

Selasa, 9 November 2021

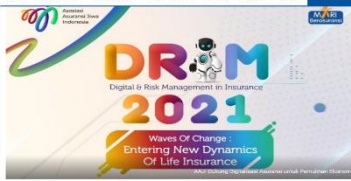
FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI Dukung Digitalisasi Asuransi untuk Pemulihan Ekonomi Lewat Penyelenggaraan DRiM 2021
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM) 2021
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/96896/aaji-dukung-digitalisasi-asuransi-untuk-pemulihan-ekonomi-lewat-penyelenggaraan-drim-2021
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Positif

AAJI Dukung Digitalisasi Asuransi untuk Penyelenggaraan DRiM 2021

Oleh: Harjanto | Senin, 08 November 2021 | 08:27 WIB

HOMER INDUSTRI NASIONAL PARAWISATA IPTEK ENERGI AGRO KUDUSMAN



Berita Terkait

INDUSTRY.co.id Jakarta – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali menegaskan konsistensinya dalam mendukung transformasi dan inovasi digital perusahaan asuransi dengan menyelenggarakan kegiatan Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM).

Kegiatan ini merupakan agenda tahunan sejak tahun 2018, sebagai bentuk fokus dan perhatian AAJI terhadap kecemasan industri asuransi dalam memasuki era digital termasuk dalam hal ini kesiapan infrastruktur dan kesiapan manajemen risiko teknologi informasi.

DRiM tahun 2021 akan diselenggarakan pada hari Kamis, 11 November 2021 secara daring dengan mengangkat tema *Waves of Change: Entering New Dynamics of Life Insurance*.

Dengan tema ini, AAJI ingin memberikan gambaran kepada seluruh pelaku industri asuransi akan perubahan-perubahan baru di tengah pandemi.

Aspek terpenting dalam tema ini adalah dengan memikirkan bagaimana tata kelola dan manajemen risiko yang baik dapat meningkatkan perlindungan konsumen serta kualitas pelayanan konsumen dalam menentukan produk asuransi yang paling sesuai.

Selain dengan hal ini, OJK telah menerbitkan POJK Nomor 4/POJK.05/2021 Tentang Manajemen Risiko Dalam Penggunaan Teknologi Informasi Oleh Lembaga Jasa Keuangan Nonbank pada Maret lalu.

Oleh karena itu, Ketua Panitia DRiM 2021, Hengky Djopasantoso meyakini topik yang diangkat dalam gelaran acara DRiM tahun ini sangat relevan dan dibutuhkan oleh para pelaku industri asuransi sebagai referensi untuk melakukan inovasi ke depannya.

"Pandemi yang terjadi sejak tahun 2020 telah banyak menciptakan perubahan baik secara individu, kehidupan bermasyarakat, kegiatan ekonomi dan bisnis serta lini kehidupan lainnya. Perubahan pola kehidupan ini telah membentuk kebiasaan baru di masyarakat yang akan bertahan beberapa tahun ke depan," jelas Hengky yang dikutip **INDUSTRY.co.id**, Senin (8/11/2021).

"Perusahaan asuransi jiwa harus dapat melakukan penerapan manajemen risiko yang terintegrasi dalam setiap tahapan penggunaan teknologi informasi sejak proses perencanaan, pengadapan, pengembangan, operasional, pemeliharaan hingga penggunaan sumber daya teknologi informasi. Industri asuransi perlu melakukan inovasi untuk tetap berada pada kondisi bisnis yang benar dan mampu memberikan layanan dan perlindungan yang maksimal kepada masyarakat," jelas Hengky.

Mempaparkan keynote speakers Kepala Eksekutif Pengawasan KIB OJK Roswandi dan Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon. Didukung pembicara materi Yusewohady dari Inventure, Michael Rofte - Swiss Re, Edlyn Khoo - NTUC Income dan Tek Yew Chia dari Oliver Wyman.

Menurut Hengky, melalui kegiatan DRiM ini para pelaku industri asuransi akan mendapatkan banyak pandangan baru tentang digitalisasi dan pengelolaan manajemen risiko yang baik dan para pembicara berkesempatan untuk berdiskusi dengan para peserta dan kompetitor di bidangnya.

Peningkatan Penetrasi Asuransi dan Pemulihan Ekonomi melalui Digitalisasi

Selama pandemi berlangsung 2 tahun belakangan ini, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia tercatat stagnan dengan jumlah Tertanggung perorangan pada pertengahan tahun 2021 sebanyak 20,04 juta orang yang tidak jauh berbeda dengan jumlah Tertanggung perorangan pada periode sama tahun lalu sebanyak 19,92 juta orang.

Sedangkan polis perorangan pada pertengahan tahun 2021 sebanyak 19,03 juta polis, juga tidak jauh berbeda dengan jumlah polis perorangan pada periode sama tahun lalu sebanyak 18,90 juta orang. Dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini sebanyak 277,2 juta orang, jelas bahwa peluang pertumbuhan masih terbuka lebar.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyebutkan bahwa AAJI sangat mendukung transformasi digital industri asuransi jiwa karena digitalisasi diharapkan dapat memacu inovasi produk dan layanan agar bisa lebih baik lagi dalam menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

"Terlalu transformasi digital yang dijalankan perusahaan ini perlu diimbangi dengan tata kelola dan manajemen risiko yang baik, khususnya dalam meningkatkan kualitas pelayanan, cakupan perlindungan dan siklus perjalanan konsumen untuk menentukan produk yang terbaik bagi masing-masing individu. Karena itu, industri asuransi membutuhkan dukungan penuh dari Pemerintah dan Regulator dalam upaya digitalisasi yang dilakukan sehingga mampu memenuhi kebutuhan nasabah yang terus berubah," ungkapnya.

Budi juga memaparkan bahwa upaya pemenuhan kebutuhan nasabah ini telah mendorong pertumbuhan kanal distribusi digital industri asuransi jiwa. AAJI mencatat pendapatan premi dari kanal pemasaran digital melalui e-commerce pada tahun 2019 bertumbuh sebesar 92,6 persen disusul dengan pertumbuhan di tahun 2020 sebesar 128,6 persen. Budi optimis kanal distribusi digital ini akan berkembang lebih jauh ke depannya seiring dengan peningkatan kualitas tata kelola dari pelaku industri asuransi jiwa.

"Industri asuransi merupakan industri yang besar. Dengan aset lebih dari Rp 500 T, industri asuransi dapat membantu pembangunan Pemerintah melalui penempatan investasi. Jumlah ini akan semakin bertambah apabila penetrasi asuransi jiwa terus meningkat. Dengan demikian, regulasi yang mendukung perkembangan digital industri asuransi dan tata kelolanya sangat lah dibutuhkan dalam rangka menjangkau pasar yang lebih luas," tutup Budi.

Judul	AAJI DUKUNG DIGITALISASI ASURANSI, PENINGKATAN PERLINDUNGAN DAN KUALITAS PENGALAMAN KONSUMEN SEBAGAI KONTRIBUTSI DALAM PEMULIHAN EKONOMI INDONESIA MELALUI PENYELENGGARAAN DRIM 2021
Nama Media	Gayakeren.id
Newstrend	Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM) 2021
Halaman/URL	https://gayakeren.id/2021/11/08/aaji-dukung-digitalisasi-asuransi-peningkatan-perlindungan-dan-kualitas-pengalaman-konsumen-sebagai-kontribusi-dalam-pemulihan-ekonomi-indonesia-melalui-penyeleenggaraan-drim-2021/
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Positif

AAJI DUKUNG DIGITALISASI ASURANSI, PENINGKATAN PERLINDUNGAN DAN KUALITAS PENGALAMAN KONSUMEN SEBAGAI KONTRIBUTSI DALAM PEMULIHAN EKONOMI INDONESIA MELALUI PENYELENGGARAAN DRIM 2021

On November 8, 2021 by aranda rastiati

Home / 2021 / November / 8 / AAJI Dukung Digitalisasi Asuransi, Peningkatan Perlindungan Dan Kualitas Pengalaman Konsumen Sebagai Kontribusi Dalam Pemulihan Ekonomi Melalui Penyelenggaraan DRIM 2021




GayaKeren.id – Asosiasi Asuransi Zina Indonesia (AAZI) kembali memajukan kelestariannya dalam mendukung transformasi dan inovasi digital perusahaan asuransi dengan menyelenggarakan kegiatan Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM). Kegiatan ini merupakan agenda tahunan sejak tahun 2018, sebagai bentuk tolong dan perhatian AAZI terhadap kesiapan industri asuransi dalam memasuki era digital tersebut dalam hal ini kesiapan infrastruktur dan kesiapan manajemen risiko teknologi informasi.

DRiM tahun 2021 akan diselenggarakan pada hari Kamis, 11 November 2021 secara daring dengan mengangkat tema *Waves of Change: Entering New Dynamics of Life Insurance*. Dengan tema ini, AAZI ingin memotivasi generasi kepada seluruh pelaku industri asuransi akan perubahan-perubahan yang terjadi di industri asuransi dan juga perkembangan sektor global akibat adanya pandemi. Aspek terpenting dalam tema ini adalah dengan memotivasi bagaimana kita keluar dan manajemen risiko yang baik dapat meningkatkan perlindungan konsumen serta kualitas pelayanan konsumen dalam memastikan profil asuransi yang paling aman.

Sejalan dengan hal ini, OJK telah menetapkan POJK Nomor 4/POJK.05/2021 Tentang Manajemen Risiko Dalam Penggunaan Teknologi Informasi Oleh Lembaga Jasa Keuangan Syariah pada Masa Ini. Oleh karena itu, Ketua Panitia DRIM 2021, Hengky Djiprananto menyambut topik yang diangkat dalam gelaran acara DRIM tahun ini sangat sesuai dan dibutuhkan oleh para pelaku industri asuransi sebagai referensi untuk melakukan inovasi ke depannya.

"Pandemi yang terjadi sejak tahun 2020 telah banyak menimbulkan perubahan baik secara individu, kehidupan bermasyarakat, kegiatan ekonomi dan bisnis serta lini kehidupan lainnya. Perubahan pola kehidupan ini telah membentuk kebiasaan baru di masyarakat yang akan berubah beberapa tahun ke depan. Perusahaan asuransi juga harus dapat melakukan penyesuaian manajemen risiko yang terintegrasi dalam setiap tahapan penggunaan teknologi informasi seperti proses penentuan, pengaduan, pengembangan, operasional, pemeliharaan hingga penggunaan nilai daya teknologi informasi. Industri asuransi perlu melakukan inovasi untuk tetap berada pada koridor bisnis yang benar dan mampu memberikan layanan dan perlindungan yang maksimal kepada masyarakat," jelas Hengky.

Memampukan keynote speaker Kepala Eksekutif Pengawasan RKNB OJK Riwandi dan Ketua Dewan Pengawas AAJI Budi Tampubolon. Didukung pembicara tamu Yewshady dan Terence, Michael Raffe, Swiss Re, Edy Khoo – NTUC Income dan Tek Yew Chia dan Oliver Wynans, Monerit Group, melalui kegiatan DRIM ini para pelaku industri asuransi akan mendapatkan banyak penguatan baru tentang digitalisasi dan pengetahuan manajemen risiko yang baik dari para pembicara berlatar belakang internasional yang telah berpengalaman dan kompeten di bidangnya.

Peningkatan Penetrasi Asuransi dan Pemulihan Ekonomi melalui Digitalisasi

Selama pandemi berlangsung 2 tahun belakangan ini, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia tercatat stagnan dengan jumlah tertanggung perorang pada pertengahan tahun 2021 sebanyak 20,04 juta orang yang tidak jauh berbeda dengan jumlah tertanggung perorang pada periode sama tahun lalu sebanyak 18,92 juta orang. Sedangkan pada pertengahan tahun 2021 sebanyak 19,03 juta jiwa yang tidak jauh berbeda dengan jumlah pada pertengahan pada periode sama tahun lalu sebanyak 15,99 juta orang. Dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini sebanyak ± 272,2 juta orang, jelas bahwa peluang pertumbuhan masih terbuka lebar.

Ketua Dewan Pengawas AAJI, Budi Tampubolon menyebutkan, "AAJI sangat mendukung transformasi digital industri asuransi jiwa karena digitalisasi diharapkan dapat memunculkan inovasi produk dan layanan agar bisa lebih baik lagi dalam menyajikan seluruh layanan insurance. Transformasi digital yang dilakukan perusahaan ini perlu didukung dengan tata kelola dan manajemen risiko yang baik, literasi masyarakat, serta keterbukaan informasi pelayanan, sebagai perlindungan dan nilai pelayanan konsumen untuk memastikan produk yang terbaik bagi masing-masing individu. Karena itu, industri asuransi membutuhkan dukungan penuh dari Pemerintah dan Regulator dalam upaya digitalisasi yang dilakukan sehingga mampu memastikan kebutuhan nasabah yang terus berubah."

Budi juga menambahkan bahwa upaya pemadatan kehidupan usaha ini telah mendorong pertumbuhan kanal distribusi digital industri asuransi jiwa. AAJI mencatat pendapatan premi dari kanal pemasaran digital melalui e-commerce pada tahun 2019 bertambah sebesar 92,6 persen disertai dengan pertumbuhan di tahun 2020 sebesar 126,6 persen. Budi optimis kanal distribusi digital ini akan berkembang lebih jauh ke depannya seiring dengan peningkatan kualitas tata kelola dari pelaku industri asuransi jiwa.

"Industri asuransi merupakan industri yang besar. Dengan aset lebih dari Rp 500 T, industri asuransi dapat mendukung pembangunan Perekonomian melalui penempatan investasi. Hasil ini akan semakin bertambah apabila penetrasi asuransi jiwa terus meningkat. Dengan demikian, regulasi yang mendukung perkembangan digital industri asuransi dan tata kelolanya sangat baik dibutuhkan dalam rangka menjangkau pasar yang lebih luas," tutup Budi.

Judul	AAJI Dorong Digitalisasi Perusahaan Asuransi Demi Tingkatkan Pengalaman Konsumen
Nama Media	Trenasia.com
Newstrend	Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM) 2021
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/aaji-dorong-digitalisasi-perusahaan-asuransi-demi-tingkatkan-pengalaman-konsumen
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Positif

AAJI Dorong Digitalisasi Perusahaan Asuransi Demi Tingkatkan Pengalaman Konsumen

08 November 2021 10:10 WIB

Penulis: Muhamad Arfan Septikawan
Editor: Vaga Aulia



AAJI Dorong Digitalisasi Perusahaan Asuransi Demi Tingkatkan Pengalaman Konsumen, Foto: Tren Asia/Trenasia

08/11/2021

JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai digitalisasi perusahaan asuransi mesti segera dilakukan. Hal itu diyakini akan meningkatkan customer experience atau pengalaman konsumen, hingga efisien bagi konsumen.

Dalam mengukur kesiapan pelaku industri, AAJI akan menyelenggarakan Webinar Digital Risk Management in Insurance (DRiM) pada Kamis, 11 November 2021. Dihelat secara daring, AAJI mengangkat tema *Waves of Change: Entering New Dynamics of Life Insurance*.

Kurs Dolar Hari Ini: Pertumbuhan Ekonomi Melambat, Rupiah Diramal Melemah ke Rp14.400

IHSG Bergerak Netral, Saham TOWR dan MYOR Jadi Pilihan UOB Kay Hian
Kado Akhir Tahun dari BBKA, Tebar Dividen Interim Rp25 per saham

Ketua Panitia DRiM 2021, Hengky Djojasantoso membeberkan digitalisasi juga mesti dibarengi dengan penguatan pada aspek keamanan data. Hal ini sejalan dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 4/POJK.05/2021 Tentang Manajemen Risiko Dalam Penggunaan Teknologi Informasi Oleh Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank.

