

Jum'at, 8 Oktober 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Ngadu ke DPR, Nasabah Ungkap 'Modus' Agen Unit Link
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Aduan Nasabah Unit Link ke DPR
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211007/215/1451584/ngadu-ke-dpr-nasabah-ungkap-modus-agen-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Ngadu ke DPR, Nasabah Ungkap 'Modus' Agen Unit Link

Pemegang polis dari beberapa perusahaan asuransi yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi ini terutama mengeluhkan praktik pemasaran yang sengaja mengarah kepada mis-selling dan mencurangi calon nasabah.

Aziz Rahmadyani - Bisnis.com
30 Oktober 2021 | 11:56 WIB



Unit Link: Berdasarkan data Departemen Perlindungan Konsumen OJK, pengaduan produk unit-link pada periode 2020 tercatat naik mencapai 953 layanan konsumen, dari 360 pada 2019. - ismevia

Bisnis.com, JAKARTA - Sejumlah nasabah produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit-link yang dirugikan oleh beberapa perusahaan asuransi jiwa, menemui DPR RI untuk ngadu dan menuntut adanya reformasi di industri asuransi.

Pemegang polis dari beberapa perusahaan asuransi terkemuka yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi ini terutama mengeluhkan praktik pemasaran yang sengaja mengarah kepada mis-selling dan mencurangi calon nasabah.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati meminta dukungan dan perhatian dari DPR RI untuk menekan otoritas agar mengkaji ulang bisnis asuransi unit-link di Indonesia yang nyata-nyata sudah merugikan banyak pihak.

Baca Juga : Siap-Siap! Pengelolaan Investasi Produk Unit-linked Akan Diperketat

"Penjelasan pihak perusahaan asuransi selalu tidak sesuai dengan yang kenyataan. Padahal, masyarakat beli karena kepercayaan terhadap agen, sebagai wakil yang membawa nama besar perusahaan asuransi. Kalau mereka ini beres sejak awal, saya yakin tidak ada masalah seperti ini," ujarnya ketika *Bisnis* temui di Gedung Nusantara III DPR RI, Rabu (6/10/2021).



Bersama Maria, turut hadir Viola yang merasa dirugikan oleh metode pemasaran agen asuransi yang tidak pernah menerangkan secara jelas berkaitan risiko dan teknis investasi, tepatnya berkaitan pemisahan biaya proteksi dan investasi.

Selain tidak pernah mendapatkan keterangan soal porsi penempatan investasi di perjanjian, bahkan laporan bulanan soal kinerja investasi miliknya pun tak pernah di-update secara lengkap, sampai akhirnya asalnya anjlok dan hampir tudes.

"Saya punya bukti kalau agen saya selalu bilang nanti di tahun ke-10 akan dikembalikan modal full dari premi yang saya setorkan, plus hasil investasinya. Ketika saya komplain, baru pihak perusahaan menjelaskan kalau modal full itu maksudnya hanya porsi investasi," jelasnya.

Menurutnya, selama ini banyak nasabah seperti dirinya yang tidak bersuara karena ditekan, di mana perusahaan menganggap nasabah sudah memahami teknis [unit-link](#) dan mengaku memiliki bukti.

"Karena yang agen jelaskan itu selalu dari ilustrasi, dan pastinya hanya yang bagus-bagusnya saja. Bukan langsung dan salinan polis. Banyak juga teman kita yang tidak pernah dipeleskan ada waktu 14 hari untuk mempelajari polis. Setelah bertahun-tahun baru sadar dan sudah telanjur terjebak," tambahnya.

Sementara itu, ada juga Wenny, yang merupakan pemegang polis salah satu produk unit-link. Dia mengatakan terjebak lewat kanal *bancassurance*. Wenny mengungkapkan bahwa dirinya ketika itu ditawarkan tabungan investasi jangka panjang.

"Saya waktu itu transaksinya urusan perbankan, tidak ada niat untuk membeli asuransi. Tapi dibilang sama pihak bank, daripada uang saya cuma disimpan di tabungan, masuk saja ke tabungan investasi yang ada bonus asuransinya. Saya percaya saja. Ternyata ini unit-link, dan akhirnya aset saya ini berkurang 40 persen," ungkapnya.



Karyawan berkomunikasi di dekat logo beberapa perusahaan asuransi di kantor Asosiasi Asuransi Jasa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Selasa (15/1/2020). *Bisnis/Nurul Hidayat*

Adapun, dalam kunjungan ke DPR, Komunitas Korban Asuransi juga menyampaikan data OJK sendiri menyebut hampir 3 juta polis unit-link tutup pada April 2021. Menurut Maria, fenomena ini bisa diartikan bahwa semakin banyak pemegang polis yang sadar bahwa kehadiran produk proteksi ini tidak membawa dampak positif buat masyarakat.

"Ke depan, kami sedang melengkapi berkas untuk mengadu juga ke Ombudsman RI. Saat ini, selain ke DPR, kami juga sudah mengirimkan berkas pidana kepada Bareskrim Polri," katanya.

Sebelumnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan akan memperketat pengelolaan investasi dari produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau lebih dikenal sebagai unit-link.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah mengatakan nantinya akan diatur mengenai rambu-rambu yang lebih ketat terhadap pengelolaan investasi dari produk unit-link yang dijual oleh perusahaan asuransi.

Pengaturan ini mungkin akan membuat produk unit-link relatif sulit dijual, tetapi hal ini perlu dilakukan semata untuk melindungi kepentingan masyarakat.

Baca Juga : Bamsot: Asuransi Perlu Kembali ke Bisnis Inti sebagai Penyedia Proteksi

"Untuk produk unit-link akan kami perketat investasinya karena ini uang masyarakat yang risikonya ditanggung masyarakat. Kalau ada potensi keuntungan besar nanti jadi tertutup, tidak apa-apa saya bilang, kita bergerak di moderat saja. Toh, nanti ada pilihan agresif, moderat, dan konservatif," ujar Nasrullah dalam sebuah webinar, Jumat (10/9/2021).

"Ini akan kami pagar-pagarin. Jadi, nanti tidak sembarangan duit yang diambil dari unit-link yang dikelola perusahaan asuransi diinvestasikan. Tidak boleh lagi," imbuhnya.

Dia mengakui bahwa saat ini ada tuntutan untuk menutup atau moratorium penjualan produk unit-link yang dipicu dari mencuatnya kasus gagal bayar sejumlah perusahaan asuransi. Namun sebagai regulator, OJK tidak bisa lantas melakukan moratorium sebab nyatanya masih ada segmen pasar yang memerlukan produk unit-link.

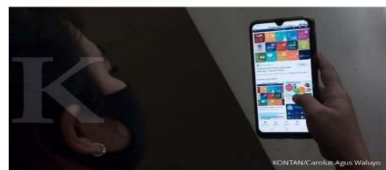
Selain itu, penjualan produk unit-link juga merupakan praktek umum yang banyak diterapkan di berbagai negara. Untuk itu, pengetatan aturan penjualan produk unit-link menjadi jalan tengah untuk mengkomodifikasi kepentingan nasabah dan industri asuransi.

Judul	Nasabahnya merugi akibat produk unitlink, perusahaan asuransi pun buka suara
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Tanggapan Industri Asuransi Jiwa Terhadap Aduan Nasabah Unit link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/nasabahnya-merugi-akibat-produk-unitlink-perusahaan-asuransi-pun-buka-suara
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

Nasabahnya merugi akibat produk unitlink, perusahaan asuransi pun buka suara

KORPRI, 07 OKTובר 2021 / 18:11 WIB



KONTAN.CO.ID -

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Anna Suci Perwitasari**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Beberapa nasabah dari lembaga perusahaan asuransi, seperti Prudential, AIA Financial, dan AXA Mandiri mengajukan nadanya terkait produk asuransi unitlink yang dinilai tidak sesuai dengan apa yang dijanjikan saat penandatanganan polis.

Rata-rata, nasabah mengalami kerugian antara 50% hingga 70% dari premi yang telah mereka bayarkan dalam produk unitlink.



Kasus yang sering dikenal dengan mis-selling ini bukanlah yang pertama kali terjadi. Mengingat, sepanjang 2020, jumlah pengaduan konsumen mengenai unitlink kepada OJK telah mencapai 593 pengaduan dengan mayoritas kasus mis-selling.

Hingga 20 Juni 2021, OJK mencatat terdapat 40% dari total sekitar 2.500 pengaduan yang diterima mengungkap kesulitan pemegang polis mencairkan klaimnya. Dan banyaknya pengaduan mengungkap produk asuransi, khususnya unit link.

Luskito Hambali, *Chief Marketing and Communications Officer* Prudential Indonesia pun buka suara terkait keluhan nasabahnya tersebut. Ia bilang, Prudential Indonesia telah memberikan penjelasan kepada beberapa pihak tersebut secara langsung dan transparan baik secara lisan maupun tertulis.

Baca Juga: **[Ada kasus kesalahan penjualan produk unitlink, ini tanggapan Prudential](#)**

"Kami juga telah menyarankan agar keluhan diselesaikan melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LASP SJK) sesuai dengan aturan yang berlaku," ujar Luskito kepada Kontan.co.id, Kamis (7/10).

Adapun Luskito menjelaskan bahwa pihaknya telah menjalankan bisnis sesuai dengan tata kelola perusahaan yang baik dan mematuhi serta melaksanakan apa yang menjadi hak-hak dari nasabah sesuai polis asuransi yang telah mereka beli.

Tak hanya itu, dia juga menegaskan bahwa semua hal yang dilakukan oleh Prudential Indonesia sesuai dengan peraturan dan penundung undang-undang yang berlaku, khususnya Peraturan OJK.

Dari Januari sampai dengan bulan Juni 2021 yang lalu, Prudential telah membayarkan klaim dan manfaat polis asuransi termasuk unitlink, sudah mencapai sebesar Rp 8,1 triliun.

Sementara itu, AIA Financial pun turut angkat bicara bahwa keluhan yang secara khusus disampaikan oleh Maria Trihartanto telah selesai diproses termasuk melalui investigasi dan keputusannya sudah disampaikan pada 7 September 2020.

Tak hanya itu, dalam transaksi pembelian polis, Kathryn Monika Panapak, CMO AIA bilang kalau selama ini pihaknya selalu berupaya memastikan agar nasabah telah mendapatkan penjelasan dari tenaga pemasaran tentang produk yang dibeli, antara lain dengan melakukan *welcome call* kepada nasabah dan memberikan kurun waktu tertentu bagi nasabah untuk mempelajari polinya.

Ia juga mengatakan kalau semua tenaga pemasar AIA telah mengikuti proses pelatihan internal dan sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) agar memiliki pengetahuan produk yang baik dan mampu memasarkan seluruh produk sesuai aturan yang berlaku.

Baca Juga: **[Korban mis-selling asuransi unitlink adukan nadanya ke DPR](#)**

"Kami mewajibkan tenaga pemasar untuk memasarkan produk sesuai kebutuhan nasabah dan memastikan bahwa nasabah telah mendapatkan penjelasan tentang produk yang dibeli termasuk manfaat, risiko dan biaya asuransi," ujar Kathryn Monika.

Sementara itu, Presiden Direktur AXA Mandiri Handigo G. Kusuma mengatakan bahwa selama ini AXA Mandiri telah mematuhi segala regulasi dan aturan yang ada. Menurutnya, perusahaan telah memberikan penjelasan kembali tentang produk yang akan dibeli dan secara periodik melakukan komunikasi dengan para nasabah.

Oleh karenanya, ia berharap AXA Mandiri bermitra dengan pemain lain di industri asuransi jiwa bisa terus melakukan edukasi dan memberikan sosialisasi terkait semua produk asuransi yang ada saat ini.

"Supaya masyarakat tidak menjadi salah pengertian, karena ini menuntun saya bukan masalah AXA Mandiri saja tetapi saya lihat ini masalah industri secara keseluruhan," ujarnya.

Judul	Bos AXA Mandiri Tanggapi Aduan Korban Mis-selling Produk Unit Link
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Tanggapan Industri Asuransi Jiwa Terhadap Aduan Nasabah Unit link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211007/215/1451780/bos-axa-mandiri-tanggapi-aduan-korban-mis-selling-produk-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Bos AXA Mandiri Tanggapi Aduan Korban Mis-selling Produk Unit Link

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) memastikan bahwa penjualan produk asuransi yang dilakukan dengan investasi (PAYDI) atau unit link tetap dilakukan melalui komunikasi yang baik dan sesuai aturan untuk mencegah terjadinya mis-selling kepada nasabah.



Uliana Haiduta Muliawati - Bisnis.com
10 Oktober 2021 • 10:00 WIB



Unit Link adalah salah satu instrumen perlindungan asuransi jiwa, penjualan produk unit link pada periode 2020 tercatat telah mencapai 800 ribuan nasabah, dari 800 pada 2019. - Wikipedia

Bisnis.com, JAKARTA - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) memastikan bahwa penjualan produk asuransi yang dilakukan dengan investasi (PAYDI) atau unit link tetap dilakukan melalui komunikasi yang baik dan sesuai aturan untuk mencegah terjadinya mis-selling kepada nasabah.

Presiden Direktur AXA Mandiri Handoko G. Kusuma menekankan pentingnya komunikasi dengan nasabah untuk menjelaskan secara jelas fitur dan manfaat yang diberikan dari produk-produk asuransi yang dijual. Untuk itu, AXA Mandiri pun terus melakukan sosialisasi, baik kepada tenaga penjualnya maupun nasabah, mengenai produk-produk asuransi yang dijual perusahaan.

