari proses penjualan di Indonesia bahkan dalam produk yang paling sederhana seperti jaminan berjangka dan rencana pengembalian yang aman dan terjamin.

Agen asuransi dapat memainkan peran penting dalam meningkatkan penetrasi asuransi perusahaan bahkan negara dengan meningkatkan tingkat persistensi. Faktanya, rasio persistensi 61 bulan untuk hampir semua perusahaan asuransi masih jauh di bawah 50% sedangkan tolok ukur global di 65% (Sumber: Financial Express). Ini adalah catatan yang menyedihkan tentang keadaan industri ini.

Analisis Retensi (Retention Analytics) yang diaktifkan melalui Artificial Intelligence (AI) dan Machine Learning (ML) dapat membantu perusahaan asuransi mendapatkan banyak sinyal peringatan sebelum kebijakan benar-benar kedaluwarsa atau menyerah.

Kebanyakan agen memiliki kebiasaan menjaga kontak hanya dengan pelanggan yang mereka anggap "berharga". Faktanya adalah semua pelanggan berharga dan nilainya meningkat seiring dengan bertambahnya usia pelanggan, karena kebutuhan asuransi jiwa terwujud dengan baik hanya ketika seseorang jelas tentang tanggung jawab keuangan yang harus dipikulnya dalam hidup.

Agen harus menghabiskan lebih banyak waktu untuk memenuhi kebutuhan lokal. Banyak kebijakan yang jatuh karena agen mereka diberhentikan atau bahkan keluar dari industri. Beberapa pelanggan memiliki masalah yang belum terselesaikan dengan agen mereka.

### Kepuasan pelanggan

Perusahaan asuransi harus memberikan prioritas utama dalam merawat dan menjaga pelanggan, setidaknya dalam waktu dekat. Perusahaan asuransi harus mencurahkan sebanyak mungkin waktu untuk mempertahankan pelanggan seperti yang mereka curahkan untuk mendapatkan pelanggan.

Persistensi yang lebih baik berarti rasio solvabilitas yang lebih baik dan ketersediaan uang investasi yang jauh lebih tinggi untuk investasi. Itu bisa memberikan keuntungan yang lebih baik bagi pelanggan. Meskipun asuransi jiwa bukanlah kendaraan yang tepat untuk menghasilkan keuntungan dari "investasi", di negara kita, orang akan terus mencari pengembalian untuk waktu yang lebih lama. Keterlibatan yang lebih baik diperlukan untuk menyampaikan pesan asuransi jiwa.

Itu tidak bisa terjadi hanya melalui saluran digital. Agen asuransi dapat memainkan peran penting dalam memposisikan asuransi jiwa dengan baik di pasar keuangan. Untuk itu, merek dagang agen baru mungkin harus dikembangkan. Para agen diharapkan meninjau kebutuhan asuransi jiwa dari waktu ke waktu atas dasar perubahan profil nasabah.

Teknologi berbasis AI dapat mengidentifikasi orang-orang yang dapat menjadi perwakilan sebenarnya dari perusahaan asuransi. Perusahaan asuransi harus mengambilnya dari pasar dan menjaganya dengan baik. Para muda-mudi bisa menjadi agen asuransi masa depan. Mereka generasi baru mungkin akan memiliki banyak karier sekaligus. Beberapa dari mereka pasti menemukan semangat dalam menjual asuransi. Agen-agen ini akan lebih ahli dalam mendapatkan pelanggan, mempertahankan mereka, dan memenuhi berbagai kebutuhan asuransinya selama seluruh siklus polis.

Oleh:

**Trimo Pamudji Al Djono**

(Komite Independen Manajemen Risiko dan Audit PT. Bhinneka Life Indonesia)

Asuransi Asuransi Jiwa Digital Digital Marketing Bhinneka Kecerdasan Buatan

Laporkan tulisan



Tim Editor