"Perusahaan asuransi jiwa harus dapat melakukan penerapan manajemen risiko yang terintegrasi dalam setiap tahapan penggunaan teknologi informasi sejak proses perencanaan, pengadaan, pengembangan, operasional, pemeliharaan hingga penggunaan sumber daya teknologi informasi," kata Hengky dalam keterangan tertulis yang diterima *TrenAsia.com*, Senin, 8 November 2021.

Selama pandemi berlangsung dua tahun belakangan ini, penetrasi asuransi jiwa di Indonesia tercatat stagnan dengan jumlah tertanggung perorangan pada semester I-2021 sebanyak 20,04 juta orang. Jumlah itu hanya naik sedikit dibandingkan semester I-2020 yang sebesar 16,92 juta orang.

Sudah Raup Rp796,37 Triliun, Kemenkeu Urung Gelar Enam Lelang SBN
Bill Gates Peringatan Dunia untuk Bersiap Hadapi Ancaman Bioterrorisme
Pendapatan Underwriting Tumbuh 7,5 Persen, Tugu Insurance Raup Laba Rp229 Miliar pada Kuartal III-2021

Sedangkan polis perorangan pada semester I-2021 sebanyak 19,03 juta atau naik tipis dibandingkan semester I-2020 yang mencapai 15,95 juta polis. Hengky menilai pangsa pasar industri asuransi jiwa masih sangat potensial.

"Industri asuransi perlu melakukan inovasi untuk tetap berada pada koridor bisnis yang benar. Dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini sebanyak 272,2 juta orang, jelas bahwa peluang pertumbuhan masih terbuka lebar," jelas Hengky.

Sementara itu, Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyebutkan total aset industri asuransi telah menembus Rp500 triliun. Dengan aset yang terus merangkak, Budi bilang penting bagi regulator untuk terus menerbitkan kebijakan penguatan digitalisasi.

"Jumlah ini akan semakin bertambah apabila penetrasi asuransi jiwa terus meningkat. Dengan demikian, regulasi yang mendukung perkembangan digital industri asuransi dan tata kelolanya sangatlah dibutuhkan dalam rangka menjangkau pasar yang lebih luas," papar Budi.



Judul	Penetrasi Stagnan, Peluang Bisnis Asuransi Jiwa Masih Terbuka
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Transformasi Digital Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/penetrasi-stagnan-peluang-bisnis-asuransi-jiwa-masih-terbuka/
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Positif

FINANCE
Penetrasi Stagnan, Peluang Bisnis Asuransi Jiwa Masih Terbuka



Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan penetrasi bisnis dalam kurun waktu dua tahun terakhir berjalan stagnan. Hal ini justru menjadikan peluang usaha di industri tersebut masih terbuka lebar di masa depan.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan, hingga pertengahan tahun 2021, tercatat jumlah tertanggung perorangan sebanyak 20,04 juta orang. Angka ini tidak jauh berbeda dengan jumlah tertanggung perorangan pada periode sama tahun lalu sebanyak 16,92 juta orang. Sedangkan polis perorangan pada pertengahan tahun 2021 mencapai 19,03 juta polis. Angka ini juga tidak jauh berbeda dengan jumlah polis perseorangan pada periode sama tahun lalu sebanyak 15,95 juta orang.

"Dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini sebanyak 272,2 juta orang, jelas bahwa peluang pertumbuhan masih terbuka lebar," kata Budi melalui keterangan resmi AAJI, Senin (8/11/2021).

Menurut Budi, untuk memaksimalkan potensi tersebut diperlukan transformasi digital di industri terkait. Transformasi ini dapat memacu inovasi produk dan layanan agar bisa menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

Selain itu, transformasi digital perusahaan perlu diimbangi dengan tata kelola dan manajemen risiko yang baik, khususnya dalam meningkatkan kualitas pelayanan, cakupan perlindungan, dan siklus perjalanan konsumen untuk menentukan produk yang terbaik bagi masing-masing individu.

"Karena itu, industri asuransi membutuhkan dukungan penuh dari pemerintah dan regulator dalam upaya digitalisasi yang dilakukan sehingga mampu memenuhi kebutuhan nasabah yang terus berubah," ujarnya.

Di sisi lain, Budi menuturkan, saat ini terjadi pertumbuhan kebutuhan nasabah yang berdampak pula pada peningkatan pendapatan premi, khususnya melalui platform *e-commerce*. Berdasarkan catatan AAJI, pendapatan premi dari kanal pemasaran digital melalui *e-commerce* pada tahun 2019 bertumbuh sebesar 92,6% disusul dengan pertumbuhan pada tahun 2020 sebesar 128,6%.

Dia pun optimis, ke depan kanal distribusi digital ini akan berkembang lebih jauh seiring dengan peningkatan kualitas tata kelola dari pelaku industri asuransi jiwa. "Industri asuransi merupakan industri besar. Dengan aset lebih dari Rp 500 triliun, industri asuransi dapat membantu pembangunan pemerintah melalui penempatan investasi. Jumlah ini akan semakin bertambah apabila penetrasi asuransi jiwa terus meningkat," tandasnya.

Judul	Aset investasi industri asuransi jiwa tumbuh 10,8% per September 2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Aset Investasi Industri Asuransi Jiwa Per September 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aset-investasi-industri-asuransi-jiwa-tumbuh-108-per-september-2021
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Aset investasi industri asuransi jiwa tumbuh 10,8% per September 2021

Selita, 06 November 2021 / 16:54 WIB



KONTAN.CO.ID - JAKARTA, Industri asuransi jiwa masih mencatatkan pertumbuhan aset investasi seiring kondisi volatilitas pasar modal yang sudah tidak terlalu tinggi. Per September 2021, aset investasi industri asuransi jiwa tumbuh 10,8% yoy menjadi Rp 494,17 triliun.

Berdasarkan data OJK, aset reksadana masih mendominasi sekitar 33,80% dari keseluruhan portofolio investasi industri asuransi jiwa. Adapun, nilai investasi di aset tersebut mencapai Rp 165,97 triliun.



Selanjutnya, ada aset saham yang berkontribusi sekitar 28,49% terhadap keseluruhan portofolio dengan nilai mencapai Rp 140,79 triliun. Sebagai perbandingan, pada periode sebelumnya di tahun lalu nilai investasi di saham sebesar Rp 115,66 triliun atau tumbuh 21,6% yoy.

Adapun, pertumbuhan aset investasi dalam crih BNI Life yang mencatatkan pertumbuhan 13% yoy dengan nilai mencapai Rp 26,5 triliun. Sama dengan industri, aset reksadana menjadi pilihan utama perusahaan untuk menempatkan investasinya.

Raca Juga: **Perkuat bisnis, IFG beli 10% saham Jendro di Intellwit.**

"Aset investasi terbesar pada reksa dana sekitar 96% dari total aset kami dan sebagian besar merupakan reksa dana pendapatan tetap," ujar Direktur Keuangan GNI Life, Eben Ezer Nainggolan.

Bukan tanpa alasan, Eben menjelaskan bahwa penempatan di reksadana dipengaruhi hasil yang didapatkan relatif lebih stabil dibandingkan instrumen lainnya. Meskipun, perusahaan juga mengalokasikan beberapa asetnya di pasar saham karena keuntungannya lebih banyak dibandingkan pasar uang.

"Untuk saham kami mengalokasikan dalam jumlah yang terbatas untuk mendapatkan gain," tambah Eben.

Saat ini, Eben bilang kalau pihaknya masih selektif memilih aset investasi dengan volatilitas terkait toping dan perkembangan covid-19 dinilai sudah mulai mengalami penurunan. Selain itu, BNI Life juga melakukan trading dengan memanfaatkan tap momentum untuk mendapatkan keuntungan khususnya pada pasar saham.

Baca Juga: **Astra Finansial targetkan transaksi penjualan Rp 600 miliar di gatraan Q4AS 2021**

Pemain lainnya, Segala Life lebih banyak menempatkan aset investasinya di obligasi Rapih dengan porsi 73% dari total investasi perusahaan. Asal tahu saja, aset investasi Segala dicatat meningkat 5,3% yoy menjadi Rp 17,88 triliun di September 2021.

"Adapun porsi kelolaan dana saham dan penyertaan langsung dibatasi tidak melebihi 20% dan 10%, sesuai rambu-rambu peraturan OJK," ujar Muhammad Umar Johan Sidiq, Chief Investment Officer Segala Life.

Untuk strategi aset adalah jangka panjang, Johan bilang porsi penempatan di aset obligasi, saham dan penempatan langsung akan dibagi tetap konsisten dan *prudent*. Sementara, strategi investasi taktis dalam jangka pendek akan disesuaikan dengan prospek kinerja dan kondisi pasar tiap tiap kelas aset investasi demi optimalisasi kinerja investasi.

"Saling analisa konsensus bahwa tren hasil investasi saham rupiah akan lebih prospektif, kinerja investasi berbasis saham milik Segala diproyeksikan tumbuh mendekati 10% per tahun, pada 1-3 tahun ke depan, mengingat pasar saham masih didukung prospek normalisasi perekonomian dan pemulihan pertumbuhan pendapatan emiten bursa khususnya di tahun 2022," imbuh Johan.

Sementara itu, Chief Investment Officer Allianz Life Indonesia, Ni Made Daryanti bilang kalau untuk investasi di aset saham, pihaknya mulai menggalakan ekposur pada sektor sikikal seiring dengan ekspektasi pemulihan ekonomi di tahun 2021 dan 2022. Ditambah dengan adanya prospek aliran dana asing terhadap proyek Baterei Kondensasi Listrik (Electric Vehicle/EV Battery).

"Kami melihat ekspektasi pemulihan ekonomi yang lebih baik setelah distribusi vaksinasi yang lebih tinggi (di 2H21) dan potensi IPO teknologi Indonesia yang akan datang di 2H21," ujar Made.

Total dana kelolaan Allianz Life per September 2021 adalah Rp 37,4 triliun. Capaian ini mengalami kenaikan secara tahunan sebesar 15,31%.

Judul	Reksadana Jadi Andalan Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pertumbuhan Aset Investasi Industri Asuransi Jiwa Per September 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Reksadana Jadi Andalan Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa mulai meningkatkan investasi di saham

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Industri asuransi jiwa belum berani menempatkan dana investasi bernilai besar di saham. Meski menjelang akhir tahun ini, asuransi jiwa mulai meningkatkan sedikit porsinya di saham.

Per September 2021, aset investasi industri asuransi jiwa tumbuh 10,8% yoy menjadi Rp 494,17 triliun. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), aset reksadana masih mendominasi dengan porsi sekitar 33,40% dari total portofolio investasi industri asuransi jiwa. Adapun, nilai investasi di aset tersebut mencapai Rp 165,07 triliun.

Selanjutnya, ada aset saham yang berkontribusi sekitar 28,49% terhadap keseluruhan portofolio dengan nilai Rp 140,78 triliun. Jika dilihat secara tahunan, investasi asuransi jiwa di saham mulai meningkat 21,69%.

Salah satu pemain asuransi jiwa, yaitu BNI Life, mengalami pertumbuhan aset investasi 13% secara tahunan dengan nilai mencapai Rp 20,5 triliun. BNI Life memilih reksadana sebagai keranjang utama investasinya.

"Aset investasi terbesar pada reksadana sekitar 56% dari total aset kami dan sebagian besar merupakan reksa

dana pendapatan tetap," ujar Direktur Keuangan BNI Life, Eben Eser Nainggolan.

Selektif saham

Eben menjelaskan bahwa penempatan di reksadana dikarenakan hasil yang didapatkan relatif lebih stabil dibandingkan instrumen lain. "Un-

Aset investasi asuransi jiwa bertumbuh menjadi Rp 165,07 triliun

tuk saham kami mengalokasikan dalam jumlah yang terbatas untuk mendapatkan gain," ujar dia.

Saat ini, Eben bilang masih selektif memilih aset investasi meskipun volatilitas terkait tapering dan perkembangan

Covid-19 dinilai sudah mulai mengalami penurunan.

Pemain lainnya, Sequis Life lebih banyak menempatkan aset investasinya di obligasi rupiah dengan porsi 73% dari total investasi perusahaan. Aset investasi Sequis dicatat meningkat 5,3% secara tahunan menjadi Rp 17,88 triliun di September 2021.

"Adapun porsi pengelolaan dana saham dan penyertaan langsung dibatasi tidak melebihi 20% dan 10%, sesuai rambu-rambu peraturan OJK," ujar Muhamad Umar Johan Sidik, Chief Investment Officer Sequis Life.

Sementara Chief Investment Officer Allianz Life Indonesia, Ni Made Daryanti bilang kalau untuk investasi di aset saham, pihaknya mulai meningkatkan eksposur seiring dengan ekspektasi pemulihan ekonomi di tahun 2021 dan 2022. "Kami melihat ekspektasi pemulihan ekonomi yang lebih baik," ujar Made. ■

Portofolio Aset Investasi Industri Asuransi Jiwa (Rp triliun)

Aset	2020	Sep-20	Sep-21	YOY
Reksadana	161,92	151,77	165,07	8,76%
Saham	139,47	115,68	140,78	21,70%
Surat Berharga Negara	79,77	78,08	92,30	18,21%
Total Aset Investasi	481,66	445,98	494,17	10,81%

Sumber: OJK

Judul	Premi Asuransi Jiwa Terus Naik di Tengah Pandemi Covid-19
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Pertumbuhan Premi Asuransi Jiwa Kuartal II/2021
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4705377/premi-asuransi-jiwa-terus-naik-di-tengah-pandemi-covid-19
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Premi Asuransi Jiwa Terus Naik di Tengah Pandemi Covid-19



Liputan6.com
08 Nov 2021, 15:50 WIB



Ilustrasi Asuransi (iStockphoto)

Liputan6.com, Jakarta Kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi terus meningkat. Di masa pandemi Covid-19 ini, semakin banyak masyarakat yang menginginkan perlindungan asuransi. Hal tersebut terlihat dari peningkatan angka premi.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen menjelaskan, pertumbuhan masyarakat yang memiliki asuransi jiwa naik 2,75 persen pada kuartal II 2021.

"Beberapa bulan yang lalu tingkat pembelian asuransi jiwa meningkat. Data OJK menunjukkan kepemilikan asuransi jiwa ini sudah tumbuh 2,75 persen," kata Karin, Jakarta, Senin (8/11/2021).

Pandemi Covid-19 menjadi momen peningkatan kesadaran masyarakat akan kepemilikan asuransi jiwa. Peluang inipun dimanfaatkan untuk industri jasa asuransi dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

Salah satunya dengan mengadakan sosialisasi dan pendalaman terkait jenis-jenis asuransi. Termasuk mempermudah proses pembelian asuransi dengan digitalisasi.

"Ini momentum yang perlu dijaga dan dilengkapi layanannya dengan memberikan berbagai kemudahan," tambah Head of Health, Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia, Sukarno.

Selain itu, untuk mempertahankan momentum pertumbuhan, perusahaan asuransi juga melakukan inovasi layanan untuk menarik nasabah baru. Surkarno mencontohkan menambah fasilitas asuransi jiwa dengan asuransi kesehatan.