"Hindari kami lakukan proses penjelasan ulang kepada nasabah setelah penjualan terjadi dengan adanya welcome call sehingga nasabah juga mengetahui produk yang dia beli dan mengetahui risiko-risiko yang ada dari produk tersebut," ujar Handoko dalam media gathering secara virtual, Kamis (7/10/2021).

Baca Juga : Ngadu ke DPR, Nasabah Ungkap 'Modus' Agen Unit Link

"Saya kira kami adalah perusahaan yang mempunyai dua perusahaan induk [PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. dan AXA Group] yang mempunyai reputasi yang sangat baik dan kami tidak bisa eblakan semua rambu-rambu yang harus kami patuhi dari regulasi yang ada, yang tentunya akan kami patuhi 100 persen," lanjutnya.



Menurutnya, persoalan terkait produk unit-link merupakan masalah yang dihadapi industri asuransi secara keseluruhan. Oleh karena itu, industri asuransi secara bersama-sama harus terus melakukan edukasi dan sosialisasi mengenai produk-produk asuransi agar masyarakat tidak memiliki pemahaman yang keliru.

Sementara itu, dia memastikan bahwa AXA Mandiri akan memberikan manfaat kepada nasabah sesuai kontrak polis asuransi yang disepakati.

Baca Juga : Nasabah Unit-linked Mengadu ke DPR, Agen Asuransi Jadi Sorotan

"Dan tentunya kami akan lakukan penjelasan-penjelasan kembali kepada nasabah tentang produk-produk yang mereka beli. Secara periodik, kami juga lakukan sosialisasi dan komunikasi kepada nasabah kami," tuturnya.



Sebelumnya, Komunitas Korban Asuransi yang mewakili lebih dari 200 orang, menemui Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) untuk mengadu dan menuntut adanya reformasi di industri asuransi. Pemegang polis dari beberapa perusahaan asuransi terkemuka tersebut mengkritik praktik premisasi yang dianggap mengarah kepada mis-selling dan mencurangi calon nasabah.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Marla Trihartati (48) berharap DPR melindungi pengaduan ini dengan memanggil pihak Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menurutnya tidak mampu melindungi kepentingan masyarakat Indonesia.

Wanita yang bersama suaminya mengaku menjadi korban pemasaran unit link yang mis-selling dari asuransi AXA, AXA Mandiri, dan Prudential ini, juga meminta dukungan dan perhatian dari wakil rakyat untuk menekan otoritas agar mengkaji ulang bisnis asuransi unit-link di Indonesia yang nyata-nyata sudah merugikan banyak pihak.

"Tentunya pihak perusahaan asuransi selalu tidak sesuai dengan yang kenyataan. Padahal, masyarakat baik karena kepercayaan terhadap agen, sebagai wakil yang membawa nama besar perusahaan asuransi. Kalau mereka ini beres sejak awal, saya yakin tidak ada masalah seperti ini," ujarnya ketika Bisnis temui di Gedung Nusantara III DPR RI, Rabu (6/10/2021).

Judul	Perkumpulan Agen Asuransi Buka Suara Soal Aduan Mis-selling Unit Link
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Tanggapan Industri Asuransi Jiwa Terhadap Aduan Nasabah Unit link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211007/215/1451815/per-kumpulan-agen-asuransi-buka-suara-soal-aduan-mis-selling-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Perkumpulan Agen Asuransi Buka Suara Soal Aduan Mis-selling Unit Link

Praktik mis-selling yang terjadi di lapangan dapat disaksikan agen asuransi yang bisa paham secara mendalam atas produk yang dijualnya atau agen memiliki motivasi yang berorientasi terhadap penjualan sehingga kurang transparan dalam menjelaskan produk yang dijualnya.

Diana Istantia Kurniasari - Bisnis.com
30 Oktober 2021 / 05:10 WIB



Unit Link adalah berdasarkan data Departemen Teknologi Keuangan CIBR, penjualan produk unit-link pada periode 2020 mencapai lebih mencapai 553 milyar rupiah, dari 300 pada 2019. - [Bisnis.com](#)

Bisnis.com, JAKARTA - Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) turut memberikan tanggapan atas munculnya aduan terkait dugaan ketidaksesuaian penjualan (mis-selling) produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit-link.

Ketua Bidang Investasi dan Pajak PAAI Henry C. Dondocombary menilai praktik mis-selling yang terjadi di lapangan bisa saja disebabkan agen asuransi tidak paham secara menyeluruh atas proses yang dijalannya atau agen memiliki motivasi yang berorientasi terhadap penjualan sehingga kurang transparan dalam menjelaskan produk yang dijualnya.

"Perusahaan asuransi selalu men-trainingskan secara transparan, tinggal kembali ke pribadi si agen. Uluh mungkin tidak transparan, tapi bisa juga dia tidak paham, dan motivasinya apa," ujar Henry. Kamis (7/10/2021).

Baca Juga : Bos AXA Mandiri Tanggapi Aduan Korban Mis-selling Produk Unit Link

Menurutnya, memang sebaliknya produk asuransi yang dijual lebih fokus terhadap proteksi. Namun, hal itu tentu saja kembali kepada perusahaan asuransi yang ingin mengembangkan produknya. Inilah yang sebagai agen hanya menjadi tenaga penjual dan produk yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi.

PAAI sebagai wadah para agen pun juga berupaya untuk terus melakukan edukasi kepada para anggotanya untuk melakukan praktik penjualan yang baik.

Ketua Umum PAAI Lucia Wenny menyampaikan bahwa selama ini, pihaknya rutin melakukan edukasi kepada para anggotanya yang saat ini telah mencapai 1.000 anggota berbayar dan 6.000 anggota tidak berbayar. Edukasi diberikan untuk meningkatkan pengetahuan para agen mengenai seluruh produk-produk asuransi, termasuk unit-link.

Baca Juga : Ngadu ke DPR, Nasabah Ungkap 'Modul' Agen Unit Link

"Kami punya acara setiap hari Jumat, kami lakukan sepanjang tahun, mengedukasi para agen bagaimana cara menjelaskan ke nasabah dalam menjual produk. Karena garis besar produk asuransi (dari berbagai perusahaan) memiliki aliran mesin sama. Jadi kami punya acara dengan berbagai narasumber dari perusahaan, serta trainer yang andal untuk mengedukasi para agen," kata Lucia.



Selanjutnya, Komisioner Korban Asuransi yang mewakili lebih dari 200 orang, meminta Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) untuk mengadu dan menuntut adanya reformasi di industri asuransi. Mereka polis dan beberapa perusahaan asuransi terkemuka tersebut mengulangi praktik pemasaran produk unit-link yang sengaja mengarah kepada mis-selling dan mengurangi nilai nasabah.

Selain itu, salah satu nasabah yang turut mengadu, Viola (25), merasa dirugikan oleh metode pemasaran agen insurance yang tidak pernah menerangkan secara jelas berkaitan risiko dan teknis investasi. Halnya berkaitan pemotongan biaya proteksi dan investasi.

Selain tidak pernah mendapatkan keterangan soal porsi penempatan investasi di perjanjian, bahkan laporan bulanan soal kinerja investasinya pun tak pernah di-update secara lengkap, sampai akhirnya akhirnya angkat dan hampir ludus.

"Saya punya bukti kalau agen saya selalu bilang nanti di tahun ke-10 akan dikembalikan modal full dan premi yang saya setorkan, plus hasil investasinya. Ketika saya komplain, baru pihak perusahaan menjelaskan kalau modal full itu maksudnya hanya porsi investasi," jelasnya.

Menurutnya, selama ini banyak nasabah seperti dirinya yang tidak bersuara karena ditekankan, di mana perusahaan menganggap nasabah sudah memahami teknis unit-link dan mengaku memiliki bukti.

"Karena yang agen jelaskan itu selalu dari ilustrasi, dan pastinya hanya yang bagus-bagusnya saja. Bukan langsung dan salinan polis. Banyak juga teman kita yang tidak pernah dijelaskan ada waktu 14 hari untuk mempelajari polis. Setelah barulah tahun baru sadar dan sudah telatlah terjebak," tambahnya.

Judul	Perkumpulan Agen Asuransi Buka Suara Soal Aduan Mis-selling Unit Link
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Tanggapan Industri Asuransi Jiwa Terhadap Aduan Nasabah Unit link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211007/215/1451815/per-kumpulan-agen-asuransi-buka-suara-soal-aduan-mis-selling-unit-link
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Perkumpulan Agen Asuransi Buka Suara Soal Aduan Mis-selling Unit Link

Praktek mis-selling yang terjadi di lapangan dapat dicegah oleh agen asuransi yang bisa paham secara menyeluruh atas produk yang dijualnya atau agen memiliki motivasi yang akurat terkait terhadap penjualan sehingga kurang transparan dalam menawarkan produk yang dijualnya.

Devina Ningsih Melitiana [Bisnis.com](#)
07 Oktober 2021 / 10:10 WIB



Unit Link: Berdasar data Departemen Perlindungan Konsumen OJK, pengaduan produk unit link pada periode 2020 tercatat telah mencapai 551 keluhan konsumen, dari 300 pada 2019 - [sinemika](#)

Bisnis.com, JAKARTA - Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) turut memberikan tanggapan atas munculnya aduan terkait dugaan ketidaktransparan penjualan (mis-selling) produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit-link.

Ketua sidang investasi dan Hjak PAAI Henry L. Dondocamey menilai praktik mis-selling yang terjadi di lapangan bisa saja dicegah oleh agen asuransi jika paham secara menyeluruh atas produk yang dijualnya atau agen memiliki motivasi yang berorientasi terhadap penjualan sehingga kurang transparan dalam menawarkan produk yang dijualnya.

"Perusahaan asuransi selalu non-judicial dan secara transparan, tinggal kembali ke pribadi si agen. Dia mungkin tidak transparan, tapi bisa juga dia tidak paham, dan motivasinya apa," ujar Henry. Kares (7/10/2021).

| Baca Juga : Bos AXA Mandiri Tanggapi Aduan Korban Mis-selling Produk Unit Link

Menandanya, memang seluruhnya produk asuransi yang dijual lebih fokus terhadap proteksi. Namun, hal itu bisa saja kembali kepada perusahaan asuransi yang ingin mengembangkan produknya. "Intinya sebagai agen harus menjadi tenaga penjual dan produk yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi."

PAAI sebagai wadah para agen pun juga berupaya untuk terus melakukan edukasi kepada para anggotanya untuk melakukan praktik penjualan yang baik.

Ketika Utusan PAAI Lucia Wosny menyampaikan bahwa selama ini, pihaknya rutin melakukan edukasi kepada para anggotanya yang saat ini telah mencapai 1.000 anggota berbayar dan 9.000 anggota tidak berbayar. Edukasi diberikan untuk meningkatkan pengetahuan para agen mengenai seluruh produk produk asuransi, termasuk unit link.

| Baca Juga : Ngadu ke DPR, Nasabah Ungkap 'Modul' Agen Unit Link

"Kami punya acara setiap hari Jumat, kami lakukan sepanjang tahun, mengedukasi para agen bagaimana cara menjelaskan ke nasabah dalam menjual produk. Secara garis besar produk asuransi (dari berbagai perusahaan) memiliki aturan main sama. Jadi kami punya acara dengan berbagai narasumber dan perusahaan, serta trainer yang andal untuk mengedukasi para agen," kata Lucia.



Selanjutnya, Komunitas Korban Asuransi yang memiliki lebih dari 200 orang, memuat Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) untuk mengadu adanya reformasi di industri asuransi. "Memang polis dan beberapa perusahaan asuransi terkemuka tersebut menggunakan praktik penawaran produk unit link yang mengarah kepada mis-selling dan merugikan calon nasabah."

Salah satu nasabah yang turut mengadu, Vito (29), merasa dirugikan oleh metode pemasaran agen Pradiknuil yang tidak pernah menceritakan secara jujur kelebihan risiko dan teknis investasi, tepatnya berkaitan pemisahan biaya proteksi dan investasi.

Selain tidak pernah mendapatkan keterangan soal porsi penempatan investasi di perangan, bahkan laporan bulanan soal kinerja investasi miliknya pun tak pernah di update secara lengkap, sampai akhirnya esetinya anjlok dan hampir ludes.

"Saya punya bukti kalau agen saya selalu bilang nanti di tahun ke-10 akan dikembalikan modal full dari premi yang saya sekrakan, plus hasil investasinya. Kalau saya komplain, baru pihak perusahaan menjelaskan kalau modal full itu maksudnya hanya porsi investasi," jelasnya.

Menandanya, selama ini banyak nasabah seperti dirinya yang tidak berusaha karena dikasi, di mana perusahaan menganggap nasabah sudah memahami teknis unit-link dan menjadi memiliki bukti.

"Kalau yang agen jelaskan itu selalu dari ilustrasi, dan pastinya hanya yang bagus lagunya saja. Bukan langsung dan sah-sah polis. Banyak juga teman kita yang tidak pernah dijelaskan ada waktu 14 hari untuk mempelajari polis. Setelah berbahan-lahan baru sadar dan sudah terlambat terjebak," lambatnya.

Judul	Perusahaan Asuransi Mengaku Sudah Sesuai Prosedur
Nama Media	Kontan
Newstrend	Tanggapan Industri Asuransi Jiwa Terhadap Aduan Nasabah Unit link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-08
Sentimen	Netral

■ PENGADUAN NASABAH ASURANSI

Perusahaan Asuransi Mengaku Sudah Sesuai Prosedur

JAKARTA. Perusahaan asuransi langsung merespons pengaduan nasabah ke DPR perihal unitlink. Perusahaan asuransi jiwa yang kebanyakan terafiliasi asing ini memastikan, penjualan unitlink mereka sudah sesuai dengan prosedur.

Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia Luskito Hambali menyatakan, perusahaan asuransi ini telah memberikan penjelasan kepada beberapa pihak tersebut secara langsung dan transparan, baik secara lisan maupun tertulis.

"Kami juga telah menyarankan agar keluhan diselesaikan melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK) sesuai dengan aturan yang berlaku," ujar Luskito kepada KONTAN, Kamis (7/10).

Ia mengatakan, pihaknya telah menjalankan bisnis asuransi sesuai tata kelola perusahaan yang baik, dan mematuhi serta melaksanakan apa yang menjadi hak-hak para nasabah sesuai polis asuransi yang telah mereka beli. Ia menyebutkan dari Januari sampai dengan bulan

Juni 2021 yang lalu, Prudential telah membayarkan klaim dan manfaat polis asuransi termasuk unitlink sudah mencapai sebesar Rp 8,1 triliun.

AIA Financial juga menyatakan telah memberikan tanggapan. Keluhan yang secara khusus disampaikan oleh nasabahnya, Maria Trihartati telah selesai diproses, termasuk melalui investigasi dan keputusannya sudah disampaikan pada 7 September 2020.

Chief Marketing Officer (CMO) AIA Financial Kathryn Monika Parapak menyatakan, pihaknya selalu berupaya me-

mastikan agar nasabah telah mendapatkan penjelasan dari tenaga pemasar tentang produk yang dibeli. Antara lain dengan *welcome call* kepada nasabah dan memberikan kurun waktu tertentu bagi nasabah mempelajari polis.

"Kami mewajibkan tenaga pemasar memasarkan produk sesuai kebutuhan nasabah, serta memastikan nasabah telah mendapatkan penjelasan tentang produk yang dibeli termasuk manfaat, risiko dan biaya asuransi," ujar Kathryn.

Presiden Direktur Axa Mandiri Handojo G Kusuma juga

mengatakan, selama ini Axa Mandiri telah mematuhi segala regulasi dan aturan yang ada. Menurut dia, perusahaan asuransi ini telah memberikan penjelasan kembali tentang produk yang akan dibeli.

Dia menambahkan, komunikasi dengan para nasabah juga dilakukan secara periodik. "Supaya masyarakat tidak salah pengertian, karena menurut saya, masalah ini bukan masalah Axa Mandiri saja, melainkan masalah industri secara keseluruhan," ujarnya.

Adrianus Octaviano

Judul	PAAI Berbagi Tips ke Agen Asuransi Tetap Produktif Saat Pandemi
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Edukasi Agen Asuransi Di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/ekonomi/bisnis/07/10/2021/paa-berbagi-tips-bagi-agen-asuransi-tetap-produktif-saat-pandemi/
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

PAAI Berbagi Tips ke Agen Asuransi Tetap Produktif Saat Pandemi

BOMBS 7 Oktober 2021, 15:25:39 WIB

 PAAI Berbagi Tips ke Agen Asuransi Tetap Produktif Saat Pandemi

Konferensi pers peringatan HUT Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) ke 5 di Jakarta, Kamis (7/10). (istimewa)

BERITA MENARIK LAINNYA



JawaPos.com - Pandemi yang telah berjalan lebih dari setahun jadi tantangan besar bagi agen asuransi. Berbagai pembatasan mobilitas menyebabkan para agen tidak bisa bertatap muka dengan nasabah. Karena itu, kemudahan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk digital sales, memberi ruang bagi agen asuransi untuk berinovasi sehingga tetap produktif.

Lucia Wenny, Ketua Umum PAAI (Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia) mempunyai tips bagi para Agen Asuransi untuk tetap produktif, atau tetap closing di saat pandemi. Menurutny, setiap Agen Asuransi harus dilengkapi dengan 8 (delapan) Powerful Words.

Pertama, tanamkan Kepercayaan diri bahwa kita bisa, ikuti New Normal bahkan Next New Normal. Kedua, Tetap Kuat terhadap impian, percaya akan pencapaian. Ketiga, Pantang Menyerah, karena dengan kemajuan setiap hari akan meningkatkan hasil yang besar. Keempat, jangan lupa Bersyukur.

Baca juga:

Tahun Depan, 13 Ribu Siswa SMA/SMK Surabaya Dapat Bantuan

Kelima, Kerja Keras, sebab hal-hal baik datang kepada mereka yang bergerak cepat. Keenam, Tetap rendah hati, sebab dengan bekerja keras mencapai hasil, makan hasilnya yang berbicara. Ketujuh, tetap Ramah, dengan keramahan membuat Agen menjadikan suasana hati yang akrab dan indah. Terakhir, Tetap Tersenyum karena senyummu membuat hidup lebih indah. Itulah adalah Strong & Survive, urai Lucia Wenny pada konferensi pers HUT PAAI ke 5 di Jakarta, Kamis (7/10).

Dalam rangka peningkatan kompetensi agen asuransi, PAAI juga melakukan berbagai program pengembangan keagenan. Salah satunya adalah Fun Friday. Diberi title Fun Friday karena training keagenan diadakan setiap hari Jumat dengan nara sumber dari para agen asuransi yang sukses dan juga para praktisi.

"Ke depannya tentu PAAI akan lebih mencerdaskan para agen asuransi untuk lebih profesional, Tagline kami profesi untuk kepentingan nasabah. Untuk mendukung hal itu kami akan membuat program-programnya, seperti membuka kelas khusus, yang akan diisi oleh team training. Ini tentu menjadi PR kami saat ini," ungkap Wenny.

Baca juga:

Tarif PPN Jadi 11%, Menkumham: Relatif Rendah Dibanding Negara Lain

Dia juga merespon positif terkait rencana OJK yang akan merilis aturan baru terkait Unit Link. "Kami mendukung penuh kebijakan OJK. Selanjutnya kami akan rapatkan barisan untuk menjual unit link yang baik. Training setiap Jumat itu salah satunya mengedukasi agen soal produk (termasuk unit link)," urainya.

Agensi asuransi dapat memberikan manfaat dari website ini, agar Yuliana,

Judul	Delapan Tips Buat Agen Asuransi Agar Tetap Produktif di Masa Pandemi
Nama Media	Krjogja.com
Newstrend	Edukasi Agen Asuransi Di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	https://www.krjogja.com/peristiwa/nasional/delapan-tips-buat-agen-asuransi-agar-tetap-produktif-di-masa-pandemi/
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

NASIONAL
Delapan Tips Buat Agen Asuransi Agar Tetap Produktif di Masa Pandemi
 7 menit baca | 1 Oktober 2021 08:55 WIB | 1 Oktober 2021, 08:55 WIB



JAKARTA, KRJOGJA.com - Pandemi menjadi tantangan besar bagi agen asuransi. Sebab pembatasan mobilitas membuat para agen tidak bisa bertatap muka dengan nasabah. Namun dengan kemudahan dari Otomasi Jasa Keuangan (OJK) untuk digital sales, maka agen asuransi didorong untuk berinovasi sehingga tetap produktif di masa pandemi.



Untuk itu, beberapa cara 'new normal' ada 8 mempunyai tips bagi para Agen Asuransi untuk tetap produktif, atau tetap closing di saat pandemi. Dimana tiap Agen Asuransi harus dilengkapi dengan 8 (delapan) Powerful Words.

1. Ada 8 tips bagi para agen asuransi untuk tetap produktif di saat pandemi seperti Agen Asuransi harus dilengkapi dengan 8 (delapan) Powerful Words, kata Ketua Umum Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) Lucia Wenny pada konferensi pers HUT PAAI ke 5 di Jakarta, Kamis (07/10/2021).

Adapun tips pertama, tanaman Kopyorayan diri bahwa kita bisa, Buell Now Normal bukan Next Now Normal. Kedua, Tetap Kuat terhadap impian, persepsi akan pencapaian. Ketiga, Pantang Menyerah, karena dengan kemajuan setiap hari akan meningkatkan hasil yang besar. Keempat, jangan lupa bersyukur.

Kelima, Kerja Keras, sebab hal-hal baik datang kepada mereka yang bergerak cepat. Keenam, Tetap rendah hati, sebab dengan bekerja keras mencapai hasil, maka hasil yang bertekad. Ketujuh, tetap Ikhtis, dengan keuletan berwujud Agen menjadikan suasana hati yang selalu dan indah. Terakhir, Tetap Tawar-menawar karena persaingan membuat hidup lebih indah. Ketiga adalah Strong & Survive.

Dalam rangka peningkatan kompetensi agen asuransi, PAAI juga melakukan berbagai program pengembangan keagenan. Salah satunya adalah Fun Friday. Dalam acara Fun Friday karena pelatihan keagenan dilakukan melalui fase Jumat dengan tema sendiri dari para agen asuransi yang sukses dan juga para praktisi.

"Ini diharapkan bisa PAAI akan lebih berkontribusi para agen asuransi untuk lebih profesional. Tapi kami percaya untuk ke depannya nanti, untuk mendukung hal itu kami akan membuat program-programnya, seperti membuka kelas khusus, yang akan diisi oleh team training. Ini tentu menjadi PR kami saat ini," ungkap Wenny.

Dia juga berharap positif terkait rencana OJK yang akan merilis aturan baru terkait Unit Link. "Kami mendukung penuh kebijakan OJK. Sehingga kami akan rapatkan barisan untuk menjul unit link yang baik. Training setiap Jumat itu salah satunya mengedukasi agen soal produk (termasuk unit link)," ujarnya.

Perjuangan PPh
 Sementara Founder PAAI, Wong Sandy Surya menjelaskan jika kondisi PAAI untuk memperjuangkan kepentingan agen asuransi terkait dengan regulasi keagenan, khususnya kebijakan perpajakan, dan juga sosialisasi dengan asosiasi lainnya.

Menurut Sandy, sebenarnya PAAI sebagai wadah telah hadir sejak 2000, ketika memperjuangkan kebijakan agen dibarengi pajak final, dan bernilai. Namun saat ini, agen asuransi dihadapkan dengan rencana peraturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk fee agen asuransi sebesar 2 persen. Maka sejak 2016, PAAI dibubarkan secara sukarela untuk memperjuangkan hak agen, salah satunya terkait PPh.

"Inilah mengapa kebijakan PPh agen asuransi di Oktober ini akan dibarengi, tetapi akan dibarengi dengan tidak diikutinya UU Perpajakan yang baru. Kami berharap pemerintah PPh tidak lebih dari 1 persen. Kami (PAAI) sebagai PPh dipungut perusahaan agar agen tidak harus melaporkan PPh tiap bulannya," jelas Sandy.

Dikatakan, mengapa PAAI memperjuangkan PPh, yang awalnya sempat diminta kepada regulator untuk bebas PPh terhadap produk asuransi. "Kami akan telah membayar hut PPh 30 persen, seharusnya PPh bisa dibebaskan lagi, karena polis itu tidak ada pajaknya. Tetapi kami mengalah, dan ukuran PPh 1 persen," tegas Sandy.

Selain itu, Sandy juga menjelaskan bahwa tujuan dibentuknya PAAI juga untuk menyedarkan para agen asuransi bahwa profesinya bukan merupakan merek perusahaan. Tetapi sebagai agen asuransi juga memiliki tugas etika keagenan. Sehingga, praktik penjualan (dayak-menayakan) sangat tidak diperbolehkan.

PAAI secara tegas melarang agen asuransi melakukan poaching tersebut. Karena sudah ada aturan yang berlaku bahwa saat ini agen asuransi tidak perlu menanggung beban untuk pengalihan ke perusahaan asuransi lain. Menurut kebijakan PAAI saat ini sudah mencapai lebih dari 1000. Sementara yang tidak berbayar melebihi 8000 orang," ungkap Sandy.

Sementara, data Asosiasi Asuransi Indonesia (AAII), jumlah agen berlisensi AAII pada semester II tahun ini sebanyak 583.513 agen. Turun hingga 10,1 persen dari posisi 648.949 agen di periode Juli 2020.

Dikatakan, masalahnya para agen yang bergabung dalam PAAI berbayar ini karena keanggotaan asosiasi kepada para agen, padahal untuk jadi member berbayar PAAI hanya dikenakan biaya Rp 100 ribu per tahun.

Webinar HUT PAAI
 Sementara itu, dalam rangka peringatan HUT ke-5 PAAI, pada 30 Oktober 2021 nanti, PAAI akan menyelenggarakan Webinar dengan tema Strong & Survive. Menurut Ketua Panitia HUT ke-5 PAAI Yuliana Burigkono menjelaskan, agenda PAAI harus tetap kuat dari bertahan dengan situasi seperti ini. Bahkan harus bisa mengubah kebiasaan mengikuti New Normal, dimana agen bisa closing dengan tanpa tatap muka. "Agen yang berhasil adalah mereka yang mau berubah mengikuti kondisi yang berlaku," imbuh Yuliana.

Yuliana mengungkapkan, dalam Webinar HUT ke-5 PAAI yang bertema Strong & Survive ini akan diisi oleh pembicara-pembicara handal baik dari luar negeri dan dalam negeri. Antara lain, Dr. Sengul Toker, sosok agen internasional yang hebat dan sangat berhasil, yakni 18 tahun member MDRT, 2 kali menerima COT dan 15 TOT.