Judul	Jumlah Kepemilikan Asuransi Jiwa Naik Selama Pandemi
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Pertumbuhan Premi Asuransi Jiwa Kuartal II/2021
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/jumlah-kepemilikan-asuransi-jiwa-naik-selama-pandemi.html
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Jumlah Kepemilikan Asuransi Jiwa Naik Selama Pandemi

Senin, 8 November 2021 14:47
Reporter : Anisya Al Faqir



asuransi. ©2020 Merdeka.com/ asuransi

Merdeka.com - Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnaen mengatakan selama pandemi Covid-19 tingkat pembelian asuransi jiwa mengalami peningkatan. Bahkan berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada kuartal II-2021 pertumbuhan asuransi jiwa naik 2,75 persen.

"Beberapa bulan yang lalu tingkat pembelian asuransi jiwa meningkat. Data OJK menunjukkan kepemilikan asuransi jiwa ini sudah tumbuh 2,75 persen," kata Karin, Jakarta, Senin (8/11).

Pandemi Covid-19 menjadi momen peningkatan kesadaran masyarakat akan kepemilikan asuransi jiwa. Peluang inipun dimanfaatkan untuk industri jasa asuransi dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

Salah satunya dengan mengadakan sosialisasi dan pendalaman terkait jenis-jenis asuransi. Termasuk mempermudah proses pembelian asuransi dengan digitalisasi.

"Ini momentum yang perlu dijaga dan dilengkapi layanannya dengan memberikan berbagai kemudahan," kata Head of Health, Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia, Sukarno,

Selain itu, untuk mempertahankan momentum pertumbuhan, perusahaan asuransi juga melakukan inovasi layanan untuk menarik nasabah baru. Sukarno mencontohkan menambah fasilitas asuransi jiwa dengan asuransi rawat jalan.

Dia memperkirakan, asuransi kesehatan masih akan diminati masyarakat meskipun pandemi Covid-19 telah berakhir. Tidak sedikit masyarakat yang mencari tahu berbagai manfaat ketika memiliki asuransi kesehatan.

"Produk asuransi kesehatan ini masih dilihat dan dicari dan ingin dieksplor lebih lanjut. Jadi asuransi kesehatan masih jadi primadona," kata dia.

Sukarno berharap pertumbuhan kepemilikan asuransi akan terus tumbuh dengan penetrasi yang lebih luas. Untuk itu perusahaan asuransi harus bisa bersaing secara sehat dan ketat serta memberikan pelayanan terbaik dari produk-produk yang ditawarkan.

Judul	Jangan Sembarangan Beli Asuransi, Simak Dulu 3 Tips Ini!
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4705468/jangan-sembarangan-beli-asuransi-simak-dulu-3-tips-ini
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Jangan Sembarangan Beli Asuransi, Simak Dulu 3 Tips Ini!

Liputan6.com
08 Nov 2021, 18:00 WIB

18



Ilustrasi: Asuransi (Shutterstock)

Liputan6.com, Jakarta - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merilis data bahwa industri asuransi tetap tumbuh selama pandemi Covid-19. Tumbuhnya industri asuransi ini seiring semakin terbukanya informasi melalui media sosial.

Agency Program Head Allianz Life Indonesia Aditya Sumirat menjelaskan, sebelum membeli produk asuransi, ada beberapa tips yang perlu diperhatikan. Pertama adalah masyarakat harus memastikan perusahaan asuransi terdaftar dan diawasi oleh OJK. Dengan terdaftar maka perusahaan asuransi menjalani pemeriksaan rutin oleh otoritas.

"Tips pertama perusahaan asuransi harus terdaftar dan diawasi OJK," kata Adit, Jakarta, Senin (8/11/2021).

Perusahaan yang dalam pengawasan OJK akan memudahkan pengecekan kondisi perusahaan. Kondisi keuangan perusahaan juga sangat penting karena untuk mengetahui proses perpindahan premi yang dibayarkan.

"Harus dipastikan juga kondisi keuangan perusahaan," kata dia.

Adit juga menyarankan masyarakat memilih perusahaan yang memiliki reputasi baik. Termasuk juga pelayanan agen, fasilitas dan proses klaim asuransi.

"Pilih juga perusahaan asuransi yang bereputasi baik, pelayanan agen berpengalaman dan proses klaim yang sulit," kata dia.

*** Untuk mengetahui kebenaran informasi yang beredar, silakan WhatsApp ke nomor 0811 9787 870 hanya dengan ketik kata kunci yang diinginkan.**

6 Mahfuf Amin Sebut JKN-KIS Asuransi Terbesar di Dunia



2 dari 3 halaman

Agan Asuransi



Ilustrasi: Asuransi (Shutterstock)

Tips kedua yang perlu dilakukan perhatian yakni pemilihan agen asuransi. Adit menyarankan agar masyarakat memilih agen yang memiliki lisensi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Bahkan dia menyarankan masyarakat untuk menanyakan langsung kepemilikan lisensi dan sertifikat pendukung yang menunjukkan seorang agen profesional. Hal ini bisa menunjukkan agen bisa menjelaskan produk-produk asuransi dan manfaatnya.

"Kita bisa punya lisensi apa enggak, kalau perlu kita bisa minta ditunjukkan kartu lisensi. Pilih agen yang membuat kita nyaman dengan baik."

Judul	Ini Hal Penting Harus Diperhatikan Sebelum Beli Polis Asuransi
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/ini-hal-penting-harus-diperhatikan-sebelum-beli-polis-asuransi.html
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Ini Hal Penting Harus Diperhatikan Sebelum Beli Polis Asuransi

Selilo, 8 November 2021 15:06
Reporter: [Merdeka](#)



insurance, lighting

Merdeka.com - Asuransi jiwa maupun kesehatan menjadi salah satu sorotan masyarakat pasca adanya pandemi Covid-19. Menurut data OJK, telah terjadi peningkatan penetrasi asuransi hingga Juli 2021, dibanding akhir tahun 2020. Tercatat pada Juli 2021, penetrasi asuransi telah mencapai 3,11 persen, sementara pada akhir tahun lalu hanya pada posisi 2,92 persen.

Kendati begitu, masih banyak hal terkait asuransi jiwa maupun kesehatan yang menimbulkan pertanyaan di berbagai kalangan. Termasuk, cara mengambil asuransi.

Agency Program Head Allianz Life Indonesia, Aditya Sumirat membagikan beberapa poin yang perlu diperhatikan bagi seseorang sebelum mengambil asuransi. Apalagi, dengan banyaknya poin dalam pembukaan asuransi yang terkadang membuat orang baru menganggap itu cukup merepotkan.

Adit menyarankan, pengambil asuransi harus mampu membaca semua dokumen sebelum dilakukan pengesahan atau pengajuan asuransi. Tujuannya untuk memastikan keseluruhannya sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan.

"Lebih bagus tentu semuanya ya dilihat," kata dia dalam Webinar Life and Health Insurance 101, Senin (8/11).

Kendati demikian, hal itu kadang mengganggu bagi sebagian orang karena jumlah dokumen atau poin yang terlalu panjang. Di antaranya ada bagian informasi mengenai data. Pada bagian ini akan mencakup penerima polis, pihak tertanggung polis, bayaran premi, hingga penerima manfaat.

"Saran saya, triknya, gini kalau kita terima polis atau ajukan asuransi sebelum di approve, saat terima polis kita lihat data dulu yang bagian depan, data pemegang polis siapa, penerima manfaat siapa, tertanggung siapa premi berapa uang pertanggungan berapa," tuturnya.

Dia mengatakan, pada bagian ini perlu diperhatikan agar tidak ada kesalahan dalam pengisian data, uang pertanggungan yang disepakati, apakah sesuai dengan Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPA) atau tidak.

Selain itu, Adit menyebutkan hal penting yang perlu diperhatikan juga adalah terkait manfaat asuransi yang diambil. Tujuannya agar asuransi yang diambil tersebut sesuai dengan kebutuhan pada masa mendatang si pengambil asuransi.

"Kita bisa cek juga manfaatnya, ini kadang agak njlimet, manfaat ini harus dibaca, manfaatnya apa saja, baca juga terkait pengecualian manfaat, karena ada aturan apa yang dikecualikan dari polis yang kita ambil," kata dia.

2 dari 2 halaman

Minta Penjelasan

Sementara itu, saat pembuatan polis, calon pengambil asuransi perlu meminta penjelasan pada agen penyedia asuransi. Hal ini juga berlaku ketika mengambil asuransi menerima polis yang sudah diajukan.

Blusanya, kata Adit, dokumen asuransi diantar oleh agen asuransi yang memiliki pemahaman yang cukup untuk menjelaskan asuransi.

"Nah kalau begini, silakan ini minta penjelasan dari agen, jangan ragu untuk bertanya tujuannya untuk bisa dibedah lebih detail lagi," katanya.

Sementara itu, terkait agen, dia juga memastikan, dalam memilih agen asuransi perlu dipastikan agen itu memiliki sertifikasi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Tujuannya, agen tersebut telah legal dan penjelasannya bisa dipertanggungjawabkan karena sesuai dengan standar yang berlaku.

"Pastikan juga agen tersebut apakah memiliki sertifikasi perencanaan keuangan, jika ternyata punya, itu bisa benar-benar membantu dalam langkah mengambil asuransi, selain penjelasan manfaat yang menyeluruh, tentu juga bisa jadi acuan dalam perencanaan keuangan ke depannya," kata dia.

Judul	Tingkatkan Literasi Asuransi, Allianz Gelar Media Workshop
Nama Media	Mix.co.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://mix.co.id/marcomm/news-trend/tingkatkan-literasi-asuransi-allianz-gelar-media-workshop/
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Tingkatkan Literasi Asuransi, Allianz Gelar Media Workshop

by Dwi Wulandari - November 8, 2021



MIX.co.id - Merujuk data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11%. Angka ini meningkat dibandingkan akhir tahun 2020 yang mencapai 2,92%.

Hal itu juga diperkuat dengan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), yang mengungkapkan bahwa pada kuartal pertama 2021, jumlah polis asuransi jiwa turut bertumbuh sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy). Adapun polis perorangan, tumbuh 2,7 % yoy menjadi 17,24 juta.

Fakta itu menunjukkan bahwa tingkat kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi meningkat. Bertumbuhnya kesadaran akan perlindungan asuransi, sejatinya perlu diikuti dengan pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki tiap masing-masing nasabah maupun calon nasabah demi menjamin pengalaman berasuransi yang optimal.

Oleh karena itu, Allianz Life Indonesia melakukan berbagai upaya demi mengedukasi masyarakat akan literasi seputar asuransi. Paling anyar, Allianz Life Indonesia menghadirkan Media Workshop: Life and Health Insurance 101 yang digelar hari ini (8/11) secara virtual.

Mengusung tema "Apa Saja yang Perlu Diketahui agar Melek Asuransi", pada media workshop kali ini, Allianz memaparkan informasi terkait hal-hal mendasar yang perlu dipahami seputar asuransi jiwa dan asuransi kesehatan, guna memberi pemahaman yang lebih dalam terkait apa yang harus diketahui oleh masyarakat sebelum dan sesudah memutuskan untuk membeli asuransi.

Dipaparkan Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, kegiatan ini merupakan wujud nyata Allianz dalam memperluas jangkauan edukasi mengenai produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia secara lebih luas.

"Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas. Dengan melibatkan rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi, kami berharap upaya bersama ini dapat mewujudkan kesadaran berasuransi yang semakin meningkat di Indonesia," harap Karin.

Sejumlah pemateri yang dihadirkan dalam workshop ini antara lain Aditya Sumirat, Agency Program Head Allianz Life Indonesia dan Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia. Mereka memaparkan secara detail dan mendalam seputar dasar-dasar asuransi jiwa dan kesehatan.

Terkait dengan asuransi jiwa, melalui workshop kali ini, Allianz juga membahas macam-macam pembagian asuransi jiwa, berbagai pihak yang tercantum dalam polis asuransi, urutan penting dalam proses pembelian asuransi, sampai hal penting yang perlu diperiksa saat membaca polis asuransi. Dasar-dasar edukasi terkait asuransi kesehatan yang turut disampaikan termasuk jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan atas risiko Covid-19 dalam asuransi kesehatan.

Judul	Allianz Indonesia Ajak Masyarakat untuk Lebih Melek Asuransi Melalui Media Workshop Life and Health
Nama Media	Gatra.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.gatra.com/detail/news/528002/ekonomi/allianz-indonesia-ajak-masyarakat-untuk-lebih-melek-asuransi-melalui-media-workshop-life-and-health-
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Ajak Masyarakat untuk Lebih Melek Asuransi Melalui Media Workshop Life and Health

Gatra.com | 08 Nov 2021 18:16



Dok. Allianz

ARTIKEL TERKAIT

Jakarta, Gatra.com - Asuransi memiliki segudang manfaat untuk memastikan keamanan finansial diri dan keluarga saat terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Saat ini berbagai produk asuransi telah tersedia untuk memberikan proteksi bagi para nasabahnya.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi. Hingga Juli 2021, tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,11%. Angka ini meningkat dibandingkan akhir tahun 2020 yang mencapai 2,92%.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada kuartal I 2021 jumlah polis asuransi jiwa juga turut meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 17,78 juta year on year (yoy). Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7 % yoy menjadi 17,24 juta.

Hal ini menunjukkan terdapat kenaikan kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi. Meningkatnya kesadaran akan perlindungan asuransi perlu diikuti dengan pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki tiap masing-masing nasabah maupun calon nasabah demi menjamin pengalaman berasuransi yang optimal.

Allianz Life Indonesia mencermati kondisi tersebut dengan melakukan berbagai upaya untuk mengedukasi masyarakat akan literasi seputar asuransi. Kali ini Allianz Life Indonesia menghadirkan Media Workshop: Life and Health Insurance 101 yang diselenggarakan pada hari Senin (8/11).

Judul	Masih Muda, Ambil Asuransi Jiwa atau Kesehatan?
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4705451/masih-muda-ambil-asuransi-jiwa-atau-kesehatan
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Masih Muda, Ambil Asuransi Jiwa atau Kesehatan?

Artif Rahmat Hakim
08 Nov 2021, 17:00 WIB

11



Bumpei keluarga bahagia. (Shutterstock)

Liputan6.com, Jakarta Asuransi jadi makin populer beberapa waktu belakangan ini, apalagi, kondisi pandemi turut serta mendorong peningkatan masyarakat mengenai kesadaran mengambil asuransi. Delakangan, banyak perusahaan penyedia asuransi turut mendorong literasi asuransi bisa mencapai berbagai macam lapisan masyarakat.

Salah satu yang diperjot adalah usia muda milenial yang digadang jadi kategori usia paling tepat untuk mulai mengambil asuransi. Kendati begitu, masih muncul pertanyaan di usia muda, asuransi mana yang perlu diambil, asuransi jiwa atau asuransi kesehatan?

Hai ini dijawab tuntas oleh Agency Program Head Allianz Life Indonesia, Aditya Sumart dalam kesempatan webinar I life and Health Insurance 101, Allianz Life Indonesia, in membabarkan kiat mengambil asuransi serta yang paling tepat diambil oleh kaum muda.

Ada menyebutkan bahwa untuk asuransi, sebaiknya mengambil keduanya, yakni **asuransi jiwa** dan asuransi kesehatan sekaligus. Pasalnya, kata dia, dua hal ini memiliki lingkup yang cukup berbeda. Ika pada asuransi jiwa, penjaminan akan diberikan ketika pemilik polis telah tutup usia atau meninggal.