Lalu ada James Dewa, Indonesia's Top Trainer dan seminar speaker, Dany Delama, pemilik 15 tahun Top Agency United National, Willem Rongkono, 25 tahun 8 industri asuransi, 11 tahun menerima MDRT dengan 4 COT dan 1 kali TOT, serta Dan Alasendo, 8 tahun menerima MDRT dengan capaian 2 COT. Selain juga merupakan Past Country Chair MDRT Indonesia (Lima).

Judul	Begini Tips Bagi Agen Asuransi Agar Tetap Produktif Saat Pandemi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Edukasi Agen Asuransi Di Masa Pandemi Covid-19
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211007/215/1451868/begini-tips-bagi-agen-asuransi-agar-tetap-produktif-saat-pandemi
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Begini Tips Bagi Agen Asuransi Agar Tetap Produktif Saat Pandemi

Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) memberikan tips bagi para agen asuransi untuk tetap produktif atau tetap closing di saat pandemi. Di antaranya, setiap agen asuransi harus dilengkapi dengan 8 powerful words.

Doris Flaniza Melianova - Bisnis.com
07 Oktober 2021 | 20:57 WIB



Ketua Umum PAAI Lucia Wenny Wini, Founder PPAI Hong Seng, Surya Tanggari, dan Ketua Panitia HUT ke-5 PAAI Yuliana Sungkono (kiri) mengikuti konferensi pers HUT PAAI ke-5 di Jakarta, Kamis (7/10/2021) - Jodi/Denis Satrio/M

Bisnis.com, JAKARTA - Situasi pandemi menjadi tantangan besar bagi agen asuransi sebab pembatasan mobilitas membuat para agen tidak bisa bertatap muka dengan nasabah. Namun, dengan kemudahan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk digital sales, maka agen asuransi didorong untuk berinovasi sehingga tetap produktif di masa pandemi.

Memasuki era *new normal*, Ketua Umum Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) Lucia Wenny membagikan tips bagi para agen asuransi untuk tetap produktif atau tetap *closing* di saat pandemi. Menurutnya, setiap agen asuransi harus dilengkapi dengan delapan *powerful words*.

Pertama, tanamkan kepercayaan diri bahwa agen asuransi bisa mengikuti *new normal* bahkan *next new normal*. Kedua, tetap kuat terhadap impian, percaya akan pencapaian.

Baca Juga : PAAI Perjuangkan Agar PPN untuk Agen Asuransi di Bawah 1 Persen

"Ketika, penting menyerah karena dengan kemajuan setiap hari akan meningkatkan hasil yang besar. Keempat, jangan lupa bersyukur," tutur Wenny pada konferensi pers HUT PAAI ke-5, Kamis (7/10/2021).

Kelima, adalah kerja keras, sebab menurutnya, hal-hal baik datang kepada mereka yang bergerak cepat. Keenam, tetap rendah hati, sebab dengan bekerja keras mencapai hasil, maka hasil yang berbicara.

Ketujuh, tetap ramah karena dengan keramahan membuat agen menjadikan suasana hati yang akrab dan indah. Terakhir, tetap tersenyum karena senyum membuat hidup lebih indah.

Baca Juga : Perkumpulan Agen Asuransi Buka Suara Soal Aduan Mis-selling Unit Link

"Intinya adalah *strong and survive*," kata Wenny.

Di sisi lain, dalam rangka peningkatan kompetensi agen asuransi, PAAI juga melakukan berbagai program pengembangan keagenan. Salah satunya adalah program *Fun Friday*, yakni training keagenan yang diadakan setiap Jumat dengan narasumber dari para agen asuransi yang sukses dan jute para praktisi.

"Ke depannya tentu PAAI akan lebih mencekadekan para agen asuransi untuk lebih profesional. Tagline kami, profesi untuk keperlingan nasabah. Untuk mendukung hal itu, kami akan membuat program-programnya, seperti membuka kelas khusus, yang akan diisi oleh team training. Ini tentu menjadi PR kami saat ini," ujar Wenny.

Dia juga merespon positif terkait rencana OJK yang akan merilis aturan baru terkait Unit Link. "Kami mendukung penuh kebijakan OJK. Selanjutnya kami akan rapatkan barisan untuk menjual unit link yang baik. Training setiap Jumat itu salah satunya mengedukasi agen soal produk (termasuk unit link)," urainya.

Adapun, dalam rangka memperingati HUT ke-5 PAAI pada 26 Oktober 2021, PAAI akan menyelenggarakan webinar dengan tema *Strong & Survive*. Hal ini merespon kondisi saat ini yang sudah hampir 2 tahun memasuki era baru, yang tidak terlalu mudah dilewati.

Ketua Panitia HUT ke-5 PAAI Yuliana Sungkono mengungkapkan webinar tersebut akan diisi oleh pembicara-pembicara andal, baik dari luar negeri maupun dari dalam negeri.

Untuk mengikuti webinar, bisa melalui [bil.ly/webinarpaa2021](https://webinarpaa2021) dengan pembelian tiket sebesar Rp100.000. "Tentu ini sebuah investasi yang terjangkau bagi teman-teman para peserta, khususnya yang berada di luar Jakarta karena tidak perlu mengeluarkan biaya akomodasi, transportasi, dan lain-lain. Untuk itu diharapkan webinar ini dapat mengangkau hingga seluruh pelosok Indonesia agar para agen asuransi dapat merasakan manfaat dari webinar ini," kata Yuliana.

Adapun perusahaan asuransi yang menjadi sponsor pada webinar PAAI 2021, antara lain platinum sponsor, yakni PT Asuransi Allianz Life Indonesia, gold ponsor, yakni PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia dan PT Zurich Insurance Indonesia. Kemudian silver sponsor, yakni PT Sun Life Financial Indonesia, PT Asuransi AXA Indonesia, dan BPJS. Sedangkan untuk bronze sponsor adalah PT Sinarmas MSIG Life Tbk.

Judul	Survei Cigna: Masyarakat Makin Peduli Terhadap Kesehatan
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Inovasi Layanan Asuransi Kesehatan Cigna Life
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/561562/178/survei-cigna-masyarakat-makin-peduli-terhadap-kesehatan-1633576209
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Survei Cigna: Masyarakat Makin Peduli Terhadap Kesehatan

Hatim Varahi

Kares, 07 Oktober 2021 - 10:04 WIB



President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds (right) memberikan paparan hasil survei Cigna di Jakarta. Foto: Astra Borardo

JAKARTA - Pandemi Covid-19 yang melanda dunia membuat masyarakat semakin peduli terhadap kesehatan. Hal itu terungkap dari hasil survei Skor Kesejahteraan 360° yang dilakukan Cigna secara global terhadap 18.000 responden di 21 negara pada kuartal kedua 2021, antara lain Amerika Serikat, Arab Saudi, dan Indonesia.

Nalinya kepedulian masyarakat, terutama di Indonesia, terhadap kesehatan terungkap dalam hasil survei kali ini mengonfirmasi data Cloritas Jasa Keuangan (CJJK). CJJK menyebutkan, dalam dua tahun terakhir, terjadi pertumbuhan densitas atau premi terhadap jumlah penduduk per tahun. Jika tahun 2019 densitas tercatat Rp1,67 juta, pada 2020 naik menjadi Rp1,74 juta dan meningkat tipis pada Juni 2021 menjadi Rp1,78 juta.

Baca Juga: Survei Cigna: Indeks Persepsi Kesejahteraan Indonesia 2021 Turun

Artinya, masyarakat mengeluarkan dana lebih untuk membeli asuransi dan membayar premi. Hal itu juga didukung angka pertumbuhan klaim yang dibayarkan perusahaan asuransi. CJJK mencatat, nilai klaim asuransi meningkat 3,97% (YoY) pada masa pandemi, yakni dari Rp47,6 triliun pada April 2020 menjadi Rp49,49 triliun pada periode yang sama 2021.



President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds mengatakan, survei itu untuk mendapat gambaran mengenai persepsi masyarakat dan harapan dalam meraih tingkat kesejahteraan yang lebih baik. Dari survei ini Cigna bertujuan memberi solusi terhadap pengelolaan finansial terkait kesehatan dan kesejahteraan sesuai kebutuhan mereka.

"Ini salah satu bentuk kepedulian Cigna terhadap kesehatan dan kesejahteraan masyarakat," kata Phil Reynolds melalui siaran pers, Kamis (7/10/2021).

Dia menjelaskan, berdasarkan hasil survei itu, Cigna bisa melakukan inovasi. Langkah Cigna tersebut sangat membantu nasabahnya dan itu mendorong pertumbuhan jumlah nasabah. Tercatat nasabah yang dilayani Cigna di pertengahan tahun 2019 lalu masih sekitar 1 juta, kini di tahun 2021 jumlah yang dilayani naik menjadi 1,2 juta lebih nasabah.

Hasil survei Cigna ini sejalan dengan data Kementerian Kesehatan yang menyebutkan, nilai transaksi sektor kesehatan di Indonesia setahun terakhir dari individu, instansi pemerintah, dan korporat sangat besar, tercatat mencapai Rp490 triliun.

Pandemi Covid-19 juga menyebabkan stres di masyarakat. Faktor-faktor penyebab stres yang paling utama antara lain, adanya ketidakpastian di tengah pandemi dan kekhawatiran akan kondisi keuangan pribadi dan keluarga.

Sementara itu, Direktur Pemasaran dan Kerja Sama Strategis Cigna Indonesia Akhiz Nasution menyebutkan, secara umum tingkat stres orang Indonesia memang lebih rendah dibanding negara-negara yang disurvei, termasuk negara tetangga seperti Singapura. Namun, Indonesia tetap mengalami peningkatan tingkat stres dari 73% di awal 2020 ke angka 75% pada tahun 2021.

Peningkatan stres ini juga dipengaruhi adanya pembatasan aktivitas masyarakat selama masa pandemi, terutama dalam melakukan perjalanan luar kota dan pergi berwisata. Mengingat rata-rata masyarakat Indonesia gemar berkumpul atau bepergian bersama teman atau keluarga. Akibat adanya pembatasan itu, bisa dilihat dari data penurunan tingkat isian hotel dan jumlah penumpang transportasi udara.

Akhiz menjelaskan, Cigna memahami pentingnya keseimbangan antara kesehatan fisik dan mental untuk menjaga kesejahteraan individu. Untuk itu, kata dia, Cigna terus berkomitmen menyediakan solusi perlindungan asuransi yang mampu membantu nasabah meningkatkan kesehatan, kesejahteraan, dan ketenangan pikiran mereka.

Judul	Akibat Pandemi, Tingkat Stres Masyarakat Indonesia Naik Jadi 75 Persen
Nama Media	Rakyat Sultra
Newstrend	Inovasi Layanan Asuransi Kesehatan Cigna Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral



HASIL SURVEI: President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds (kiri) memaparkan hasil survei Skor Kesejahteraan 360° yang dilakukan Cigna secara global terhadap 18.000 responden di 21 negara pada kuartal kedua 2021, Rabu (6/10).

DARI hasil survei Skor Kesejahteraan 360° yang dilakukan Cigna secara global terhadap 18.000 responden di 21 negara pada kuartal kedua 2021, terbukti bahwa pandemi Covid-19 telah menyebabkan tingkat stres masyarakat meningkat.

Faktor-faktor penyebab stres yang paling utama di antara lain, adanya ketidakpastian di tengah pandemi dan kekhawatiran akan kondisi keuangan

pribadi dan keluarga. Seperti diketahui, pandemi Covid-19 telah menghantam dunia usaha, terutama usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Asosiasi UMKM Indonesia (Aku-mindo) mengungkapkan dari Juli 2020 hingga September 2021 tercatat sudah 30 juta UMKM yang bangkrut. Belum lagi data dari survei Bank Indonesia pada Maret 2021 yang menyebutkan, sebanyak 87,5 persen UMKM terdampak pandemi

dan 93,3 persen pelaku usaha sektor tersebut merasakan dampak penurunan omzet penjualan.

Peningkatan stres ini juga dipengaruhi adanya pembatasan aktivitas masyarakat selama masa pandemi, terutama dalam melakukan perjalanan luar kota dan pergi berwisata. Pasalnya, rata-rata masyarakat Indonesia gemar berkumpul atau bepergian bersama teman atau keluarga. Akibat

pembatasan itu, bisa dilihat dari data penurunan tingkat isian hotel dan jumlah penumpang transportasi udara.

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, tingkat hunian kamar hotel klasifikasi bintang di Indonesia pada Agustus 2021 mencapai 25,07 persen, turun sebesar 7,86 poin dibandingkan Agustus 2020 yang tercatat 32,93 persen. Jumlah penumpang angkutan udara domestik selama Januari–Agustus 2021 sebanyak

17,7 juta orang atau turun 18,26 persen dari periode yang sama tahun lalu.

Berdasar hasil survei Skor Kesejahteraan 360°, secara umum tingkat stres orang Indonesia saat ini lebih rendah dibanding negara-negara yang disurvei, termasuk negara tetangga seperti Singapura. "Namun, Indonesia tetap mengalami peningkatan stres dari 73 persen di awal 2020 ke angka 75 persen pada 2021," ujar Direktur Pemasaran dan Kerja Sama Strategis Cigna Indonesia Akhiz Nasution dalam keterangan tertulisnya, Rabu (6/10).

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia juga membuat masyarakat semakin peduli terhadap kesehatan. Hal itu terlihat dari densitas atau komposisi premi asuransi terhadap jumlah penduduk per tahun yang meningkat cukup signifikan sejak tahun lalu.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan densitas Indonesia mengalami peningkatan selama pandemi Covid-19. Hal itu didorong oleh meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap kebutuhan perlindungan kesehatan sehingga tertarik untuk membeli produk-produk asuransi.

Jika pada 2019 densitas tercatat Rp 1,67 juta, pada 2020 naik menjadi Rp 1,74 juta dan meningkat lagi pada Juni 2021 menjadi Rp 1,78 juta. Artinya, masyarakat mengeluarkan dana lebih untuk membeli asuransi dan membayar premi. Hal itu juga didukung angka pertumbuhan klaim yang dibayarkan perusahaan asuransi.

OJK mencatat, nilai klaim asuransi meningkat 3,97 persen (yoy) pada masa pandemi, yakni dari Rp 47,6 triliun pada April 2020, menjadi Rp 49,49 triliun pada periode yang sama 2021.

"Memang ada penambahan nasabah yang cukup signifikan selama pandemi. Pada pertengahan 2019 lalu nasabah kami masih sekitar 1 juta, sekarang sudah naik menjadi 1,2 juta lebih nasabah," ujar President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds. (JP)

Judul	Cigna Peduli Terhadap Kesehatan Masyarakat
Nama Media	Radar Bali
Newstrend	Inovasi Layanan Asuransi Kesehatan Cigna Life
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Cigna Peduli terhadap Kesehatan Masyarakat

JAKARTA, Radar Bali - Pandemi Covid-19 yang melanda dunia membuat masyarakat semakin peduli terhadap kesehatan. Hal itu terungkap dari hasil survei Skor Kesejahteraan 360° yang dilakukan Cigna secara global terhadap 18.000 responden di 21 negara pada kuartal kedua 2021. Sejumlah negara yang disurvei di antaranya Amerika Serikat, Arab Saudi, dan Indonesia.

Naiknya kepedulian masyarakat, terutama di Indonesia, terhadap kesehatan terungkap dalam hasil survei kali ini mengonfirmasi data Otoritas Jasa Keuangan (OJK). OJK menyebutkan, dalam dua tahun terakhir, terjadi pertumbuhan densitas atau premi terhadap jumlah penduduk per tahun. Jika tahun 2019 densitas tercatat Rp 1,67 juta, pada 2020 naik menjadi Rp 1,74 juta dan meningkat tipis pada Juni 2021 menjadi Rp 1,78 juta. Artinya, masyarakat mengeluarkan dana lebih untuk membeli asuransi dan membayar premi. Hal itu juga didukung angka pertumbuhan klaim yang dibayarkan perusahaan asuransi. OJK mencatat, nilai klaim asuransi meningkat 3,97 persen (YoY) pada masa pandemi, yakni dari Rp 47,6 triliun pada April 2020, menjadi Rp 49,49 triliun pada periode yang sama 2021.

President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds mengatakan, survei itu



CIGNA FOR RADAR BALI

PERHATIAN CIGNA KEPADA NASABAH : President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds (tengah) memberikan paparan hasil survei Cigna, di Jakarta, Rabu (6/10).

untuk mendapat gambaran mengenai persepsi masyarakat dan harapan dalam meraih tingkat kesejahteraan yang lebih baik. Dari survei ini Cigna bertujuan memberi solusi terhadap pengelolaan finansial terkait kesehatan dan kesejahteraan sesuai kebutuhan mereka. "Ini salah satu bentuk kepedulian Cigna terhadap kesehatan dan kesejahteraan masyarakat," kata Phil Reynolds di Jakarta, Rabu (6/10).

Ia menjelaskan, berdasarkan hasil survei itu, Cigna bisa melakukan inovasi. Langkah Cigna tersebut sangat membantu nasabahnya dan itu mendorong pertumbuhan jumlah nasabah. Tercatat nasabah yang dilayani Cigna di pertengahan tahun 2019 lalu masih sekitar 1 juta, kini di tahun 2021 jumlah yang dilayani naik menjadi 1,2 juta lebih nasabah.

Hasil survei Cigna ini sejalan dengan data Kementerian Kesehatan

yang menyebutkan, nilai transaksi sektor kesehatan di Indonesia setahun terakhir dari individu, instansi pemerintah, dan korporat sangat besar, tercatat mencapai Rp 490 triliun. Pandemi Covid-19 juga menyebabkan stres di masyarakat. Faktor-faktor penyebab stres yang paling utama antara lain, adanya ketidakpastian di tengah pandemi dan kekhawatiran akan kondisi keuangan pribadi dan keluarga.

Sementara itu, Direktur Pemasaran dan Kerja Sama Strategis Cigna Indonesia Akhiz Nasution menyebutkan, secara umum tingkat stres orang Indonesia memang lebih rendah dibandingkan negara-negara yang disurvei, termasuk negara tetangga seperti Singapura. Namun, Indonesia tetap mengalami peningkatan tingkat stres dari 73% di awal 2020 ke angka 75% pada tahun 2021.

Peningkatan stres ini juga dipengaruhi adan-

ya pembatasan aktivitas masyarakat selama masa pandemi, terutama dalam melakukan perjalanan luar kota dan pergi berwisata. Mengingat rata-rata masyarakat Indonesia gemar berkumpul atau bepergian bersama teman atau keluarga. Akibat adanya pembatasan itu, bisa dilihat dari data penurunan tingkat isian hotel dan jumlah penumpang transportasi udara.

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, tingkat penghunian kamar hotel klasifikasi bintang di Indonesia pada Agustus 2021 mencapai 25,07%, turun sebesar 7,86 poin dibandingkan Agustus 2020 yang tercatat 32,93%. Jumlah penumpang angkutan udara domestik selama Januari-Agustus 2021 sebanyak 17,7 juta orang atau turun 18,26% dari periode yang sama tahun lalu.

Akhiz Nasution menjelaskan, Cigna memahami pentingnya keseimbangan antara kesehatan fisik dan mental untuk menjaga kesejahteraan individu. Untuk itu, Cigna terus berkomitmen menyediakan solusi perlindungan asuransi yang mampu membantu nasabah meningkatkan kesehatan, kesejahteraan, dan ketenangan pikiran mereka. Apa yang dilakukan Cigna, merupakan bentuk kepedulian terhadap kesehatan masyarakat di tengah pandemi ini. (rba/rid)

Judul	Axa Mandiri Fokus Kembangkan Produk Asuransi Proteksi
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/art-of-execution/axa-mandiri-fokus-kembangkan-produk-asuransi-proteksi/
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Axa Mandiri Fokus Kembangkan Produk Asuransi Proteksi

Editor: Petrus Dabu | October 7, 2021



Handojo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri/Theiconomics



Iconomics - Perusahaan asuransi Axa Mandiri akan fokus mengembangkan produk-produk asuransi proteksi ketimbang produk asuransi investasi. Disebutkan hal ini dilakukan seiring dengan perubahan kebutuhan konsumen yang lebih mengutamakan produk asuransi proteksi baik itu proteksi kesehatan maupun jiwa.

"Kita akan fokus lebih banyak lagi produk-produk yang nuansanya adalah memberikan perlindungan diri, apakah itu perlindungan kesehatan atau perlindungan terhadap kematian," ujar Handojo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri dalam acara temu media secara virtual, Kamis (7/10).



Handojo mengakui perubahan fokus dalam pengembangan produk ini tentu berbeda dengan fenomena yang sudah terjadi selama ini dimana produk yang dijual lebih banyak asuransi bernuansa investasi atau *saving*.

"Tetapi sekarang kita lebih ke arah *protection* karena kebutuhan nasabah juga sudah berubah," tambahnya.

Pengembangan produk asuransi proteksi ini sekaligus untuk mengembalikan fitra perusahaan asuransi sebagai perusahaan yang menyediakan produk proteksi.

Axa Mandiri, akan mengembangkan produk-produk yang memberikan proteksi yang optimal dan maksimal sesuai dengan kebutuhan nasabah.

"Jadi, kita akan lihat nanti banyak variasi dari produk-produk kita kedepan yang bisa memberikan kelebihan di dalam perlindungan diri untuk nasabah," ujarnya.

Baca Juga : [Kinerja Asuransi Jiwa 2020 Kurang Mantap, AAJI Punya Sederetan Harapan ke OJK](#)

Sebagai gambaran, berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada semester pertama 2021 lalu, premi asuransi jiwa di Indonesia masih didominasi oleh produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Produk PAYDI memberikan kontribusi sebesar 62% dengan total pendapatan premi sebesar Rp64,44 triliun tumbuh 17% YoY.

Judul	AXA Mandiri hadirkan layanan telekonsultasi di tengah pandemi
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Layanan Telekonsultasi Kesehatan AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2442649/axa-mandiri-hadirkan-layanan-telekonsultasi-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

AXA Mandiri hadirkan layanan telekonsultasi di tengah pandemi

© Kamis, 7 Oktober 2021 17:46 WIB



Tangkapan layar Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma dalam press briefing daring di Jakarta, Kamis (7/10/2021).
ANTARA/Sanya Dinda.

Jakarta (ANTARA) - Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma mengatakan pihaknya menghadirkan layanan telekonsultasi bagi nasabah di tengah COVID-19.

"Kami membuka fasilitas *telemedicine* atau telekonsultasi dengan nasabah-nasabah kami supaya tentunya lebih mudah mendapatkan konsultasi medis tanpa harus pergi ke klinik," kata Handojo dalam *press briefing* secara daring di Jakarta, Kamis.

Ia menerangkan telekonsultasi yang dihadirkan AXA Mandiri memungkinkan nasabah berkonsultasi dengan dokter yang sama berkali-kali sehingga riwayat keluhan mereka dapat tersip dengan baik.

"Jadi tidak setiap kali melakukan telekonsultasi dokternya ganti, dokter yang berbeda. Ini bikin harus menjelaskan riwayat kesehatan yang sudah dijelaskan sebelumnya, ini memakan waktu," ucap Handojo.

Di samping itu, di tengah pandemi COVID-19, AXA Mandiri juga sedang mengembangkan ekosistem digital yang disebut "Emma". Dengan ekosistem ini, AXA Mandiri berupaya mengintegrasikan pengalaman nasabah, distributor produk, dan pegawainya.

Dengan pengembangan ini, nasabah AXA Mandiri nantinya akan dapat mengakses seluruh layanan secara daring.

Sementara untuk distributor produk, nantinya mereka akan dapat mengakses informasi terkait produk asuransi yang tepat untuk seorang nasabah. Di samping itu, nasabah juga mengakses program pengembangan pengetahuan produk AXA Mandiri tanpa mesti datang langsung ke kelas.

"Untuk pegawai, nantinya kita tidak harus datang ke kantor seratus persen karena kita tahu sekarang banyak hal yang bisa kita lakukan dan kerjakan dimana saja, bahkan saat macet di mobil pun bisa," ucapnya.

Judul	AXA MANDIRI Hadirkan Layanan Telekonsultasi Di Tengah Pandemi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Layanan Telekonsultasi Kesehatan AXA Mandiri
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-10-08
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Hadirkan Layanan Telekonsultasi di Tengah Pandemi

JAKARTA – Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma mengatakan pihaknya menghadirkan layanan telekonsultasi bagi nasabah di tengah Covid-19.

"Kami membuka fasilitas *telemedicine* atau telekonsultasi dengan nasabah-nasabah kami supaya tentunya lebih mudah mendapatkan konsultasi medis tanpa harus pergi ke klinik," kata Handojo dalam *press briefing* secara daring di Jakarta, Kamis (7/10).

Dia menerangkan telekonsultasi yang dihadirkan AXA Mandiri memungkinkan nasabah berkonsultasi dengan dokter yang sama berkali-kali sehingga riwayat keluhan mereka dapat tersip dengan baik. "Jadi tidak setiap kali melakukan telekonsultasi dokternya ganti, dokter yang berbeda. Ini bikin harus menjelaskan riwayat kesehatan yang sudah dijelaskan sebelumnya, ini memakan waktu," ucap Handojo seperti dilansir *Antara*.

Di samping itu, di tengah pandemi Covid-19, AXA Mandiri juga sedang mengembangkan ekosistem digital yang disebut Emma. Dengan ekosistem ini, AXA Mandiri berupaya mengintegrasikan pengalaman nasabah, distributor produk, dan pegawainya. Dengan pengembangan ini, nasabah AXA Mandiri nantinya akan dapat mengakses seluruh layanan secara daring.

Sementara untuk distributor produk, nantinya mereka akan dapat mengakses informasi terkait produk asuransi yang tepat untuk seorang nasabah. Di samping itu, nasabah juga mengakses program pengembangan pengetahuan produk AXA Mandiri tanpa mesti datang langsung ke kelas. "Untuk pegawai, nantinya kita tidak harus datang ke kantor seratus persen karena kita tahu sekarang banyak hal yang bisa kita lakukan dan kerjakan di mana saja, bahkan saat macet di mobil pun bisa," jelas dia. **(th)**

Judul	Gandeng Prodia, AIA Vitality dan AIA Edukasi Pentingnya <i>Medical Check Up</i>
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Layanan Telekonsultasi Kesehatan AXA Mandiri
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/10/08/063900726/axa-mandiri-catat-ppkm-bikin-pengguna-layanan-telekonsultasi-melonjak
Tanggal Berita	2021-10-08
Sentimen	Netral

[Home](#) / [Money](#) / [Whats New](#)

AXA Mandiri Catat PPKM Bikin Pengguna Layanan Telekonsultasi Melonjak

Kompas.com - 08/10/2021, 06:39 WIB

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

Komentar



Ilustrasi asuransi jiwa. (SHUTTERSTOCK/REDPIXEL.PL)

Penulis: Yohana Artha Uly | Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com - AXA Mandiri melakukan sejumlah inovasi seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat di masa pandemi. Salah satunya melalui peningkatan digitalisasi dengan menyediakan layanan telekonsultasi.