Sementara untuk asuransi kesehatan, itu jumlah tanggungan akan di cover oleh penyedia asuransi sesuai dengan risiko yang diterima oleh pemegang polis. Artinya, ketika seorang pemegang polis mengalami sakit yang perlu perawatan, biaya perawatan akan ditanggung oleh penyedia asuransi sesuai dengan perjanjian yang telah dilakukan.

"Saya rasa untuk mengambil asuransi secara umum sebetulnya sebaiknya dua-duanya diambil ya, baik asuransi jiwa maupun kesehatan," katanya dalam sesi webinar, Senin (8/11/2021).

Sementara itu, ia menyarankan bagi kaum muda untuk segera mengambil asuransi kesehatan. Kata dia, hal ini yang lebih perlu diprioritaskan sejak usia muda.

"Muda ini, saran saya, perlu asuransi kesehatan prioritaskan punya kesehatan," katanya.

Pada kesempatan yang sama, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia, Sukarno menyebut, usia muda jadi salah satu yang direkomendasikan untuk mengambil asuransi kesehatan.

Selain itu, ada faktor lainnya seperti telah memiliki penghasilan dan masih dalam keadaan sehat. Iya artinya, agar mampu banyak meng-cover berbagai macam risiko kesehatan.

"Jadi ada waktu yang direkomendasikan, masih sehat, belum ada sakit-sakit yang serius dan parah, kondisi sehat dan usia muda, sehingga profil risiko lebih rendah," kata dia.

*** Untuk mengetahui kebenaran informasi yang beredar, silakan WhatsApp ke nomor 0811 8787 870 hanya dengan ketik kata kunci yang diinginkan.**

2 dari 2 halaman

Sesuai Kebutuhan



Bumpei asuransi. (Shutterstock)

Ia menambahkan dalam mengambil asuransi dikembalikan pada kondisi kebutuhan yang dimiliki calon nasabah. Sehingga bisa disesuaikan dengan kemampuan saat masih muda. Selain itu, dengan kondisi yang masih muda juga membuka peluang yang besar untuk kedepannya.

"Jadi usia muda kan kalau asuransi kesehatan itu, kita gak tau ya kapan bisa sakit, nah ini penting, soalnya banyak profil risiko yang ditanggung. Keuntungan lainnya juga bisa kedepannya ditengah jalan untuk upgrade asuransi, misal dengan pendapatan yang sudah bertambah atau adanya kebutuhan tambahan," tuturnya.

Ia juga menambahkan, profil asuransi diluar DPJS Kesehatan yang dipilih pemerintah perlu untuk dilakukan. Namun, ia mengatakan hal ini meminimalkan kembali kebutuhan dari calon nasabah. Secara umum, ia membedakan ada jenis asuransi yang dilabaii jenjang pelayanannya sebagaimana yang ada pada DPJS Kesehatan.

"Dengan itu (DPJS Kesehatan) kan kita diminta untuk bertahap ya pelayanannya, jadi mulai dari klinik atau apoteker dulu, lalu baru meningkat ke spesialis, dan jaringan yang dimanfaatkannya juga jaringan pemerintah," kata dia.

Sementara itu, untuk asuransi swasta, biasanya memiliki jejaring sendiri dengan rumah sakit swasta. Sehingga keuntungan lainnya, bisa langsung mengakses layanan di tingkat rumah sakit jejaring penyedia asuransi swasta tersebut.

"Karena setiap individu ini memiliki profil risiko yang berbeda, kemudian juga dengan adanya kenyamanan pelayanan yang disajikan oleh platform asuransi swasta, jadi ada pilihan kenyamanan layanan," kata dia.

Lebih lanjut, Sukarno menjawab tuduhan bahwa asuransi kesehatan dipandang mahal di masyarakat. Stahwa ia menilai, hal itu masih pada tahapan relatif di masyarakat. Ia mengatakan, dalam memilih asuransi disesuaikan pada besaran pertanggungan dan premi yang dibayarkan.

Pada hal ini mengacu pada kebutuhan calon nasabah yang akan mengambil asuransi, "semakin besar dan tinggi premi asuransinya, akan berpengaruh, misal produk asuransi dasar itu menjamin rawat inap, tapi saya ingin lingkup pertanggungan lebih lagi, misal tambah manfaat rawat gigi, ya tentu ada tambahan biaya lagi," tuturnya.

Ia mengatakan bahwa langkah pentingnya calon nasabah perlu menyesuaikan kebutuhannya terlebih dahulu. Sehingga bisa menentukan alokasi besaran biaya yang dikeluarkan untuk asuransi kesehatan.

"Kalau sudah mencari informasi, akan ada formasi, berapa sih plan yang dikeluarkan," kata dia.

Pada tahap ini, calon nasabah akan diajak untuk melihat skenario atau proposal asuransi kesehatan yang sesuai dengan kemampuan premi yang dibayarkan sebelum melakukan transaksi pengajuan asuransi.

Judul	Pilih Asuransi Tradisional atau Unitlink? Simak Dulu Bedanya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/08/130226226/pilih-asuransi-tradisional-atau-unitlink-simak-dulu-bedanya
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Home / Money / Whats New

Pilih Asuransi Tradisional atau Unitlink? Simak Dulu Bedanya

Kompas.com - 08/11/2021, 13:02 WIB

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



Simulasi asuransi jiwa. (SH477897P00K/ADP/MSL/PL)

Penulis: Fika Nard Ulya | Editor: Ambaranie Nadia Kemala Moesita

JAKARTA, KOMPAS.com – Memilih produk asuransi memang susah-susah gampang mengingat sudah banyak jenis dan prinsip pengelolaannya.

Ada **asuransi tradisional** atau asuransi murni, ada pula **asuransi unitlink** atau asuransi dua kantong.

Sebelum memilih asuransi untuk kebutuhanmu, ada baiknya kamu kenali dulu dua **jenis asuransi** tersebut.

Baca juga: 3 Risiko Ini Jadi Alasan Anda Harus Punya Asuransi

Sebab dalam beberapa fenomena yang muncul belakangan, banyak pemilik polis asuransi yang mengeluh dana simpanannya tergerus.

Nasabah kerap merasa dibohongi karena ketika mengajukan klaim, nilainya menurut jika dibanding dengan pendebetan uang membayar polis setiap bulan.

Padaahal, bisa saja asuransi yang dipilihnya adalah unitlink.

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

Lantas, apa bedanya jenis asuransi tradisional dengan unitlink?

Agency Program Head Allianz Life Indonesia, Aditya Sumirat mengatakan, unitlink adalah asuransi dua kantong, yakni kantong untuk proteksi dan kantong investasi.

Baca juga: Seberapa Penting Setiap Orang Punya Asuransi?

Uang premi yang dibayarkan sebagian digunakan untuk membayar proteksi dan sebagian lagi ditempatkan untuk investasi.

"Unitlink itu kita bayar premi tapi preminya ada yang dikelola oleh perusahaan asuransi menjadi nilai investasi. Dan kalau kita butuh uang, kalau nilai tunai terbentuk, bisa kita tarik dan ambil," kata Aditya dalam media gathering, Senin (8/11/2021).

Unitlink, kata Aditya, termasuk dalam asuransi nilai tunai. Asuransi ini menghasilkan uang tunai karena sebagian premi ditempatkan pada instrumen investasi.

Tentu saja naik atau turun tergantung pada kondisi pasar saat itu.

"Asuransi dengan nilai tunai, itu ada manfaat nilai tunai yang bisa kita manfaatkan atau bisa kita ambil. Jadi ada sebagian premi yang digunakan untuk membentuk nilai tunai dan bisa kita tarik," ucap Aditya.

Baca juga: Berapa Biaya Asuransi Rumah dan Rumus Perhitungannya?

Dalam asuransi unitlink, nasabah bisa memilih uangnya mau ditempatkan di instrumen investasi yang seperti apa, atau percaya sepenuhnya kepada manajer investasi.

Uang tersebut bisa ditempatkan di instrumen saham, pasar uang, obligasi, atau dicampur.

"Tapi ketika nanti saham jelek, itu saya bisa pindahkan atau switching ke instrumen lain. Kalau untung, untungnya punya siapa? Punya pemegang polis. Tapi kalau rugi, yang rugi siapa? Ya saya (pemegang polis) karena saya yang mengatur penempatan investasinya," jelas Aditya.

Sedangkan asuransi tradisional atau asuransi murni tidak ada fitur investasi. Artinya, uang premi yang dibayar setiap bulan betul-betul ditempatkan sebagai premi asuransi.

Jika terjadi risiko sakit, kecelakaan, atau meninggal dunia dalam jangka waktu tertentu selama asuransi masih aktif, maka uang yang dibayar untuk premi tiap bulan berfungsi sebagai uang perlindungan.



DISKON 25%

SAHABAT INDOMARET

BELANJA SEKARANG

TERPOPULER

- 1 **Pendiri PT GSI Blebleble Anak Muda Bantu PCR Katerangan Luhut**
Dibaca 61.902 kali
- 2 **Ketapa Luhut dik Pilih PT Baru untuk Donasi PCR?**
Dibaca 10.261 kali
- 3 **Pembara Merek, GoTo C Rp 2,08 Triliun**
Dibaca 14.267 kali
- 4 **Pesan Jokowi ke Luhut: Pukul Sekali dan Lon Katuk di Eros**
Dibaca 9.877 kali
- 5 **Aturan Wajo PCR Dib Kunjungi Wisatawan Mencapai 8.500 Orang**
Dibaca 8.007 kali



Unten Goleongan yang Campang Bi Dibikin Malah Ja

November Cerai yang Dramatis! Sering Kehujanan

Kunjungi kanal-kanal Sonora

Motivasi Fengshui Tips Bisnis

Judul	3 Risiko Ini Jadi Alasan Anda Harus Punya Asuransi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/08/123141926/3-risiko-ini-jadi-alasan-anda-harus-punya-asuransi
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Home / Money / Whats New

3 Risiko Ini Jadi Alasan Anda Harus Punya Asuransi

Kompas.com - 08/11/2021, 12:31 WIB

BAGIKAN: [Facebook](#) [Twitter](#) [Instagram](#) [WhatsApp](#)

Komentar



Ilustrasi asuransi jiwa (SHUTTERSTOCK)

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

JAKARTA, KOMPAS.com - Asuransi menjadi salah satu kebutuhan yang bisa kamu pertimbangkan, utamanya ketika kamu masih muda dan hendak membangun rumah tangga.

Selain untuk mengcover kesehatan dan jiwa, asuransi secara tidak langsung membantu mencapai tujuan keuanganmu dari risiko tidak terduga, seperti kematian atau kecelakaan.

Sebab, bila tidak memiliki asuransi, bukan tak mungkin uang tabungan yang seharusnya sudah disiapkan untuk membeli hal lain, menjadi terpakai untuk berobat hingga kebutuhan sehari-hari.

Baca juga: [Seberapa Perlu Setiap Orang Punya Asuransi?](#)

"Jadi tiap orang pasti ada kebutuhan keuangan yang harus dipenuhi. Tapi kita juga harus ingat ada risiko atau ketidakpastian atau yang membuat kita menghalangi tujuan keuangan," ucap Agency Program Head Allianz Life Indonesia, Aditya Sumirat dalam media briefing, Senin (8/11/2021).

Untuk lebih jelas, berikut ini risiko yang mengintai kehidupanmu, yang membuatmu perlu membeli asuransi.

1. Mati muda

Risiko pertama adalah mati muda atau meninggal dunia terlalu cepat. Bila kamu seorang kepala keluarga atau pencari nafkah inti di keluargamu, risiko ini akan mengancam hidup keluargamu dan anak-anakmu. Maka itu, kamu penting memiliki asuransi jiwa.

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

[Daftarkan email](#)

Dengan membeli asuransi jiwa, keluargamu akan mendapat uang pertanggungan dari kamu sebagai pemilik polis. Uang pertanggungan ini bisa digunakan untuk menjamin masa depan keluarga.

"Kalau seseorang kepala keluarga adalah pencari nafkah dalam satu keluarga, tentu saja keluarganya akan mengalami kesulitan keuangan karena pencari nafkahnya meninggal dunia," ucap Aditya.

Baca juga: [Adira Rebranding Jadi Zurich Asuransi Indonesia, Ini Hal Baru yang Ditawarkan](#)

2. Panjang umur

Risiko lainnya adalah panjang umur. Panjang umur membuat pengeluaranmu, utamanya di masa tua, akan semakin banyak.

Biasanya, manula atau lansia memiliki penyakit yang perlu ditangani karena lanjut usia, sehingga kamu membutuhkan asuransi kesehatan.

Idealnya, asuransi kesehatan dimiliki ketika masih muda dan sehat.

Jangan lupa perhatikan ketentuan dalam asuransi tersebut untuk mencegah hal yang tidak diinginkan di masa mendatang.

"Orang berpikir kalau panjang umur ini suatu hal yang menyenangkan, tapi kalau tidak persiapan diri dengan baik, ketika tua sudah tidak bekerja, atau pensiun, pengeluaran akan tetap ada," beber dia.

Baca juga: [Berapa Biaya Asuransi Rumah dan Rumus Perhitungannya?](#)

3. Penyakit kritis

Penyakit kritis biasanya memerlukan biaya yang tidak sedikit. Penyakit ini pun datangnya tidak bisa diduga sehingga kepemilikan asuransi menjadi salah satu kuncinya.

Dengan memiliki asuransi, biaya pengobatan dan perawatan akan ditanggung sesuai dengan perjanjian antara pemilik polis dan perusahaan asuransi ketika kamu membeli asuransi tersebut.

"Penyakit kritis itu seperti penyakit jantung, kanker. Risiko ini yang harus kita ingat bahwa ini bisa menghalangi tujuan keuangan. Dengan adanya asuransi bisa membantu kita menghalangi risiko-risiko itu," pungkas Aditya.

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.

- 1 P
A
K
D
- 2 K
P
P
D
- 3 P
R
D
- 4 P
P
K
D
- 5 A
K
M
D



Judul	Jangan Asal Beli Saja Tanpa Tahu, Se-Indonesia Perlu Melek Akan Pentingnya Literasi Asuransi
Nama Media	Nakita.grid.id
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://nakita.grid.id/read/022984052/jangan-asal-beli-saja-tanpa-tahu-se-indonesia-perlu-melek-akan-pentingnya-literasi-asuransi?page=all
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

HOME / NEWS

Jangan Asal Beli Saja Tanpa Tahu, Se-Indonesia Perlu Melek Akan Pentingnya Literasi Asuransi

Shannen Lesmette Selasa, 9 November 2021 | 08:31 WIB



Pentingnya pemahaman akan literasi asuransi sebelum membeli dan memilikinya.

Nakita.id
Kita tak pernah tahu kalau suatu waktu akan terjadi hal hal yang tidak diinginkan.

Misalnya, kecelakaan kerja atau terserang penyakit berat seperti penyakit jantung.

Terbukti, di masa pandemi saat ini yang mana banyak hal tak terduga terjadi, dan salah satunya adalah terpapar Covid-19 sehingga menimbulkan permasalahan ekonomi.

Dan tanpa asuransi, segalanya akan terasa sangat sulit termasuk kesulitan finansial yang menjadi semakin sulit hanya untuk membayar biaya perawatan saja.

Maka dari itu, banyak masyarakat Indonesia yang sadar akan pentingnya memiliki asuransi.