Direktur AXA Mandiri Uke Giri Utama mengatakan, pada masa awal penerapan PPKM, banyak nasabah yang menggunakan layanan telekonsultasi lantaran enggan untuk ke rumah sakit. Pengguna layanan ini pun membeludak di masa PPKM.

"Kami memiliki telekonsultasi karena nasabah agak kurang nyaman kalau ke rumah sakit, maka perawatan tingkat 1 itu lewat telekonsultasi," ujarnya dalam konferensi pers virtual, Kamis (7/10/2021).

Baca juga: [Kapan Waktu yang Tepat Milenial Punya Asuransi Jiwa?](#)

"Layanan itu sangat powerful, saat masa PPKM pertama itu loading permintaan konsultasi karena meningkat pesat, karena terus terang nasabah itu sangat terbantu," lanjut Uke.

Tidak hanya peningkatan layanan digital, AXA Mandiri juga memenuhi kebutuhan masyarakat dengan berinovasi pada produk-produk asuransi yang fokus pada kesehatan. Hal itu mengingat kepedulian masyarakat akan kesehatan meningkat di masa pandemi.

Penjualan produk-produk asuransi juga tak hanya dilakukan melalui jalur distribusi bancassurance, tapi juga telemarketing dan platform digital. Sehingga memungkinkan nasabah tak perlu melakukan pertemuan fisik.

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

"Banyak hal yang kami lakukan, tidak hanya produk asuransi terkait Covid-19 yang bisa akses di cabang-cabang konvensional maupun syariah, tapi juga jalur telemarketing untuk semakin mendekatkan kami dengan nasabah," kata dia.

Sementara itu, Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G Kusuma menambahkan, seiring dengan peningkatan layanan digital dan produk yang sesuai kebutuhan nasabah saat ini, kinerja perseroan hingga kuartal III-2021 pun tumbuh lebih baik dari periode sama di tahun lalu.

Meski demikian, ia enggan menyebutkan angka pasti dari pertumbuhan kinerja AXA Mandiri. Handojo bilang, pihaknya tentu turut berdampak dengan gelombang Covid-19 kedua yang terjadi di Indonesia, namun perseroan mampu bertahan dengan tetap mencatatkan pertumbuhan.

"Boleh dibilang kami masih bertumbuh dibandingkan periode sama sebelumnya. Kami merasa bangga bahwa bisa sanggup dalam menghadapi situasi seperti ini," ungkapnya.

Baca juga: [Simak 4 Tips Pilih Asuransi yang Tepat bagi Para Lajang](#)

Dapatkan update **berita pilihan** dan **breaking news** setiap hari dari Kompas.com. Mari bergabung di Grup Telegram "Kompas.com News Update", caranya klik link <https://t.me/kompascomupdate>, kemudian join. Anda harus install aplikasi Telegram terlebih dulu di ponsel.

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
Klaim Mudah Semua Kerusakan

Cover di
lifepal

CEK SEKARANG

TERPOPULER

- 1 Isu Punya NIK Wajib Bayar Pajak, Ini Kata Sri Mulyani
Dibaca 12.202 kali
- 2 KTP Gebung Jadi NPWP Menimbulkan Tidak Semua WNI Wajib Bayar Pajak
Dibaca 10.242 kali
- 3 UU HPP Disahkan, Batas Penghasilan Kena Pajak Tarif 5 Persen Naik Jadi Rp 60 Juta
Dibaca 8.111 kali
- 4 UU HPP Disahkan, UMKM yang Penghasilannya di Bawah Rp 500 Juta Bakal Bebas PPh
Dibaca 7.672 kali
- 5 Sejarah Baru, RI Sukses Terbitkan Pesawat Pakai Bahan Bakar Nabati
Dibaca 4.900 kali



Wajib Pahami Sesuaikan Parenting Style dengan 6 Karakteristik Generasi Milenial Ini

Judul	Bos AXA Mandiri Beberkan Upaya Percepat Transformasi Digital
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Transformasi Layanan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211007/215/1451926/bos-axa-mandiri-beberkan-upaya-percepat-transformasi-digital
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Bos AXA Mandiri Beberkan Upaya Percepat Transformasi Digital

AXA Mandiri menerapkan transformasi digital di berbagai lini bisnis yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, untuk meningkatkan kualitas layanan, serta profesionalisme para tenaga pemasar

Diana Pitariza Mellanovia - Bisnis.com
07 Oktober 2021 | 13:25 WIB



Karyawan melayani nasabah AXA Mandiri di Jakarta, Rabu (3/10/2021). Bisnis - Adhucanman

Bisnis.com, JAKARTA - PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) mempercepat transformasi digital sebagai langkah dalam beradaptasi di masa pandemi.

Presiden Direktur AXA Mandiri Harjojo G. Kusuma mengungkapkan, AXA Mandiri telah menghadirkan sederet solusi proteksi, cara baru pemberian layanan dan insiatif yang memanfaatkan teknologi digital untuk memastikan nilai lebih, guna melindungi yang terpenting bagi masyarakat dalam mencapai kualitas hidup yang lebih baik.

"Beradaptasi dengan perubahan yang diakibatkan oleh pandemi merupakan tantangan untuk menjaga keberlanjutan kinerja bisnis yang sehat dan kepuasan nasabah dalam menggunakan solusi proteksi dan layanan AXA Mandiri. Prioritas kami adalah menyediakan solusi perlindungan jiwa dan kesehatan, serta terus memberikan ketenangan pikiran bagi para nasabah dalam segala kondisi," ujar Harjojo dalam media gathering, Kamis (7/10/2021).

| Baca Juga : Bos AXA Mandiri Tanggapi Aduan Korban Mis-selling Produk Unit Link

Untuk mendukung hal tersebut, lanjutnya, penerapan transformasi digital di berbagai lini bisnis sangatlah penting untuk menghadirkan inovasi berkelanjutan, yang sesuai dengan kebutuhan nasabah di saat penuh tantangan ini dan meningkatkan kualitas layanan, serta profesionalisme para tenaga pemasar AXA Mandiri.



Dengan semangat #KrewYouCan, AXA Mandiri berhasil mempercepat transformasi digital yang dilakukan sejak 2020 hingga kini, sehingga menghasilkan berbagai macam layanan, mulai dari digital sales book (perfect solution) yang dapat dimanfaatkan oleh para tenaga pemasar dalam menjelaskan solusi proteksi kepada calon nasabah, *customer portal* (perfect partner) yang memungkinkan nasabah untuk mengakses polanya di mana dan kapan saja, hingga layanan AXA Mandiri Telekonsultasi yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah guna memperkecil risiko terpapar Covid-19 dengan mengurangi pertemuan fisik.

Semua langkah strategis yang dilakukan secara cepat selama pandemi merupakan bentuk komitmen AXA Mandiri dalam menjadi mitra bagi para nasabah untuk senantiasa melindungi masa depan mereka.

| Baca Juga : Jaga Kepercayaan Nasabah, Ini yang Dilakukan AXA Mandiri

Selain itu, AXA Mandiri juga memiliki peran penting dalam mengembangkan industri asuransi nasional melalui beragam solusi perlindungan jiwa dan kesehatan yang mengadopsi keahlian AXA Group sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka di dunia.



"Sebagai negara dengan populasi yang cukup besar, potensi pasar asuransi jiwa masih terbuka lebar. Dengan pengkaderan dan keahlian AXA Group yang sudah berpengalaman selama lebih dari 2 abad dan kerja sama dengan Bank Mandiri sebagai salah satu bank terbesar di Indonesia, kami berkomitmen untuk memberikan dukungan terhadap perkembangan AXA Mandiri dan optimis dapat membawa AXA Mandiri untuk menjadi asuransi nomor satu di Indonesia," kata Komisaris AXA Mandiri Julien Steiner.

Direktur AXA Mandiri Uke Ciri Utama menambahkan, sinergi dengan Bank Mandiri memberikan peluang besar bagi AXA Mandiri untuk memperluas cakupan segmen pasar lainnya.

"Misalnya, kehadiran *Live! by Mandiri* sebagai aplikasi digital terkini yang turut mendorong kami untuk menciptakan layanan sesuai dengan perkembangan jaman. Kami juga terus menggali bagaimana integrasi dapat dilakukan antara AXA Mandiri dan Bank Mandiri yang akan memberikan kemudahan dan kenyamanan lebih kepada nasabah," kata Uke.

Dengan dukungan penuh ketua pemegang saham tersebut, AXA Mandiri secara berkelanjutan memperkaya portfolio solusi perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan berbagai segmen masyarakat yang berbeda-beda di setiap tahap kehidupannya. Salah satu manfaat yang diberikan sebagai salah satu respon terhadap pandemi yang terjadi di seluruh dunia adalah dengan memberikan manfaat asuransi parawalan Covid-19 sesuai dengan ketentuan polis asuransi jiwa dan kesehatan AXA Mandiri.

Guna memajukan berbagai solusi perlindungan, mulai dari asuransi jiwa, kesehatan, penyakit kritis, perencanaan keuangan jangka panjang, hingga asuransi mikro, AXA Mandiri menjangkau masyarakat melalui berbagai macam jalur distribusi, yaitu bancassurance, telemarketing dan corporate. Sementara dari sisi layanan, integrasi teknologi digital dilakukan untuk memudahkan nasabah dan para tenaga pemasar, serta mempermudah akses ke layanan solusi proteksi dan kompensasi untuk masyarakat.

Judul	Digitalisasi Industri Asuransi Penting? Ini Kata Direktur AXA Mandiri
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Transformasi Layanan Digital AXA Mandiri
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5757301/digitalisasi-industri-asuransi-penting-ini-kata-direktur-axa-mandiri
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Digitalisasi Industri Asuransi Penting? Ini Kata Direktur AXA Mandiri

Khoirul Anam - detikFinance

Kamis, 07 Okt 2021 17:36 WIB



Foto: Screenshot/detik.com

Jakarta - Digitalisasi disebut punya potensi besar bagi industri asuransi. Menurut Direktur AXA Mandiri Uke Giri Utama adaptasi digital perlu diterapkan untuk semua segmen layanan.

"Memang kalau kita bicara digital itu ada beberapa hal yang harus kita pahami bersama, not only memindahkan bagaimana konvensional ke digital channel. Tetapi memang behavior, kemudian juga proposisi yang harus kita sesuaikan dengan jalur digital," papar dia dalam Media Gathering Pentingnya Beradaptasi dan Berinovasi dalam Industri Asuransi, Kamis (7/10/2021).

Ia menjelaskan dalam mengadaptasi layanan digital, penyelenggara, khususnya industri asuransi, perlu memahami aturan-aturan tertentu yang telah ditetapkan, salah satunya aturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Penyelenggara juga perlu memastikan produknya sesuai dengan kebutuhan konsumen.

ADVERTISEMENT

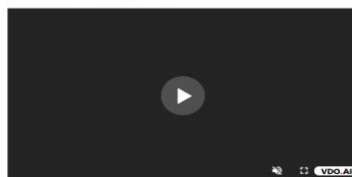
SCROLL TO RESUME CONTENT

Baca juga:

Boleh Nggak Motor Kredit Macet Disita Tanpa Pengadilan? Ini Kata OJK

"Kalau kita bicara jalur digital, di belakang dari mulai produk proposisi dan channelling yang kita lakukan tentunya ada data analytic, di mana akan membantu untuk bahwa produk kami sampai dan benar sesuai dengan kebutuhan nasabah," papar dia.

Sementara itu, Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma mengatakan, adaptasi digital penting dalam menyikapi kondisi saat ini. Hal ini mengingat segala kebutuhan konsumen tidak mengalami perubahan selama masa pandemi.



"Ini yang harus kita sikapi dan bagaimana perusahaan bisa beradaptasi dengan cepat, terutama menggunakan teknologi untuk memudahkan dari semua proses transaksi, yang tadinya harus dilakukan secara offline, harus bertatap muka, dan lain sebagainya, kita harus bisa menyikapi diri bagaimana kita bisa tetap berkomunikasi dengan nasabah kita," kata dia.

Judul	Gandeng Prodia, AIA Vitality dan AIA Edukasi Pentingnya <i>Medical Check Up</i>
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan AIA Financial
Halaman/URL	https://investor.id/finance/266256/gandeng-prodia-aia-vitality-dan-aia-edukasi-pentingnya-medical-check-up
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral



PT AIA Financial (AIA) kembali meraih penghargaan sebagai Best Company to Work For in Asia 2020 dari HR Asia.

Gandeng Prodia, AIA Vitality dan AIA Edukasi Pentingnya *Medical Check Up*

Komtek, 7 Oktober 2021 | 18:10 WIB
Lorena Oliviera

JAKARTA, investor.id – PT AIA Financial (AIA) jalin kerja sama dengan PT Prodia Widyahusada Tbk (PRDA) memaparkan fakta pentingnya *medical check-up* secara rutin sekaligus mendorong penerapan gaya hidup sehat dengan memantau kondisi kesehatan melalui AIA Vitality.