Raca Juga:
Jangan Asal Butas, Begini Tips Memilih Asuransi yang Tepat Agar Tak Memburukkan dan Keuangan Keluarga Tetap Aman

Raca Juga:
Mengapa Sifat Finansial Untuk Diri Sekarang, Ini Dia Salah Satu Aplikasi Asuransi yang Mudah, Cepat, dan Terjamin

Hal ini ditunjukkan dalam data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) bahwa pada kuartal I 2021, jumlah polis asuransi jiwa meningkat sebesar 1,8% atau sebanyak 11,78 juta unit on year (yoy).

Sedangkan, polis perorangan tumbuh 2,7% yay menjadi 17,24 juta.

Kemudian, data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga menunjukkan bahwa penetrasi industri asuransi nasional terus meningkat selama pandemi, dan hingga Juli 2021 tingkat penetrasi asuransi mencapai 3,1%.

Menit kesadaran akan pentingnya asuransi meningkat, pemahaman yang baik akan produk asuransi yang dimiliki juga perlu disampaikan untuk nasabah maupun calon nasabah, demi menjamin pengalaman berurusan yang optimal.

Untuk menjawab hal tersebut, Allianz Life Indonesia menghadirkan "Modulo Workshop: Life and Health Insurance 101" yang diadakan pada Sabtu, 8 November 2021.

Melalui *Private Advisor* (BAI) 2021, workshop ini bertujuan untuk mengedukasi masyarakat akan literasi asuransi, mulai dari hal hal mendasar terkait asuransi jiwa dan asuransi kesehatan.

Juga, apa yang harus diketahui oleh masyarakat sebelum dan sesudah memutuskan untuk membeli asuransi.

Raca Juga:
Berpartisipasi dalam Pinbopo BKK 2021, Allianz Indonesia dan NDA Hadirkan Sederet Acara Menarik untuk Agar Masyarakat Melek Keuangan



Dalam sambutannya, Korin Sukarno selaku Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia menyampaikan bahwa workshop ini merupakan bentuk wujud nyata Allianz dalam memberikan edukasi terkait produk dan layanan asuransi kepada masyarakat Indonesia.

"Melalui berbagai kegiatan, kami berkomitmen untuk terus mengedukasi nasabah dan masyarakat akan pemahaman terkait asuransi maupun literasi keuangan secara lebih luas, dengan melibatkan rekan media yang memiliki peranan penting dalam proses informasi dan sosialisasi. Kami berharap upaya bersama ini dapat meningkatkan kesadaran berurusan yang semakin meningkat di Indonesia," ujar Korin dalam sambutannya.

Materi dalam workshop ini dibagi menjadi dua bagian, yakni Program Internal Allianz Life Indonesia, dan Sukarno selaku Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia.

Materi yang pertama diisi oleh Aditya Sumirat yang menyampaikan informasi terkait asuransi jiwa.

Aditya membahas tentang macam macam pembagian asuransi jiwa, yakni polis yang terbagi dalam polis asuransi, unsur penting dalam proses pembelian asuransi, hingga hal penting yang perlu diperhatikan saat membaca polis asuransi.

Lalu, materi yang kedua diisi oleh Sukarno yang menyampaikan informasi terkait asuransi kesehatan.

Dalam materi, dibahas tentang jenis dan fungsi dari asuransi kesehatan, waktu terbaik untuk memiliki asuransi kesehatan, serta perlindungan atas Risiko Covid-19 dalam asuransi kesehatan.

Raca Juga:
Selain Dua Gairi Baru Jangan Lupa Siapkan Asuransi Kesehatan untuk Proteksi Kesehatan, Ini Sederet Manfaatnya

Berbagai manfaat dan berasuransi memerlukan kecermatan sekaligus pemahaman dari nasabah maupun calon nasabah, tentu dapat memberikan perlindungan maksimal sesuai dengan kebutuhan.

Dan Allianz berharap, agar dapat selalu berkolaborasi sebagai pionir dalam memberikan edukasi untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang pentingnya memilih dan membeli produk asuransi sebagai perlindungan jiwa dan kesehatan di masa yang akan datang.

Yuk, jangan dibunda berurusan!

Mitri: [www.allianzlife.com](#) dan [www.allianzlife.com](#)

Judul	Allianz Indonesia Ajak Kaum Muda Melek Literasi Keuangan di FinExpo BIK 2021
Nama Media	Hai.grid.id
Newstrend	Program Literasi Keuangan Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://hai.grid.id/read/072983295/allianz-indonesia-ajak-kaum-muda-melek-literasi-keuangan-di-finexpo-bik-2021
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Allianz Indonesia Ajak Kaum Muda Melek Literasi Keuangan di FinExpo BIK 2021

Fachia Yasmine - Senin, 8 November 2021 | 17:08 WIB



Podcast Allianz - Semua akan Pensiun pada Waktunya - Banyak Investasi Bahaya Nanti.

Hai-Online.com - Masalah **finansial** menjadi salah satu problem yang sering dialami banyak orang. Tak terkecuali anak muda.

Adanya prinsip *you only live once* (YOLO) serta kecenderungan *fear of missing out* (FOMO) membuat banyak anak muda punya pikiran "imana nanti lagi" saat berfikir soal keuangan. Perencanaan keuangan untuk masa depan belum menjadi prioritas.

Sayangnya, pemerapan ketekasan tersebut sering kali kebalik-balik hingga usia matang. Berbagai masalah keuangan yang lebih besar pun dialami, mulai dari terikat utang, bangkrut, hingga tidak adanya jaring pengaman keuangan untuk persiapan saat usia tidak lagi produktif. Agar keuangan tertata, anak muda perlu memiliki **literasi keuangan**.

Buat kamu yang belum tahu, **literasi keuangan** merupakan kemampuan mengelola uang yang baik dan benar. Kemampuan ini nggak cuma menyangkut keuangan pribadi, melainkan juga pengetahuan mengenai produk perbankan serta keuangan seperti investasi dan tabungan.

Untuk mendorong kesadaran masyarakat, termasuk kaum muda tentang literasi keuangan, Allianz Indonesia berpartisipasi dalam penyelenggaraan FinExpo Bulan Industri Keuangan (BIK) 2021 yang dimulai sejak 30 September - 6 November 2021.

Baca Juga: Poster "Spider-Man: No Way Home" Dirilis, Ada Penampakan Ape Aja?

Allianz juga pernah berpartisipasi dalam acara serupa pada 2020. Tahun ini, Allianz menghadirkan *podcast* dan rangkaian *talkshow* yang membahas berbagai permasalahan keuangan.

Podcast online berlangsung pada Minggu, (24/10/2021) dengan tema "Semua akan Pensiun pada Waktunya - Banyak Investasi Bahaya Nanti". Pada acara ini dibahas tentang pentingnya menyiapkan dana pensiun sejak dini.

Podcast tersebut menghadirkan narasumber Chief of Partnership Distribution Office Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo, Growth Finance Consultant Jonathan End, dan Ketua Umum Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Nur Hasan.

Jonathan End menyebut, kecanggihan teknologi membuat semua hal dapat diakses dengan mudah. Hal inilah yang membuat seseorang cenderung boros dan melupakan pentingnya dana pensiun.

Baca Juga: Riani Sovana Gandeng Aktor Alex Abbad di Single Baru Bergenre Dark-Pop Romantic

"Mudah banyak yang memiliki mindset mumpung masih muda ketika ingin menabung atau investasi. Padahal, justru mumpung masih muda seharusnya sudah nyakin dana pensiun," kata Jonathan.

Kebanyakan orang, kata Jonathan, baru menyiapkan dana pensiun saat masa pensiun sudah dekat. Akibatnya, nominal tabungan pun tidak maksimal.

"Begitu waktu pensiun sudah tinggal lima tahun lagi, (seseorang) baru menyiapkan tabungan pensiun. Akhirnya, yang tadinya niat mau ngumpul Rp 3 miliar pas pensiun jadi enggak kekejar," lanjut Jonathan.

Supaya masa tua lebih terjangkau, Jonathan mengajak agar kaum muda mulai mempelajari instrumen investasi dan proteksi diri salah satunya dengan menggunakan asuransi sejak masih berada di usia produktif.

Baca Juga: Asics Time Trial 5K Ditaklukkan Oleh Pandu Winata, Cuma Butuh 18 Menit Aja!

"Sekarang akses ke layanan keuangan sudah mudah. Mau investasi bisa dari aplikasi *smartphone*, begitu juga asuransi," lanjutnya.

Sesuai dengan Jonathan, Chief of Partnership Distribution Office Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo pun mengajak generasi muda untuk mulai mempertimbangkan persiapan dana pensiun. Salah satunya melalui Program Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Allianz.

Melalui program DPLK Allianz, seseorang bisa mendapatkan proyeksi dana pensiun secara transparan karena setiap transaksi akan tercatat di sistem Allianz.

"Pemilik sertifikat bisa melihat proyeksi dan dana mereka melalui eAzy Pensiun. Selain itu, karena penanganannya dilakukan oleh pihak ketiga, manajemen keuangannya pun transparan," katanya.



"Kunci Bisnis Sehat Kini dan Nanti" yang diselenggarakan pada Senin, (25/10/2021).

Sementara itu, talkshow bertemakan "Kunci Bisnis Sehat Kini dan Nanti" yang diselenggarakan pada Senin, (25/10/2021), menekankan akan pentingnya asuransi sebagai proteksi keberlangsungan bisnis.

Head of Government Relation and Corporate Secretary Allianz Life Indonesia Fitri Estiwardani menyatakan, bisnis atau usaha yang baik adalah bisnis yang enggak cuma mementingkan keuntungan semata, tapi juga bagaimana bisnis tersebut bisa tetap bertahan di masa depan.

"Bisnis yang sehat artinya bisnis yang berkelanjutan. Artinya tidak cuma mengejar keuntungan hari ini atau jangka pendek, tapi juga kita pikirkan ke depannya nanti bisnis kita seperti apa," katanya.

Dengan menggunakan asuransi, pemilik bisnis bisa mendapatkan proteksi yang lebih lengkap. Ketika terjadi risiko kerugian, perusahaan bisa tetap bertahan karena adanya proteksi dana dari asuransi.

Baca Juga: Asics Time Trial SK Ditaklukkan Oleh Pandu Winata, Cuma Butuh 18 Menit Aja!

"Ketika bisnis mengalami musibah atau kerugian, layanan asuransi bisa memberikan proteksi sehingga bisnis masih tetap bisa berdiri," lanjutnya.

Rencana keuangan untuk keluarga dan diri sendiri



Asuransi Syariah - Finansial Aman, Hidup Lebih Tenang

Talkshow selanjutnya, yakni "Asuransi Syariah - Finansial Aman, Hidup Lebih Tenang" yang berlangsung pada Kamis (28/10/2021). Talkshow ini membahas tentang pentingnya perencanaan keuangan, terutama bagi kebutuhan bisnis, diri sendiri, dan keluarga.

Ustadz Wijayanto yang menjadi narasumber menyatakan bahwa perencanaan keuangan merupakan suatu hal yang penting, terlebih jika sudah berkeluarga. Perencanaan keuangan yang baik akan menjamin masa depan anggota keluarga.

"Kita harus siap dalam menghadapi berbagai kemungkinan yang ada, terutama jika menyangkut masa depan sendiri atau anggota keluarga," katanya.

Terkait penggunaan asuransi, Ustadz Wijayanto menyarankan agar penggunaan asuransi didasarkan pada ketentuan agama, salah satunya dengan menggunakan asuransi syariah. Sebab, dana asuransi yang diberikan kepada pengelola asuransi akan digunakan untuk kebutuhan bersama.

Baca Juga: Inilah 7 Jurusan Kuliah Sepi Peminat dengan Peluang Kerja Cerah

Untuk pemilihan asuransi syariah, Pimpinan Unit Usaha Syariah Allianz Life Indonesia, Yoga Prasetyo mengungkapkan bahwa ada banyak produk asuransi syariah yang bisa dipilih sesuai kebutuhan. Namun untuk keperluan proteksi diri dan keluarga, calon penerima manfaat bisa memilih asuransi Allisya AMAN.

"Prinsipnya (asuransi syariah) ini adalah dana bersama. Jadi ketika peserta klaim ternyata lebih rendah dari total dana, maka dana yang ada ini akan dibagikan kembali kepada para peserta lainnya," ungkap Yoga.

Selain ketiga acara tersebut, Allianz juga mengadakan talkshow bertema "Mempersiapkan Harta Waris Sebagai Bagian dari Perencanaan Keuangan" pada Selasa, (26/10/2021). Kuliah Whatsapp (Kulwap) yang diadakan sebanyak lima kali sejak 30 September sampai 6 November 2021, serta Instagram Live bertajuk Lindungi Bisnis dari Kebangkrutan pada Senin, (18/10/2021).

Dalam Instagram Live tersebut, para narasumber menjelaskan tentang kiat-kiat agar usaha tidak bangkrut dan bagaimana pengelolaan risiko yang perlu dilakukan.

Sementara, pada talkshow "Mempersiapkan Harta Waris Sebagai Bagian dari Perencanaan Keuangan", Allianz mengajak penonton untuk menyadari pentingnya membantu kehidupan keturunan di kemudian hari dengan menyiapkan harta waris, termasuk menggunakan asuransi berbasis syariah.

Untuk mengetahui informasi lebih lanjut terkait ketiga rangkaian talkshow Allianz, lo bisa mengunjungi laman [Youtube NOVA di sini](#). Sementara untuk informasi lebih lanjut seputar produk asuransi Allianz, lo bisa mengunjungi [website Allianz Indonesia](#) atau [Instagram official Allianz Indonesia](#).

Judul	Asuransi Bisa Jadi Kebutuhan Esensial
Nama Media	Radar Sulbar
Newstrend	Program Literasi Keuangan & Asuransi Prudential Indonesia
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Asuransi Bisa jadi Kebutuhan Esensial

JAKARTA, RADAR SULBAR - Chief Marketing & Communications Officer PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) Luskito Hambali menyebut, penyebaran virus Covid-19 telah menuntut masyarakat menyusun ulang prioritas.

Masyarakat yang sadar terhadap manfaat asuransi saat ini kembali kepada kebutuhan dasar mereka, yaitu kesehatan dan keselamatan jiwa.

Menurutnya, di tengah krisis yang masih mengancam, asuransi dijadikan sebagai kebutuhan esensial yang dapat memberikan ketenangan. Konsumen kini memiliki preferensi tertentu dalam memilih fasilitas produk asuransi.

Mereka cenderung memilih produk yang dapat mendukung gaya hidup sehat dan meningkatkan kesejahteraan kualitas hidup.

"26 tahun perjalanan kami melindungi masyarakat Indonesia diwarnai berbagai pengalaman berharga, terlebih selama hampir dua tahun terakhir kita dihadapkan dengan pandemi Covid-19. Kami juga percaya perlindungan kesehatan dimulai dari diri sendiri. Untuk itu, kami terus memberikan motivasi dan inspirasi agar masyarakat



JAWA POS

ILUSTRASI. Logo Prudential

kat Indonesia selalu menerapkan gaya hidup sehat," ujarnya dalam konferensi pers di Veranda Hotel Jakarta, Selasa malam 2 November.

Luskito memaparkan, seiring dengan perkembangan kebutuhan terhadap asuransi, pihaknya berinovasi berbagai produk termasuk dalam perlindungan. Hal tersebut tercermin dari pembayaran klaim dan manfaat asuransi yang diterima oleh pemegang polis.