Sebagai terobosan program *health and wellness* yang terhubung dengan produk asuransi AIA, AIA Vitality akan membantu masyarakat memahami kondisi kesehatan dan mengambil langkah aktif dalam meningkatkan kualitas hidup guna mencapai hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik.

Direktur Utama Prodia Widyahusada Dewi Mulati mengungkapkan, selama pandemi, perhatian masyarakat lebih tertuju pada Covid-19, sementara beberapa penyakit yang juga mengkhawatirkan tidak terlalu terekspos. Ancaman penyakit serius seperti kolesterol, diabetes melitus hingga hipertensi sudah ada sejak dahulu bahkan sebelum pandemi.

Hingga saat ini WHO mencatat angka kematian terbanyak bukan karena Covid-19 melainkan dari penyakit tidak menular. Berdasarkan data Kemenkes 2017, Risesdas 2018 serta beberapa *research & clinical practice*, setidaknya ada 71.000 kasus DBD, sekitar 3 juta kasus dari hepatitis, 90% wanita dan ibu hamil mengalami defisiensi vitamin D serta sekitar 446 juta kasus untuk diabetes melitus di seluruh dunia.

"Di sinilah peran *medical check-up* menjadi penting. Kemirraan kami bersama AIA melalui AIA Vitality, memberikan akses yang mudah terhadap *medical check-up* serta menyediakan berbagai program yang dapat membantu masyarakat untuk mengadopsi gaya hidup sehat sebagai tindakan preventif," ujarnya dalam keterangan tertulis, Kamis (7/10).

Prodia mencatat kenaikan orang yang melakukan pemeriksaan kesehatan sebesar rata-rata 5,4% pada tahun 2020 jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan sudah dimulai kesadaran bahwa *medical check-up* secara rutin sangat diperlukan untuk mencegah dan mendeteksi gangguan kesehatan sebelum kondisinya menjadi lebih serius sehingga dapat mengambil tindakan preventif dan medis yang diperlukan.

Medical check-up secara rutin sebaiknya dilakukan setahun sekali dan akan lebih baik lagi dalam jangka waktu enam bulan sekali tergantung dengan usia.

Chief Marketing Officer AIA Kathryn Monika Panapak mengatakan, gaya hidup sehat adalah salah satu kunci untuk menuju hidup yang lebih sehat, lebih lama, lebih baik.

Guna mendukung masyarakat Indonesia untuk mencapai hal tersebut, AIA Vitality hadir sebagai *partner* bagi nasabah dalam meningkatkan kualitas hidupnya dengan cara yang menyenangkan dan berkelanjutan. Salah satu aspek yang paling mendasar dari AIA Vitality yaitu *Know Your Health*, menjadi langkah awal untuk memulai hidup sehat.

"Di fase ini mencakup pemeriksaan kesehatan yang dapat membantu nasabah untuk terus mengetahui kondisi kesehatan sehingga memahami langkah berikutnya untuk meraih hidup yang lebih sehat. Sebagai program yang terintegrasi dengan perlindungan jiwa AIA, AIA Vitality lebih dari sebuah layanan proteksi jiwa dan kesehatan, namun berusaha secara proaktif akan membantu nasabah hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," jelasnya.

AIA dan Prodia memaparkan gaya hidup yang kurang sehat dalam keseharian terutama yang berkaitan dengan pola makan dan kurangnya aktivitas fisik dapat menyebabkan berbagai macam penyakit.

Sepanjang tahun 2018 hingga 2020, diketahui bahwa tiga jenis pemeriksaan tertinggi yang dilakukan masyarakat Indonesia antara lain pemeriksaan kadar kolesterol, diabetes dan defisiensi vitamin D.

Data Riset Kesehatan Dasar 2018 mengungkapkan, 35% penduduk Indonesia memiliki kadar kolesterol jahat (LDL) lebih tinggi dari batas normal. Kondisi ini juga diperburuk dengan prevalensi kolesterol baik (HDL) yang rendah menurut BMC Public Health 2019.

Gaya hidup tidak sehat seperti kebiasaan mengonsumsi makanan instan dan berminyak, kebiasaan merokok, serta kurangnya aktivitas fisik menjadi kontribusi utama penyebab tingginya angka lemak jahat di dalam tubuh.

Banyak orang awam yang mengira bahwa semua lemak itu tidak sehat, padahal faktanya tubuh tetap membutuhkan lemak yang sehat agar dapat berfungsi dengan baik. Termasuk kolesterol yang sebenarnya merupakan komponen yang dibutuhkan oleh tubuh.

Selain lemak, kondisi kadar gula darah yang melebihi nilai normal berdampak pada hormon insulin yang tidak digunakan secara baik oleh tubuh. Kondisi ini yang dikenal dengan diabetes tipe 2 dapat berdampak pada komplikasi penyakit serius.

Sedangkan kondisi tubuh yang kekurangan Vitamin D seringkali tidak disadari gejalanya. Padahal kondisi ini dapat meningkatkan risiko munculnya penyakit lanjutan mulai dari gangguan tulang hingga infeksi dan serangan virus.

Paparan data ini merupakan pengingat kepada masyarakat akan pentingnya menerapkan gaya hidup sehat yang menjadi langkah pencegahan penyakit. Hal ini juga dilakukan untuk mendukung program Kementerian Kesehatan yang mengajak masyarakat semakin peduli dalam mengubah gaya hidup termasuk melakukan cek kesehatan secara rutin yang dapat dilakukan di Prodia atau melalui AIA Vitality untuk memantau kesehatan setiap saat.

Risesdas 2018 menunjukkan proporsi penduduk Indonesia usia lebih dari 10 tahun yang kurang melakukan aktivitas fisik jumlahnya meningkat dari 26,1% pada 2013 menjadi 33,5% pada 2018. Kurangnya aktivitas fisik seseorang akan

Judul	Gaya Hidup Sehat Perlu Dibarengi <i>Medical Check Up</i>
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan AIA Financial
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/kesehatan/837885/gaya-hidup-sehat-perlu-dibarengi-medical-check-up
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Gaya Hidup Sehat Perlu Dibarengi *Medical Check Up*

Kamis, 7 Oktober 2021 | 16:12 WIB
Oleh : Whisnu Bagus Prosetyo / WBP



Protokol pemeriksaan fisik, suhu, tensi, dan nadi sebelum penyuntikan vaksin. (Foto: latimevia)

Jakarta, Beritasatu.com – PT AIA Financial (AIA), perusahaan asuransi jiwa bekerja sama dengan PT Prodia Widyahusada Tbk (Prodia) mendukung masyarakat pentingnya *medical check-up* secara rutin sekaligus mendorong penerapan gaya hidup sehat melalui AIA Vitality.

"Gaya hidup sehat adalah kunci untuk menuju hidup lebih sehat, lebih lama, dan lebih baik," kata Chief Marketing Officer AIA Kathryn Monika Parapak, dalam keterangan tertulisnya, Kamis (7/10/2021).

BACA JUGA

Pentingnya "Medical Check Up" Usai Lebaran

Medical check-up secara rutin sebaiknya dilakukan setahun sekali dan akan lebih baik enam bulan sekali tergantung usia. Saat kondisi pandemi, *medical check-up* menjadi lebih penting dari sebelumnya, di mana kondisi penyakit serius maupun Covid-19 sering kali tidak menimbulkan gejala.

Dia mengatakan, salah satu aspek yang paling mendasar dari AIA Vitality yaitu Know Your Health, menjadi langkah awal untuk memulai hidup sehat. Di fase ini mencakup pemeriksaan kesehatan yang dapat membantu nasabah untuk terus mengetahui kondisi kesehatan sehingga memahami langkah berikutnya untuk meraih hidup lebih sehat. "AIA Vitality akan membantu masyarakat memahami kondisi kesehatan dan mengambil langkah aktif dalam meningkatkan kualitas hidup guna mencapai hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," kata dia.

Prodia mencatat kenaikan orang yang melakukan pemeriksaan kesehatan rata-rata 5,4% pada 2020 dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan kesadaran melakukan *medical check-up* secara rutin meningkat untuk mendeteksi gangguan kesehatan sebelum kondisinya menjadi lebih serius sehingga dapat mengambil tindakan preventif.

BACA JUGA

AIA Financial Luncurkan AIA Vitality

Direktur Utama Prodia, Dewi Muliaty, mengungkapkan, selama pandemi, perhatian Prodia lebih tertuju pada Covid-19, sementara beberapa penyakit yang juga mengkhawatirkan tidak terlalu terekspos. Ancaman penyakit serius seperti kolesterol, diabetes melitus hingga hipertensi sudah ada sejak dahulu bahkan sebelum pandemi. Hingga saat ini WHO mencatat angka kematian terbanyak bukan karena Covid-19 melainkan dari penyakit tidak menular. "Di sinilah peran *medical check-up* menjadi penting. Kemitraan kami bersama AIA memberikan akses yang mudah terhadap *medical check-up* serta menyediakan berbagai program yang membantu masyarakat mengadopsi gaya hidup sehat," kata dia.

Sepanjang tahun 2018 hingga 2020, diketahui bahwa tiga jenis pemeriksaan tertinggi yang dilakukan masyarakat Indonesia antara lain pemeriksaan kadar kolesterol, diabetes dan defisiensi vitamin D.

Judul	Tak Hanya Covid-19, Penyakit Diabetes dan Hipertensi Juga Mengintai
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan AIA Financial
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/kesehatan/1606454/tak-hanya-covid-19-penyakit-diabetes-dan-hipertensi-juga-mengintai
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Tak Hanya Covid-19, Penyakit Diabetes dan Hipertensi Juga Mengintai

JawaPos | Kesehatan | Published at Kamis, 07 Oktober 2021 - 20:05









JawaPos.com Selama pandemi, perhatian dunia lebih tertuju pada Covid-19, sementara beberapa penyakit tak menular seperti diabetes dan hipertensi tetap mengintai. Gaya hidup selama di rumah saja membuat masyarakat lebih banyak tak bergerak dan justru mengandalkan makanan dan minuman secara instan.

Gula darah, tekanan darah, dan juga kolesterol mulai naik. Akibatnya, penyakit hipertensi dan juga diabetes menjadi ancaman.

Hanya fokus dengan Covid-19, sementara beberapa penyakit yang juga mengkhawatirkan tidak terlalu terekspos. Ancaman penyakit serius seperti kolesterol, diabetes melitus hingga hipertensi sudah ada sejak dahulu bahkan sebelum pandemi, kata Direktur Utama Prodia, Dewi Mulliaty, dalam webinar AIA Vitality bersama Prodia secara daring baru-baru ini.

Hingga saat ini Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mencatat angka kematian terbanyak bukan karena Covid-19 melainkan dari penyakit tidak menular. Berdasarkan data Kemenkes 2017, Riskesdas 2018 serta beberapa research & clinical practice, setidaknya ada 71.000 kasus DBD, sekitar 3 juta kasus dari hepatitis, 90 persen wanita dan ibu hamil mengalami defisiensi vitamin D serta sekitar dari 463 juta kasus untuk diabetes melitus diseluruh dunia.

Maka penting untuk selalu melakukan medical check-up, tegasnya.

Medical check up menjadi bagian gaya hidup sehat sebagai tindakan preventif, tambah Dewi.

Kapan MCU Sebaiknya Dilakukan?

Menurutnya, Medical check-up secara rutin sebaiknya dilakukan setahun sekali dan akan lebih baik lagi dalam jangka waktu enam bulan sekali tergantung dengan usia. Saat kondisi pandemi, medical check-up menjadi lebih penting dari sebelumnya, di mana kondisi penyakit serius maupun Covid-19 sering kali tidak menimbulkan gejala.

Oleh karena itu sangat penting untuk selalu memantau dan memastikan kondisi kesehatan, katanya.

Kathryn Monika Parapak dari AIA menilai masyarakat juga perlu melakukan tindakan preventif dengan menjalankan pola hidup sehat, mulai dari pilihan asupan makanan serta aktif berolahraga. Masyarakat didorong melakukan perubahan perilaku positif dalam jangka panjang.

Sepanjang tahun 2018 hingga 2020, diketahui bahwa tiga jenis pemeriksaan tertinggi yang dilakukan masyarakat Indonesia antara lain pemeriksaan kadar kolesterol, diabetes dan defisiensi vitamin D. Data Riset Kesehatan Dasar 2018 mengungkapkan, 35 persen penduduk Indonesia memiliki kadar kolesterol jahat (LDL) lebih tinggi dari batas normal. Kondisi ini juga diperburuk dengan prevalensi kolesterol baik (HDL) yang rendah menurut BMC Public Health 2019. Gaya hidup tidak sehat seperti kebiasaan mengonsumsi makanan instan dan berminyak, kebiasaan merokok, serta kurangnya aktivitas fisik menjadi kontribusi utama penyebab tingginya angka lemak jahat di dalam tubuh.

Hal ini menunjukkan sudah dimulai kesadaran bahwa medical check-up secara rutin sangat diperlukan untuk mencegah dan mendeteksi gangguan kesehatan sebelum kondisinya menjadi lebih serius sehingga dapat mengambil tindakan preventif dan medis yang diperlukan, kata Kathryn.

Judul	Astra Life Berikan Manfaat Tambahan Isolasi Mandiri
Nama Media	Jurnalnusantara.com
Newstrend	Layanan Program ISOMAN Astra Life
Halaman/URL	http://jurnalnusantara.com/2021/10/06/astra-life-berikan-manfaat-tambahan-isolasi-mandiri/
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Astra Life Berikan Manfaat Tambahan Isolasi Mandiri

Admin - Ekonomi & Bisnis - 48 Views



PT ASURANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Sick asian male of corona virus looking through the window and wearing mask protection and recovery from the illness in home. Quarantine. Patient isolated to prevent infection.

f Jakarta, JNcom – Sebagai bentuk komitmen dan dukungan bagi nasabah dalam menghadapi pandemi Covid-19 yang saat ini masih berlangsung, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) memberikan manfaat tambahan untuk tertanggung yang terpapar Covid-19 dan harus menjalani isolasi mandiri (ISOMAN). "Bagi kami, kesehatan nasabah adalah yang utama di masa pandemi ini, untuk itu meskipun tren penyebaran virus ini sudah menurun, Astra Life tetap memberikan perlindungan kesehatan tambahan bagi nasabah yang terpapar virus Covid-19 dan harus menjalani isolasi mandiri. Diharapkan program ini bisa membantu meringankan beban nasabah dan agar tetap tenang dan fokus pada pemulihan kesehatannya saat menjalani isoman", ujar Windawati Tjahjadi – Presiden Direktur Astra Life.

g+ Program yang berlangsung sejak tanggal 20 September 2021 hingga 19 Desember 2021 ini diberikan kepada seluruh tertanggung yang memiliki produk asuransi Astra Life perorangan yang dilengkapi dengan Asuransi Tambahan Perawatan Medis dan Bedah, Asuransi Tambahan Perawatan Medis dan Bedah Plus, dan Asuransi Tambahan Medicare Premier, yang polisnya masih berlaku (aktif) saat tertanggung menjalani ISOMAN. Pemberian manfaat ISOMAN diberikan kepada Tertanggung penderita Covid-19 yang tidak mengalami gejala (orang tanpa gejala – OTG) dan juga yang mengalami gejala ringan berupa demam tinggi, batuk, muntah, diare dan anosmia.

g+ Untuk mendapatkan manfaat ini, Tertanggung yang terkonfirmasi positif Covid-19 dapat menunjukkan hasil polymerase chain reaction (PCR) awal sebelum ISOMAN dan menyertakan dokumen pendukung lainnya. Biaya yang dibayarkan untuk manfaat ISOMAN adalah biaya penginapan/hotel (jika ISOMAN tidak dilakukan di rumah/tempat tinggal Tertanggung), biaya konsultasi dokter (rawat jalan), biaya pemeriksaan yang terkait dengan diagnosis Covid-19 (termasuk biaya PCR), serta biaya pembelian obat dan vitamin sesuai dengan resep dokter. Biaya maksimum manfaat ISOMAN yang dapat dibayarkan adalah sebesar Rp5.000.000,- per Tertanggung dan mengurangi limit manfaat polis yang dimiliki.

g+ Syarat, ketentuan serta informasi lebih lanjut mengenai manfaat ISOMAN ini, dapat dilihat di www.astralife.co.id atau dapat menghubungi melalui layanan Hello Astra Life melalui nomor telepon 1500 282 atau melalui e-mail hello@astralife.co.id yang dapat dihubungi 24/7. Selain itu, informasi mengenai manfaat ISOMAN ini juga dapat ditanyakan melalui Whatsapp di nomor 08952 1500 282 yang beroperasi pada hari Senin-Jumat pukul 08.00 – 17.00 WIB. "Mari kita terus menjaga kesehatan, tetap mengobarkan semangat positif dan sama-sama berdoa agar pandemi ini dapat segera kita lalui", ujar Windawati menutup pembicaraan. (Red)

Judul	Penting, Melindungi Kesehatan Diri dari Penyakit Kritis
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Produk Bancassurance Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/humaniora/438413/penting-melindungi-kesehatan-diri-dari-penyakit-kritis
Tanggal Berita	2021-10-07
Sentimen	Netral

Kemudi 07 Oktober 2021, 10:15 WIB
Penting, Melindungi Kesehatan Diri dari Penyakit Kritis
 Mediaindonesia.com | Humaniora



2021-10-07
 Foto: DDB
 Para pendengar dalam webinar DBS eTalk Series bertajuk 'Autoimmune: What's Keep You Apart: Living Well with Loved Ones'.

BERDASARKAN data The Lupus Foundation of America, diperkirakan ada 16 ribu kasus baru penyakit autoimun lupus setiap tahun di seluruh dunia. Sayangnya, kesadaran masyarakat terhadap penyakit autoimun saat ini masih rendah karena gejalanya yang bervariasi dan menyerupai beragam penyakit lainnya.

Sebagai bagian dari komitmen DBS Treasures yang secara proaktif berkomunikasi dengan nasabah untuk menyampaikan insight serta solusi yang relevan, hadir webinar DBS eTalk Series bertajuk 'Autoimmune: What's Keep You Apart: Living Well with Loved Ones'. Acara ini merupakan bagian dari peluncuran produk perlindungan terbaru MIECP Critical Protection (MIECP) yang fokus memberikan perlindungan terhadap penyakit kritis, termasuk yang disebabkan oleh penyakit autoimun. Hal ini menjadi penguatan strategi manajemen kekayaan yang memberikan keamanan Nasabah dari DBS Treasures sebagai mitra manajemen kekayaan.

Isian ditutup oleh Google

Baca juga: [Pemprov: Warga KTP Non-DKI Doleh Divaksin Moderna](#)

Isian ditutup oleh Google

Baca Juga
 Dokter : Vitamin D Bantu Mitigasi Risiko Terjangkit Penyakit
 Cara mempercepat prota dalam 1 malam!
 Banyak Kebiasaan Naluri Chandrasmita Berubah dengan Metabolik

Hal tersebut dipertegas oleh Rudy Tondjung, Consumer Banking Director, PT Bank DBS Indonesia yang menyampaikan bahwa produk MIECP melengkapi blueprint strategi manajemen kekayaan dari DBS Treasures, mencakup rangkaian produk perlindungan komprehensif yang relevan bagi Nasabah. DBS Treasures bermitra dengan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) meluncurkan MIECP sebagai komitmen untuk melindungi kesehatan dan kekayaan, serta daya hidup.

"Penyakit autoimun merupakan suatu kondisi di mana sistem kekebalan tubuh secara keliru menyerang tubuh sendiri karena tidak dapat membedakan antara sel asing dan sel tubuh sendiri. Sistem kekebalan tubuh salah mengira bagian tubuh sendiri, seperti persendian atau kulit, sebagai benda asing dan melepaskan protein yang disebut autoantibodies untuk menyerang sel-sel sehat," papar Dokter Spesialis Penyakit Dalam, Dr. dr. Steven Sumantri, DAA, SpPD, K-AI.

"Saat ini ada lebih dari 150 jenis penyakit autoimun yang diketahui, dapat ditandai dengan munculnya gejala-gejala umum seperti kelelahan, otot pegal, bengkak dan kemerahan, demam ringan, mulut rasa, dan benjolan di tangan dan kaki, rambut rontok, serta ruam kulit. Penyakit autoimun dapat menyebabkan timbulnya penyakit lainnya, atau bahkan berakibat fatal jika tidak ditangani dengan baik dan tepat. Namun pasiennya dapat menjalani hidup dengan baik dan nyaman jika terdiagnosis sejak awal serta mendapatkan perawatan yang tepat secara konsisten."

Isian ditutup oleh Google

Qury Sandioriva, Puteri Indonesia 2009 dan Duta Autoimmune Indonesia, menceritakan pengalamannya pribadinya terkait penyakit autoimun yang ia derita sejak usia 16. "Saya yang dulunya sering berenergi olahraga di luar rumah, tiba-tiba mengalami sakit kepala hebat, sering pingsan dan badan terasa mudah lelah dan bahkan sesak nafas. Saat itu, dokter mendiagnosa saya menderita darah rendah, tapi hasil laboratorium menunjukkan hasil yang normal. Saat ditobatkan sebagai Puteri Indonesia di usia 17 tahun, kondisi saya memburuk dengan gejala seperti kulit terasa perih, ngilu sendi dan tulang, otot dan saraf kaki hingga saya mengalami koma selama 3-4 hari." Qury juga merasakan bagaimana tips organ yang rusak dalam tahap penyembuhan, bertambah menjadi tubuh organ, dan penyakit autoimun tersebut kembali muncul akibat terpapar covid 19 pada pertengahan 2021 lalu.

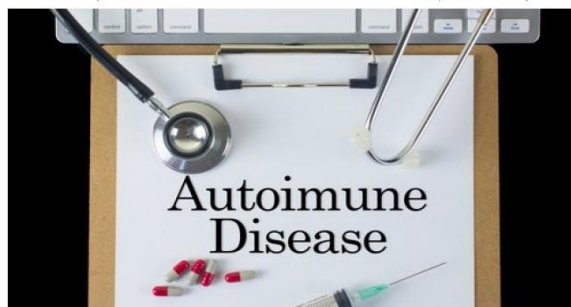
MIECP hadir sebagai produk asuransi yang menyediakan perlindungan pertanggungan terhadap 41 penyakit kritis yang didiagnosis di tahap awal, dan pertanggungan terhadap hingga 81 penyakit kritis di tahap akhir. Produk ini memiliki fitur unik dan terbaru Power Reset, di mana Nasabah dapat memperbaharui uang pertanggungan menjadi 100% setelah klaim pertama di tahap awal penyakit kritis atau setelah klaim perawatan di ICU. Sehingga, para nasabah akan mendapatkan perlindungan kesehatan yang optimal, serta terlepas dari beban pikiran akan biaya perawatan yang besar karena penyakit kritis, termasuk penyakit autoimun. (DGA-1)

Judul	Waduh! Jumlah Orang Sakit Autoimun Terus Bertambah Setiap Tahun
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Produk Bancassurance Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://www.suara.com/health/2021/10/08/060500/waduh-jumlah-orang-sakit-autoimun-terus-bertambah-setiap-tahun
Tanggal Berita	2021-10-08
Sentimen	Netral

Waduh! Jumlah Orang Sakit Autoimun Terus Bertambah Setiap Tahun

M. Reza Sulaiman | Lilis Vanwati

Jum'at, 08 Oktober 2021 | 06:05 WIB



Penyakit autoimun. (Shutterstock)

Suara.com - Kasus **autoimun** di dunia kian meningkat setiap tahun. Data The Lupus Foundation of America memperkirakan ada 16 ribu orang di dunia didiagnosis autoimun lupus setiap tahunnya.

Meski begitu, kesadaran masyarakat terhadap **penyakit autoimun** masih rendah karena gejalanya yang bervariasi dan menyerupai penyakit lain.

Menurut dokter spesialis penyakit dalam Dr. dr. Stevent Sumantri, Sp.PD., K-AI, jenis baru penyakit autoimun juga kian bertambah seiring waktu. Hingga saat ini telah ditemukan lebih dari 150 jenis penyakit autoimun.

"Lebih dari 150 jenis penyakit autoimun yang diketahui. Dapat ditandai dengan munculnya gejala-gejala umum seperti kelelahan, otot pegal, bengkak dan kemerahan, demam ringan, mati rasa dan kesemutan di tangan dan kaki, rambut rontok, serta ruam kulit," jelas dokter Stevent saat webinar DBS eTalk Series 'Autoimmune Won't Keep You Apart: Living Well With Loved Ones', Kamis (7/10/2021).

Baca Juga:

Kisah Wanita Nyawanya Terancam Penyakit Langka, Selamat Berkat Jadi Model Dewasa



Penyakit autoimun. (Shutterstock)

Penyakit autoimun merupakan suatu kondisi di mana sistem kekebalan secara keliru menyerang tubuh sendiri karena tidak dapat membedakan antara sel asing dan sel tubuh.

Dokter Stevent menjelaskan, pada **pengidap autoimun**, sistem kekebalan tubuh salah mengira bagian tubuh sendiri, misalnya persendian atau kulit, sebagai benda asing dan melepaskan protein yang disebut autoantibodies untuk menyerang sel-sel sehat.

"Penyakit autoimun dapat menyebabkan timbulnya penyakit lainnya, atau bahkan berakibat fatal jika tidak ditangani dengan baik dan tepat," ucapnya.

Judul	Premi Asuransi Melonjak
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Premi Industri Asuransi Per Agustus 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-10-08
Sentimen	Netral

Premi Asuransi Melonjak

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai, stabilitas sistem keuangan masih terjaga selama pandemi. Terlihat dari pemulihan ekonomi yang terus berjalan, sehingga mendorong pertumbuhan bisnis asuransi.

Deputi Komisioner Manajemen Strategis dan Logistik OJK, Anto Prabowo mengungkapkan, industri asuransi berhasil menghimpun total premi sebesar Rp 20,9 triliun pada Agustus 2021. "Dengan rincian industri asuransi jiwa sebesar Rp13,6 triliun, asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp7,3 triliun," kata Anto, dalam keterangan resmi dikutip, Kamis (7/10).

Rasio solvabilitas (RBC) industri asuransi juga tetap terjaga. Tercatat, RBC industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing sebesar 633,6% dan 336,8%. Jauh di atas ambang batas ketentuan OJK sebesar 120%.

Namun perkembangan global masih perlu dicermati, terutama tren peningkatan inflasi akibat penyebaran varian delta dan pengetatan kebijakan moneter.

Ferrika Sari