"Pembayaran klaim dan manfaat polis asuransi yang telah dilakukan oleh Prudential Indonesia yang jumlah keseluruhan sudah mencapai sebesar Rp8,1 triliun

selama Januari sampai dengan Juni 2021," ungkapnya.

Luskito juga mengatakan, pihaknya juga mendukung peran pemerintah dalam menangani pandemi Covid-19 seperti dengan memberikan santunan pasca vaksinasi, memudahkan klaim isolasi mandiri, serta memungkinkan pembelian polis tanpa masa tunggu untuk perawatan Covid-19.

"Kami mendirikan Sentra Vaksinasi Prudential Indonesia di PRU University, Kota Kasablanka, pada 15 April lalu, dan yang terbaru berada di Kecamatan Soreang serta Kecamatan Kutawaringin, Kabupaten Band-

ung," tuturnya.

Selain itu, upaya edukasi literasi keuangan dan asuransi juga terus dilakukan untuk membantu masyarakat, terutama anak-anak, perempuan dan masyarakat berpenghasilan rendah, memahami pentingnya perencanaan keuangan dan perlindungan.

"Kami berkomitmen untuk terus mendampingi seluruh masyarakat Indonesia di setiap tahapan hidup mereka, dalam kondisi apa pun, agar mereka dapat hidup lebih sehat dan sejahtera, dan kelak mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya," pungkasnya. (jpg)

Judul	Manulife Indonesia Hadirkan MiAssurance Protection Plan
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://marketing.co.id/manulife-indonesia-hadirkan-miassurance-protection-plan/
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Manulife Indonesia Hadirkan MiAssurance Protection Plan

By Fisamawati

Posted on 8 November 2021



Marketing.co.id – Berita Financial | Manulife Indonesia meluncurkan MiAssurance Protection Plan (MiAction). Asuransi dwiguna individu ini dirancang untuk melindungi dan mempersiapkan nasabah Indonesia termasuk bagi generasi muda atau keluarga serta untuk kebutuhan masa depan mereka mengantisipasi ketidakpastian hidup.

Peluncuran MiAction merupakan perencanaan asuransi terbaru dalam rangkaian produk inovatif yang diluncurkan oleh Manulife Indonesia untuk melindungi lebih banyak lagi keluarga Indonesia termasuk milenial.



Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia menjelaskan, di masa pandemi membuat kesadaran yang lebih besar tentang pentingnya asuransi. Bahkan, menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa mencatat pendapatan premi sebesar Rp94,01 triliun pada semester pertama tahun 2021, naik 18,4% YoY dari Rp79,4 triliun pada tahun sebelumnya.

"Kami melihat minat yang tinggi terhadap solusi asuransi maupun perencanaan pensiun yang penuh inovasi. Tujuan di balik MiAction adalah untuk memberikan ketenangan pikiran bagi nasabah dalam mengejar tujuan keuangan mereka – baik untuk hari ini maupun di masa depan," ujar Ryan.

Setahun sejak wabah Covid-19 dimulai, dia melanjutkan, masyarakat Indonesia kini semakin aktif dalam mengelola kesehatan diri dan keuangannya. Mereka juga menjadi lebih tertarik pada perlindungan asuransi dan perencanaan pensiun, karena mereka bersiap menghadapi dampak jangka panjang dari pandemi.

Pada Manulife Asia Care Survey, yang dirilis awal tahun ini, hampir semua responden (98%) di Indonesia menyatakan mereka telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi pandemi. Bahkan, 43% responden Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar

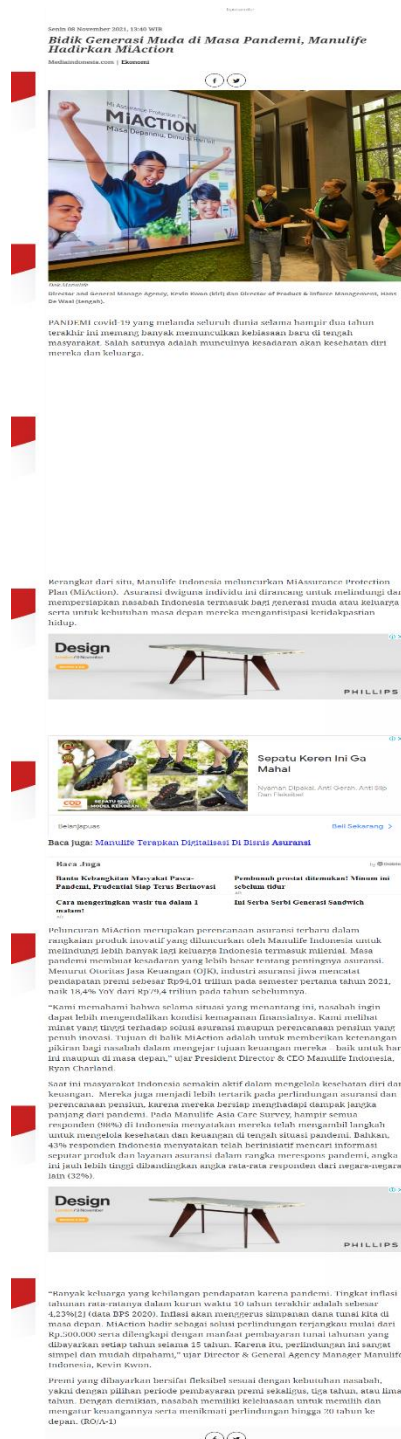
produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi, angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan angka rata-rata responden dari negara-negara lain (32%).

Kevin Kwon, Director & General Agency Manager Manulife Indonesia menambahkan, banyak keluarga yang kehilangan pendapatan karena pandemi. Tingkat inflasi tahunan rata-ratanya dalam kurun waktu 10 tahun terakhir adalah sebesar 4,23% berdasarkan data BPS 2020. Inflasi akan menggerus simpanan dana tunai di masa depan.

"MiAction hadir sebagai solusi perlindungan terjangkau mulai dari Rp. 500.000 serta dilengkapi dengan manfaat pembayaran tunai tahunan yang dibayarkan setiap tahun selama 15 tahun. Karena itu, perlindungan ini sangat simpel dan mudah dipahami," ujar Kevin.

Adapun premi yang dibayarkan bersifat fleksibel sesuai dengan kebutuhan nasabah, yakni dengan pilihan periode pembayaran premi sekaligus, tiga tahun, atau lima tahun. Dengan demikian, nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih dan mengatur keuangannya serta menikmati perlindungan hingga 20 tahun kedepan.

Judul	Bidik Generasi Muda di Masa Pandemi, Manulife Hadirkan MiAction
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/445425/bidik-generasi-muda-di-masa-pandemimanulife-hadirkan-miaction
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral



Judul	MiAction, Produk Andalan Baru Dari Manulife Indonesia
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

MiAction, Produk Andalan Baru dari Manulife Indonesia

JAKARTA – Di tengah kondisi yang masih penuh ketidakpastian seiring risiko Covid-19 varian baru dan ekonomi yang berangsur membaik, asuransi menjadi pilihan untuk memberikan perlindungan atas risiko keuangan yang disebabkan kondisi ketidakpastian tersebut.

Untuk itu, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) merilis produk asuransi endowment atau dwi guna yang dinamai MiAssurance Protection Plan (MiAction) ditujukan untuk masyarakat Indonesia juga menyasar kalangan muda yang membutuhkan perlindungan masa depan.

Director and General Manager Agency Manulife Indonesia Kevin Kwon mengatakan, kebutuhan asuransi selama pandemi menunjukkan angka peningkatan, hal ini berdasar-

kan Manulife Asia Care Survey yang dilakukan di kawasan Asia. Survei tersebut menunjukkan keinginan masyarakat untuk mengelola kesehatan dan keuangan mencapai 98%, dan sebanyak 43% responden Indonesia menyatakan mencari informasi seputar produk asuransi dan layanan asuransi. "Hal ini sangat penting, walau Indonesia negara terbesar ke-4 di dunia, tapi penetrasi asuransi masih sangat rendah," tutur Kevin dalam konferensi pers di Jakarta (8/11).

Situasi pandemi juga mendorong perusahaan asuransi melakukan digitalisasi untuk mempermudah penetrasi asuransi kepada masyarakat. "Diharapkan *positive tone* ini tetap berlangsung meski Covid-19 sudah mereda," tuturnya.

Produk MiAction, merupakan

produk yang *simple* untuk mendorong peningkatan penetrasi asuransi dengan menyasar kalangan yang lebih muda dan bisa menjangkau sebanyak mungkin keluarga di Indonesia. "Persiapan membangun keuangan yang baik harus dimulai sejak muda," tambah Kevin.

Sementara itu, *Director and Chief of Product and Inforce Management* Manulife Indonesia Hans De Waal menjelaskan, alasan Manulife Indonesia merilis produk asuransi dwiguna karena adanya kebutuhan masyarakat. "Sejak dulu Manulife Indonesia selalu menjaga keseimbangan untuk produk, dan lebih fokus kepada pelanggan dan kebutuhan pelanggan. Kondisi sekarang banyak pelanggan ingin mendapatkan sesuatu yang pasti," jelas dia.

Hans menjelaskan, MiAction memiliki dua manfaat untuk pemegang polis (tertanggung), yakni manfaat hidup dan manfaat meninggal dunia. Untuk manfaat hidup, setelah pembayaran premi tahun ke enam, tertanggung akan menerima manfaat tunai senilai 15% setiap tahun hingga masa pertanggungan berakhir, yakni sampai 20 tahun pertanggungan. Jika hingga akhir kontrak tidak terjadi risiko meninggal, tertanggung mendapatkan manfaat uang pertanggungan 100%. Sementara jika tertanggung meninggal dunia, dia akan mendapatkan pengembalian dana sebesar 110%. "Jika ingin mengoptimalkan manfaat pertanggungan bisa menambahkan riders (asuransi tambahan) pada produk MiAction sehingga bisa memperoleh manfaat hingga 675%," tambahnya. (id)

Judul	BERITA FOTO – Asuransi Bidik Anak Muda
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiAction Manulife Indonesia
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Asuransi Bidik Anak Muda



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Kiri ke kanan: *Director & General Agency Manager* Manulife Indonesia Kevin Kwon, *Director & Chief of Product* Manulife Indonesia Hans de Waal, dan *Head of Product Management* Manulife Indonesia Richard Sondakh berbincang usai peluncuran *MiAssurance Protection Plan* (MiAction) di Jakarta, Senin (8/11). PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) merilis produk asuransi *endowment* atau dwiguna bernama *MiAssurance Protection Plan* (MiAction). Selain menasar segmen masyarakat Indonesia secara keseluruhan, produk ini menasar kalangan muda yang membutuhkan perlindungan masa depan.

Judul	IFG Beli 10 Persen Saham Asuransi Jasindo di Mandiri InHealth
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Akuisisi Saham Jasindo Oleh IFG
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211108/215/1463478/ifg-beli-10-persen-saham-asuransi-jasindo-di-mandiri-inhealth
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

IFG Beli 10 Persen Saham Asuransi Jasindo di Mandiri InHealth

Pembelian saham Mandiri InHealth merupakan upaya terus IFG dalam mematai fokus bisnis anak perusahaan, khususnya Jasindo.

Denis Raelita Mediana • [Bisnis.com](#)
 08 November 2021 | 10:21 WIB



Logo Indonesia Financial Group (IFG)

Bisnis.com, JAKARTA – BUMN Holding Perasuransian dan Pengaman, Indonesia Financial Group (IFG) dan PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) menandatangani perjanjian jual beli saham bersyarat (conditional sales and purchase agreement/CSPA) guna memperkuat posisi holding di pasar asuransi.

Upaya ini diwujudkan melalui pembelian 10 persen saham PT Asuransi Jasa InHealth Indonesia (Mandiri InHealth) milik Jasindo oleh IFG.

Direktur Utama IFG, Robertus Bililew mengatakan, pembelian saham Mandiri InHealth merupakan upaya terus IFG dalam mematai fokus bisnis anak perusahaan, khususnya Jasindo, yang semakin memperkuat fokus bisnisnya di sektor asuransi umum. Di sisi lain, hal ini sejalan dengan strategi IFG sebagai holding untuk memperkuat dan memperluas portofolio proteksi di pasar asuransi kesehatan.

Baca Juga : Penguatan Anak Usaha, IFG Sepakat Simpan Dana Kelolaan di Bank BUMN Rp60 Triliun

"Hari ini menandai sebuah terobosan dari IFG untuk memperkuat posisi holding dalam hal layanan proteksi, khususnya asuransi kesehatan. Kami melihat proteksi melalui asuransi kesehatan merupakan hal yang paling relevan dengan situasi saat ini, di mana aspek kesehatan menjadi prioritas utama di tengah masa pandemi," ujar Robertus melalui keterangannya tertulisnya, Senin (8/11/2021).





Menurutnya, melalui kerja sama dengan Mandiri InHealth akan tercipta peluang besar lainnya untuk melanjutkan pertumbuhan pasar asuransi Indonesia dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas. Prinsip ini selaras dengan peran IFG dalam industri keuangan Indonesia guna menciptakan produk dan jasa layanan yang inovatif, cermat, tepat, dan bermanfaat bagi masyarakat.

Direktur Riset IFG, Pantjo Silitonga menambahkan bahwa pembelian 10 persen saham Mandiri InHealth merupakan langkah awal dan progresif yang pihaknya lakukan untuk ke depannya bisa membangun kerja sama yang lebih erat.

Baca Juga : Operasional IFG Life Bakal Lebih Efisien dari Jiwassaya

"Kerja sama ini nantinya merupakan kemitraan strategis di mana Mandiri InHealth memiliki kompetensi dalam hal jaringan fasilitas kesehatan yang luas, hingga kemampuan third party administrator (TPA). Sementara IFG memiliki keunggulan dalam jaringan distribusi, baik untuk korporat maupun retail," tutur Pantjo.



Sementara itu, Pti Direktur Utama Asuransi Jasindo, Unggarsari Suharto menyambut baik pembelian saham Mandiri InHealth yang dimiliki Jasindo oleh IFG.

"Keputusan ini sejalan dengan upaya Jasindo untuk menaruh fokus lebih besar pada lini bisnis yang kami jalankan sebagai perusahaan asuransi umum. Secara berkesinambungan, kami juga melakukan review portofolio dan inovasi produk serta layanan, termasuk penempatan investasi yang prudent demi memperkuat fundamental Jasindo ke depannya," kata Unggarsari.

Adapun, selama hampir 3 dekade beroperasi, Mandiri InHealth terbukti memiliki beragam keunggulan, baik dari aspek komersial maupun finansial. Kerja sama ini akan memperkuat portofolio di lini bisnis asuransi kesehatan IFG yang akan dijalankan oleh IFG Life sebagai anak perusahaan.

Judul	Perkuat bisnis, IFG beli 10% saham Jasindo di InHealth
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Akuisisi Saham Jasindo Oleh IFG
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/perkuat-bisnis-ifg-beli-10-saham-jasindo-di-inhealth
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Perkuat bisnis, IFG beli 10% saham Jasindo di InHealth.

Senin, 08 November 2021 / 18:43 WIB



Direktur Utama IFG Pantoro Silitonga bersama Plt. Direktur Utama Asuransi Jasindo Linggarsari Suharsari, disaksikan Direktur Utama IFG Robertus Billiea dan Direktur Utama Asuransi Jasindo Andy Samual saat perjanjian jual beli saham.

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. BUMN Holding Perasuransian dan Perjaminan, Indonesia Financial Group (IFG) dan PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) menandatangani perjanjian jual beli saham bersyarat (CSPA) guna memperkuat posisi *holding* di pasar asuransi. Upaya ini diwujudkan melalui pembelian 10% saham PT Asuransi Jiwa InHealth Indonesia (Mandiri InHealth) milik Jasindo.

Direktur Utama IFG, Robertus Billiea bilang pembelian saham Mandiri InHealth merupakan upaya IFG dalam menata fokus bisnis anak perusahaan, khususnya Jasindo, yang semakin memperkuat fokus bisnisnya di sektor asuransi umum. Di sisi lain, hal ini sejalan dengan strategi IFG sebagai *holding* untuk memperluas dan memperkuat portofolio proteksi di pasar asuransi kesehatan.

"Hari ini menandai sebuah terobosan dari IFG untuk memperkuat posisi *holding* dalam hal layanan proteksi, khususnya asuransi kesehatan. Kami melihat proteksi melalui asuransi kesehatan merupakan hal yang paling relevan dengan situasi saat ini, dimana aspek kesehatan menjadi prioritas utama di tengah masa pandemi," ujar Robertus dalam keterangan resminya, Senin (8/11).

Melalui kerjasama dengan Mandiri InHealth, Robertus menilai ada peluang besar lainnya melalui kolaborasi BUMN yang semakin kokoh untuk melanjutkan pertumbuhan pasar asuransi Indonesia dengan tata kelola perusahaan yang baik dan berintegritas.

Baca Juga: **Astra Financial targetkan transaksi penjualan Rp 800 miliar di gelaran GIIAS 2021**

Prinsip ini dinilai selaras dengan peran IFG dalam industri keuangan Indonesia menciptakan produk dan jasa layanan yang inovatif, cermat, tepat, dan bermanfaat bagi masyarakat. Direktur Bisnis IFG, Pantoro Silitonga pun menambahkan bahwa pembelian 10% saham Mandiri InHealth merupakan langkah awal dan progresif yang dilakukan untuk ke depannya bisa membangun kerjasama yang lebih erat.

"Kerjasama ini tentunya merupakan kemitraan strategis dimana Mandiri InHealth memiliki kompetensi dalam hal jaringan fasilitas kesehatan yang luas, hingga kemampuan *third party administrator* (TPA). Sementara IFG memiliki keunggulan dalam jaringan distribusi, baik untuk korporat maupun ritel," ujar Pantoro.

Pada kesempatan yang sama, Plt. Direktur Utama Asuransi Jasindo, Linggarsari Suharsari mengatakan bahwa pihaknya menyambut baik penjualan saham Mandiri InHealth yang dimiliki Jasindo kepada IFG. Keputusan ini sejalan dengan upaya Jasindo untuk menaruh fokus lebih besar pada lini bisnis yang kami jalankan sebagai perusahaan asuransi umum.

"Secara berkesinambungan kami juga melakukan *review* portofolio dan inovasi produk serta layanan, termasuk penempatan investasi yang *prudent* demi memperkuat fundamental Jasindo ke depannya," ungkap Linggarsari.

Judul	IFG Genggam 10% Saham Mandiri InHealth
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Akuisisi Saham Jasindo Oleh IFG
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

| SUNTIK ASURANSI JASA INDONESIA |

IFG GENGGRAM 10% SAHAM MANDIRI INHEALTH

Bisnis, JAKARTA — Holding perusahaan pelat merah di bidang perasuransian dan penjaminan, Indonesia Financial Group, melakukan pembelian 10% saham PT Asuransi Jiwa InHealth Indonesia. Langkah itu diwujudkan melalui penandatanganan kerja sama jual beli secara bersyarat.

Denis R. Mellanova
denis.mellanova@bisnis.com

Asuransi Jiwa InHealth Indonesia (Mandiri InHealth) dimiliki oleh PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo). Jasindo juga tercatat sebagai anggota holding dari BUMN perasuransian di bawah bendera IFG.

Direktur Utama IFG Robertus Billitea mengatakan pembelian saham Mandiri InHealth merupakan upaya serius IFG dalam menata fokus bisnis anak perusahaan, khususnya Jasindo guna memperkuat layanannya di sektor asuransi umum.

Selain itu, katanya langkah itu sejalan dengan strategi IFG sebagai holding untuk memperkuat dan memperkuat portofolio proteksi di pasar asuransi kesehatan.

"Kami melihat proteksi melalui asuransi kesehatan merupakan hal yang paling relevan dengan situasi saat ini, di mana aspek kesehatan menjadi prioritas utama di tengah masa pandemi," ujar Robertus melalui keterangan tertulisnya, Senin (8/11).

Melalui kerja sama dengan Mandiri InHealth, dia menuturkan akan tercipta peluang besar lainnya untuk melanjutkan pertumbuhan pasar asuransi Indonesia dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas.

Prinsip ini selaras dengan peran IFG dalam industri keuangan Indonesia guna menciptakan produk dan jasa layanan yang inovatif, cermat, tepat, dan bermanfaat bagi masyarakat.

Direktur Bisnis IFG Pantoro Silitonga menambahkan pembelian 10% saham Mandiri InHealth merupakan langkah awal dan progresif yang pihaknya lakukan untuk ke depannya bisa membangun kerja sama yang lebih erat.

"Kerja sama ini tentunya merupakan kemitan strategis di mana Mandiri InHealth memiliki kompetensi dalam hal jaringan fasilitas kesehatan yang luas, hingga kemampuan *third party administrator* (TPA). Sementara IFG memiliki keunggulan dalam jaringan distribusi, baik untuk korporat maupun ritel," katanya.

Sementara itu, Plt. Direktur Utama Asuransi Jasindo Linggarsi Suharto menyambut

bank pembelian saham Mandiri InHealth yang dimiliki Jasindo oleh IFG.

"Keputusan ini sejalan dengan upaya Jasindo untuk menaruh fokus lebih besar pada lini bisnis yang kami jalankan sebagai perusahaan asuransi umum. Secara berkesinambungan, kami juga melakukan *review* portofolio dan inovasi produk serta layanan, termasuk penempatan investasi yang prudent demi memperkuat fundamental Jasindo ke depannya," kata Linggarsi.

Adapun, selama hampir tiga dekade beroperasi, Mandiri InHealth terbukti memiliki beragam keunggulan, baik dari aspek komersial maupun finansial.

Kerja sama ini akan memperkuat portofolio di lini bisnis asuransi kesehatan IFG yang akan dijalankan oleh IFG Life sebagai anak perusahaan.

Dikutip dari laporan keuangan kuartal III/2021, Asuransi Jasindo memiliki ekuitas sebesar Rp2,63 triliun.

Sementara itu, total aset Jasindo mencapai Rp14,4 triliun. Sampai dengan September 2021, Jasindo masih mencatat rugi Rp183,73 miliar.

Meski demikian, kerugian kinerjanya itu lebih kecil dibandingkan dengan periode September 2020 yang mencapai Rp316,31 miliar.

GANDENG BANK BUMN
Dalam kesempatan sebelumnya, IFG melakukan kolaborasi dengan Himpunan Bank Milik Negara (Himbara) terkait dengan transaksi penempatan dana.

Inisiatif tersebut merupakan satu strategi untuk memperkuat keuangan anak perusahaan yang tergabung dalam holding tersebut.

Melalui kolaborasi ini, IFG rencananya akan menempatkan 20%—30% dari total dana pengelolaan portofolio investasi sebesar Rp60 triliun di bank.

“

Kami melihat proteksi melalui asuransi kesehatan merupakan hal yang paling relevan dengan situasi saat ini, di mana aspek kesehatan menjadi prioritas utama di tengah masa pandemi.

bank pelat merah sesuai dengan jadwal penempatan kewajiban korporasi (*schedule of liabilities*).

Menurut Robertus Billitea, langkah kolaborasi IFG dengan perbankan, khususnya Himbara akan memberikan manfaat positif antara lain peningkatan tata kelola, hubungan bisnis, optimalisasi *return*, dan efisiensi biaya dari penempatan dana.

Kolaborasi itu akan memberikan informasi yang komprehensif dalam rangka melakukan pengawasan dan evaluasi terhadap kebijakan keuangan anak perusahaan yang ditempatkan di perbankan dalam kerangka penguatan dan keberlanjutan tata kelola secara jangka panjang.

"Kolaborasi dengan industri perbankan ini merupakan salah satu terobosan dan percepatan konsolidasi keuangan IFG," kata Robertus.

Hal ini adalah langkah awal kolaborasi positif IFG dengan industri perbankan dalam rangka meningkatkan ekosistem industri keuangan nasional yang sehat.

Ke depan, IFG akan terus melanjutkan kolaborasi dengan mitra perbankan lainnya sebagai bagian dari upaya untuk terus meningkatkan upaya penguatan industri keuangan nasional.

Robertus memaparkan IFG dalam implementasi kebijakan keuangan dan investasinya berlandaskan pada tiga pilar utama, yaitu *prudent*, *power*, dan *progress*.

Pilar *prudent* merupakan penerapan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan portofolio.

Pilar *power* merupakan terjemahan dari maksud dan tujuan pendirian holding untuk meningkatkan posisi tawar IFG dan anak perusahaan dengan mitra usaha untuk mencapai efisiensi dan efektivitas pengelolaan usaha.

Kemudian, pilar *progress* dimaknai untuk memastikan posisi IFG sebagai pemimpin pasar atau *market leader*.

ader di industri asuransi dan akan terus memperkuat *positioning* melalui aplikasi *one stop shopping concept*.

Sementara itu, Wakil Menteri BUMN II Kartika Wirjoatmodjo menuturkan kementerian akan mendukung penuh kolaborasi antarentitas di lingkungan perusahaan milik negara.

"Kerja sama antara IFG sebagai holding BUMN dengan empat Bank Himbara memberikan manfaat positif untuk semua pihak. Dengan kolaborasi ini, diharapkan dapat menjadi pintu gerbang terlaksananya kerja sama lainnya, baik untuk IFG dan Himbara maupun dengan BUMN lainnya," ujarnya.

Terkait dengan kolaborasi di lingkungan IFG, sebelumnya PT Asuransi Kredit Indonesia atau Askindo menjalin kerja sama strategis dengan PT Djelas Tandatangani Bersama (TekenAja!)

yang merupakan perusahaan *joint venture* bersama GDP Venture dalam menerapkan solusi tanda tangan digital.

Kolaborasi yang dilakukan ini akan digunakan untuk penerbitan polis asuransi untuk calon nasabah. Kerja sama layanan tanda tangan elektronik ini telah dimulai sejak Mei 2021 dan direvisi pada 26 Oktober 2021.

Alwin Jabarti Kiemes, Direktur Utama TekenAja!, menuturkan dengan hadirnya tanda tangan digital TekenAja! pada layanan asuransi Askindo, calon nasabah diharapkan mendapatkan pengalaman asuransi yang lebih praktis dan menyenangkan.

Liston Simanjuntak, Plt. Direktur Utama Askindo, menilai kolaborasi itu akan meningkatkan layanan digital dan keamanan untuk memberikan kenyamanan kepada para pengguna layanan.

"Seiring dengan terus berkembangnya kebutuhan dan keinginan masyarakat yang semakin melek terhadap digital, dan Askindo terus berinovasi serta menjalin kolaborasi dengan mitra strategis," kata Liston.

Saat ini IFG memiliki 10 anak perusahaan di bidang perasuransian dan penjaminan, termasuk investasi. (Setiawan Arief Setiawan)

CAPAIAN IFG

Indonesia Financial Group (IFG), BUMN holding perasuransian dan penjaminan, mencatat kinerja positif hingga semester I/2021.



Laba tahun berjalan konsolidasi sebesar Rp1,8 triliun atau setara dengan 180% dari target Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) semester I/2021 sebesar Rp1 triliun.



Laba sebagian besar berkontribusi dari pertumbuhan laba anak perusahaan asuransi dan penjaminan dengan rata-rata kenaikan mencapai 55%.



Nilai ekuitas IFG melampaui target yakni senilai Rp43,13 triliun atau 2% lebih tinggi dari target di RKAP Semester I/2021 yang sebesar Rp42,17 triliun.



Rasio likuiditas perusahaan (rasio lancar) per Juni 2021 berada dalam keadaan sehat sebesar 1,76 kali atau 27% lebih baik dari target RKAP semester I/2021 yang sebesar 1,38 kali.

Sumber: IFG, diolah

Bisnis/Patricia Cahya Pratel

Judul	IFG Beli 10% Saham Jasindo Di InHealth
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Akuisisi Saham Jasindo Oleh IFG
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

IFG Beli 10% Saham Jasindo di InHealth



Robertus Billitea

JAKARTA – BUMN Holding Perasuransian dan Penjaminan, Indonesia Financial Group (IFG) dan PT Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo) menandatangani Perjanjian Jual Beli Saham Bersyarat (Conditional Sales and Purchase Agreement/CSPA) guna memperkuat posisi *holding* di pasar asuransi. Upaya ini diwujudkan melalui pembelian 10% saham PT Asuransi Jiwa InHealth Indonesia (Mandiri InHealth) milik Jasindo oleh IFG.

Direktur Utama IFG Robertus Billitea menjelaskan, pembelian saham Mandiri InHealth merupakan upaya serius IFG dalam menata fokus bisnis anak perusahaan, khususnya Jasindo,

yang semakin memperkuat fokus bisnisnya di sektor asuransi umum. Di sisi lain, hal ini sejalan dengan strategi IFG sebagai *holding* untuk memperluas dan memperkuat portofolio proteksi di pasar asuransi kesehatan.

"Hari ini menandai sebuah terobosan dari IFG untuk memperkuat posisi *holding* dalam hal layanan proteksi, khususnya asuransi kesehatan. Kami melihat proteksi melalui asuransi kesehatan merupakan hal yang paling relevan dengan situasi saat ini, di mana aspek kesehatan menjadi prioritas utama di tengah masa pandemi," jelas Robertus dalam siaran pers, Senin (8/11).

Melalui kerja sama dengan Mandiri InHealth, akan tercipta peluang besar lainnya melalui kolaborasi BUMN yang semakin kokoh untuk melanjutkan pertumbuhan pasar asuransi Indonesia dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas. Prinsip ini selaras dengan peran IFG dalam industri keuangan Indonesia guna menciptakan produk dan jasa layanan yang inovatif, cermat, tepat, dan bermanfaat bagi masyarakat.

Direktur Bisnis IFG Pantro Silitonga menambahkan, pembelian 10% saham Mandiri InHealth merupakan langkah awal dan progresif yang kami lakukan untuk ke depan bisa membangun kerja sama yang lebih erat. Kerja sama ini merupakan kemitraan strategis di mana Mandiri InHealth memiliki kompetensi dalam hal jaringan fasilitas kesehatan yang luas, hingga kemampuan *third party administrator* (TPA). "Sementara IFG memiliki keunggulan dalam jaringan distribusi, baik untuk korporat maupun ritel," jelas dia.

Pada kesempatan itu, Plt Direktur Utama Asuransi Jasindo Linggarsari Suharso menyambut baik penjualan saham Mandiri InHealth yang dimiliki Jasindo kepada IFG. Keputusan ini sejalan dengan upaya Jasindo untuk menaruh fokus lebih besar pada lini bisnis yang kami jalankan sebagai perusahaan asuransi umum. "Secara berkesinambungan kami juga melakukan *review* portofolio dan inovasi produk serta layanan, termasuk penempatan investasi yang *prudent* demi memperkuat fundamental Jasindo ke depan," jelas dia. (th)

Judul	OJK jatuhkan sanksi pembatasan kegiatan usaha WanaArtha Life
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kasus Pelanggaran Wanaartha Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ojk-jatuhkan-sanksi-pembatasan-kegiatan-usaha-wanaartha-life
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

OJK jatuhkan sanksi pembatasan kegiatan usaha WanaArtha Life

Senin, 08 November 2021 / 12:07 WIB



KLOTTAG: OJK telah menjatuhkan sanksi pembatasan kegiatan usaha pada Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha.

Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Wahyu T.Rahmawati

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menjatuhkan sanksi pembatasan kegiatan usaha pada PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha (WanaArtha Life). Sanksi dengan nomor S-333/NB.2/2021 diberikan pada tanggal 27 Oktober 2021.

Adapun, WanaArtha Life mendapat sanksi karena dinilai tidak memenuhi sejumlah ketentuan di bidang perasuransian. Beberapa ketentuan tersebut antara lain tidak memenuhi ketentuan Rasio Pencapaian Solvabilitas minimum sebesar 100% dan ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp 100 miliar.



Selain itu, perusahaan juga dinilai melanggar ketentuan Pasal 25 ayat (1) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, yang mengatur bahwa aset yang diperkenankan dalam bentuk investasi ditambah aset yang diperkenankan dalam bentuk bukan investasi berupa kas dan bank paling sedikit sebesar jumlah cadangan teknis retensi sendiri, ditambah liabilitas pembayaran klaim retensi sendiri, dan liabilitas lain kepada pemegang polis atau tertanggung.

Baca Juga: Komunitas Korban Asuransi surati DPR harap ada penyelesaian kasus asuransi

"Dengan dikenakannya Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha, PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha dilarang melakukan pemasaran dan penerimaan premi pertanggungan/produksi baru atas produk asuransi yang mengandung unsur tabungan dan/atau investasi, baik atas produk tradisional maupun Produk Asuransi Yang Dikalitikan Dengan Investasi (PAYDI) sejak tanggal 27 Oktober 2021 sampai dengan diatasinya penyebab dikenakannya Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha," ujar Deputy Komisiner Pengawas IKNB II, Moch. Ihsanuddin dikutip dari keterangan resmi, Senin (8/11).

Asal tahu saja, sanksi PKU ditetapkan setelah pemberian sanksi peringatan ketiga atas pelanggaran yang dilakukan terhadap Peraturan OJK tidak dapat dipenuhi oleh Manajemen PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha.

"Pembatasan tersebut diharapkan dapat mengurangi eksposur kewajiban kepada pemegang polis baru dan PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha dapat fokus pada penyelesaian permasalahan yang ada saat ini," imbuh Ihsanuddin.

Baca Juga: Kejaksaaan Ajukan Kasasi Persoalan Sita Rekening Asuransi WanaArtha Terkait Jiwasraya

OJK pun telah meminta Manajemen untuk melakukan *corrective action* dan mengambil langkah-langkah strategis termasuk menyusun rencana penyesuaian keuangan serta meminta Pemegang Saham Pengendali/Pengendali untuk bertanggung jawab menyelesaikan permasalahan PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha dengan memberikan dukungan sumber dana dari penambahan modal dan/atau sumber lain yang sah.

"Namun demikian, Manajemen dan Pengendali PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha belum dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan yang dihadapi sampai dengan berakhirnya jangka waktu yang diberikan," ujar Ihsanuddin.

Ke depan, OJK akan terus memantau upaya penyesuaian PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha agar dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan dan menyelesaikan kewajibannya terhadap pemegang polis. Sementara, PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha juga diminta untuk membuka komunikasi yang seluas-luasnya kepada pemegang polis.

Judul	WanaArtha Life Disanksi OJK, Ini Penyebabnya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kasus Pelanggaran Wanaartha Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/11/08/163428026/wanaartha-life-disanksi-ojk-ini-penyebabnya
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

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

WanaArtha Life Disanksi OJK, Ini Penyebabnya

Kompas.com - 08/11/2021, 16:34 WIB

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

[Komentar](#)



Otoritas Jasa Keuangan (KONTAN)

Editor: Yoga Sukmana

JAKARTA, KOMPAS.com - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menjatuhkan sanksi pembatasan kegiatan usaha pada PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha ([WanaArtha Life](#)). Sanksi dengan nomor S-333/NB.2/2021 diberikan pada tanggal 27 Oktober 2021.

Adapun, WanaArtha Life mendapat sanksi karena dinilai tidak memenuhi sejumlah ketentuan di bidang perasuransian. Beberapa ketentuan tersebut antara lain tidak memenuhi ketentuan Rasio Pencapaian Solvabilitas minimum sebesar 100 persen dan ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp 100 miliar.

Selain itu, perusahaan juga dinilai melanggar ketentuan Pasal 25 ayat (1) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, yang mengatur bahwa aset yang diperkenankan dalam bentuk investasi ditambah aset yang diperkenankan dalam bentuk bukan investasi berupa kas dan bank paling sedikit sebesar jumlah cadangan teknis retensi sendiri, ditambah liabilitas pembayaran klaim retensi sendiri, dan liabilitas lain kepada pemegang polis atau tertanggung.

Baca juga: [CIMB Niaga Mencatat 96 Persen Transaksi Nasabah Dilakukan lewat Kanal Digital](#)

"Dengan dikenakannya Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha, PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dilarang melakukan pemasaran dan penerimaan premi pertanggungan/produksi baru atas produk asuransi yang mengandung unsur tabungan dan/atau investasi, baik atas produk tradisional maupun Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) sejak tanggal 27 Oktober 2021 sampai dengan diastinya penyebab dikenakannya Sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha," ujar Deputy Komisiner Pengawas IKNB II, Moch. Ihsanuddin dikutip dari keterangan resmi, Senin (8/11/2021).

Asal tahu saja, sanksi PKU ditetapkan setelah pemberian sanksi peringatan ketiga atas pelanggaran yang dilakukan terhadap Peraturan OJK tidak dapat dipenuhi oleh Manajemen PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha.

"Pembatasan tersebut diharapkan dapat mengurangi eksposur kewajiban kepada pemegang polis baru dan PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dapat fokus pada penyelesaian permasalahan yang ada saat ini," imbuh Ihsanuddin.

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

Baca juga: [Pemerintah Kembali Perpanjang PPKM di Luar Jawa Bali Sampai 20 November 2021](#)

OJK pun telah meminta Manajemen untuk melakukan *corrective action* dan mengambil langkah-langkah strategis termasuk menyusun rencana penyehatan keuangan serta meminta Pemegang Saham Pengendali/Pengendali untuk bertanggung jawab menyelesaikan permasalahan PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dengan memberikan dukungan sumber dana dari penambahan modal dan/atau sumber lain yang sah.

"Namun demikian, Manajemen dan Pengendali PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha belum dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan yang dihadapi sampai dengan berakhirnya jangka waktu yang diberikan," ujar Ihsanuddin.

Ke depan, OJK akan terus memantau upaya penyehatan PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha agar dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan dan menyelesaikan kewajibannya terhadap pemegang polis. Sementara, PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha juga diminta untuk membuka komunikasi yang seluas-luasnya kepada pemegang polis. (Reporter: [Adrianus Octaviano](#) | Editor: [Wahyu T.Rahmawati](#))

Judul	Kegiatan Usaha Wanaartha Life Dibatasi, Gimana Nasib Nasabah?
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Kasus Pelanggaran Wanaartha Life
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20211108145405-17-289853/kegiatan-usaha-wanaartha-life-dibatasi-gimana-nasib-nasabah
Tanggal Berita	2021-11-8
Sentimen	Netral

Kegiatan Usaha Wanaartha Life Dibatasi, Gimana Nasib Nasabah?

MARKET - Syahrial Sidiq, CNBC Indonesia 08 November 2021 14:59

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



Foto: Nusabah Wanaartha melakukan aksi damai di depan gedung Kejaksaan Agung, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, Kamis (1/10/2020). (ist)

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan sanksi pembatasan kegiatan usaha terhadap PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life).

OJK menilai, Wanaartha Life telah melanggar sejumlah ketentuan di bidang perasuransian. Sanksi PKU ditetapkan melalui surat OJK nomor S-333/NG.2/2021 tanggal 27 Oktober 2021 setelah pemberian sanksi peringatan ketiga atas pelanggaran yang dilakukan terhadap Peraturan OJK tidak dapat dipenuhi oleh Manajemen PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha.

"PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dinilai melanggar ketentuan mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi berupa pemenuhan ratio pencapaian solabilitas, rasio kecukupan investasi, dan jumlah ekuitas minimum," kata Deputi Komisiner Pengawas RKNB II, Moch Ihsanuddin, dalam pengumumannya, dikutip Senin (8/11/2021).

Ihsanuddin menambahkan, sehubungan dengan sanksi PKU ini, PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dilarang melakukan kegiatan pemasaran dan penerimaan premi pertanggungan/produksi baru atas produk asuransi konvensional maupun syariah yang mengandung unsur tabungan dan investasi sejak tanggal 27 Oktober 2021 sampai dengan terpenuhinya penyebab dikatakannya sanksi pembatasan kegiatan usaha ini.

"Pembatasan tersebut diharapkan dapat mengurangi eksposur kewajiban kepada pemegang polis baru dan PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dapat fokus pada penyelesaian permasalahan yang ada saat ini," ungkapnya.

Baca: Wanaartha Menang Lawan Kejagung, Ini Kronologi Lengkapnya!

OJK juga telah meminta manajemen untuk melakukan corrective action dan mengambil langkah-langkah strategis termasuk menyusun rencana penyehatan keuangan.

Selain itu, regulator juga telah meminta pemegang saham pengendali Wanaartha Life untuk bertanggung jawab menyelesaikan permasalahan dengan memberikan dukungan sumber dana dari penambahan modal dan/atau sumber lain yang sah.

Namun demikian, manajemen dan pengendali Wanaartha Life belum dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan yang dihadapi sampai dengan berakhirnya jangka waktu yang diberikan.

OJK, kata Ihsanuddin, terus memantau upaya penyehatan agar Wanaartha Life dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan dan menyelesaikan kewajibannya terhadap pemegang polis.

"PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha juga diminta untuk membuka komunikasi yang seluas-luasnya kepada pemegang polis," imbuhnya.

Sebelumnya, Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Pusat mengabulkan permohonan keberatan terkait pemblokiran rekening ekuitas milik Wanaartha Life senilai Rp 2,4 triliun.

Keputusan ini dibacakan majelis hakim dalam sidang yang digelar pada Senin, 11 Oktober 2021.

"Pintuannya, pertama, bahwa keberatan kita diterima sepenuhnya. Hakim menyatakan bahwa terdakwa yang masuk ke rekening adalah milik Wanaartha dan kita adalah pihak keberatan yang bertindak baik. Pemblokiran itu tidak sah," kata Juniver Cinseng, kuasa hukum Wanaartha, saat dihubungi CNBC Indonesia, Rabu (14/10/2021).

Juniver berharap dengan adanya putusan itu Kejaksaan Agung (Kejagung) tidak mengajukan kasasi, sehingga rekening otok milik 26.000 nasabah Wanaartha bisa kembali dibuka karena tidak terkait dengan kasus korupsi PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Judul	Langgar Ketentuan, Asuransi WanaArtha Kena Sanksi OJK
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Kasus Pelanggaran Wanaartha Life
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/593617/178/langgar-ketentuan-asuransi-wanaartha-kena-sanksi-ojk-1636387917
Tanggal Berita	2021-11-9
Sentimen	Netral

Langgar Ketentuan, Asuransi WanaArtha Kena Sanksi OJK

Hafid Fuad

Senin, 08 November 2021 - 23:47 WIB



PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dinilai melanggar ketentuan mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi. Foto/Istaiti

JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan sanksi berupa pembatasan kegiatan usaha (PKU) kepada PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha karena telah melanggar sejumlah ketentuan asuransi.

PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dinilai melanggar ketentuan mengenai kesehatan keuangan perusahaan asuransi berupa pemenuhan rasio pencapaian solvabilitas, rasio kecukupan investasi, dan jumlah ekuitas minimum.

Pertama, perusahaan tidak memenuhi rasio pencapaian solvabilitas minimum sebesar 100 persen. Perusahaan melanggar ketentuan Pasal 3 ayat (1) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi yang mengatur bahwa perusahaan setiap saat wajib memenuhi tingkat solvabilitas paling rendah 100 persen dari modal minimum berbasis risiko.

Baca juga: Wajib Tahu, Ini Daftar 104 Pinjol Resmi Terbaru dari OJK



Kedua, perusahaan melanggar ketentuan Pasal 25 ayat (1) POJK Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi yang mengatur bahwa aset yang diperkenankan dalam bentuk investasi ditambah aset yang diperkenankan dalam bentuk bukan investasi berupa kas dan bank paling sedikit sebesar jumlah cadangan teknis retensi sendiri, ditambah liabilitas pembayaran klaim retensi sendiri, dan liabilitas lain kepada pemegang polis atau tertanggung.

Ketiga, perusahaan juga tidak memenuhi ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp100 miliar. Hal ini melanggar ketentuan Pasal 33 huruf a POJK Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi.

Deputi Komisiner Pengawas IKNB II Moch. Ihsanuddin mengatakan, sanksi PKU ditetapkan melalui surat OJK nomor S-333/NB.2/2021 tanggal 27 Oktober 2021 setelah pemberian sanksi peringatan ketiga atas pelanggaran yang dilakukan terhadap Peraturan OJK tidak dapat dipenuhi oleh manajemen PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha.

"Dengan dikenakannya sanksi PKU, PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dilarang melakukan pemasaran dan penerimaan premi pertanggungan atau produksi baru atas produk asuransi yang mengandung unsur tabungan dan/atau investasi, baik atas produk tradisional maupun produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) sejak tanggal 27 Oktober 2021 sampai dengan diatasinya penyebab dikenakannya sanksi PKU. Di samping itu, perusahaan tetap wajib melaksanakan kewajiban-kewajiban yang jatuh tempo," ujar Ihsanuddin dalam pengumannya di Jakarta, Senin (8/11/2021).

Pembatasan tersebut diharapkan dapat mengurangi eksposur kewajiban kepada pemegang polis baru dan PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dapat fokus pada penyelesaian permasalahan yang ada saat ini.



Oleh karena, PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha tidak memenuhi ketentuan kesehatan keuangan yang dipersyaratkan dan menghadapi tekanan likuiditas dalam rangka memenuhi kewajiban kepada pemegang polis, OJK telah meminta manajemen untuk melakukan corrective action dan mengambil langkah-langkah strategis termasuk menyusun rencana penyehatan keuangan.

OJK juga telah meminta pemegang saham pengendali/pengendali untuk bertanggung jawab menyelesaikan permasalahan PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha dengan memberikan dukungan sumber dana dari penambahan modal atau sumber lain yang sah.

"Namun demikian, manajemen dan pengendali PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha belum dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan yang dihadapi sampai dengan berakhirnya jangka waktu yang diberikan," kata Ihsanuddin.

OJK terus memantau upaya penyehatan PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha agar dapat mengatasi permasalahan kesehatan keuangan dan menyelesaikan kewajibannya terhadap pemegang polis. PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha juga diminta untuk membuka komunikasi yang seluas-luasnya kepada pemegang polis.

Lihat Juga: **124 Peserta Unjuk Kemampuan dalam IDX Channel Golf Tournament 2021**

(ind)