

Kamis, 9 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Pilihan Saham Tepat Jadi Pendongkrak Kinerja Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Produk Unitlink Per Agustus 2021
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

■ STRATEGI INVESTASI PRODUK UNITLINK

Pilihan Saham Tepat Jadi Pendongkrak Kinerja Unitlink

JAKARTA. Di saat kinerja indeks unitlink yang masih melemah, beberapa produk mampu memberikan imbal hasil yang positif bahkan lebih tinggi dari rata-rata imbal hasil yang diberikan.

Beberapa unitlink yang memberikan imbal hasil yang lebih tinggi di atas rata-rata, seperti beberapa produk unitlink saham milik Generali Indonesia. Tercatat, Generali Equity Ultima memiliki imbal hasil 19,52% ytd, tertinggi dibandingkan produk unitlink saham Generali lainnya.

"Emiten yang kita pilih ma-

cam-macam. Yang jelas emiten yang sesuai persyaratan dari komite investasi kami dan dilakukan dengan prinsip kehati-hatian," ujar *Chief Marketing Officer* Generali Indonesia Vivin Arbianti kepada KONTAN, Rabu (8/9).

Berdasarkan prospektus produk Generali Equity Ultima per Juni 2021, penempatan saham teratas ditempatkan ke beberapa emiten. Seperti PT Astra Internasional Tbk, PT Bank Rakyat Indonesia Persero Tbk, PT Perusahaan Gas Negara Tbk, PT Summa-recon Agung Tbk, dan PT

Telkom Indonesia Tbk.

Generali saat ini juga menggunakan fitur Robo ARMS yang membantu nasabah memiliki unitlink sesuai dengan profil risiko masing-masing. Dengan strategi tersebut, saat ini Generali mencatatkan dana kelolaan investasi unitlink keseluruhan Generali sebesar Rp. 3,4 triliun.

Sementara, BNI Life menjadi salah satu perusahaan yang memiliki produk unitlink pendapatan tetap dengan imbal hasil di atas rata-rata lewat produknya Dana Mantap. Produk tersebut secara ytd mam-

pu memberikan imbal hasil sebesar 10,96%.

Direktur Keuangan BNI Life, Eben Eser Nainggolan mengatakan, selama ini instrumen pendapatan tetap ditempatkan di surat berharga negara dan surat berharga korporasi. Persentasenya, seimbang. "Untuk surat berharga kami pilih rating minimal AA. Sedangkan saham, kita pilih emiten yang masuk dalam IDX 30, LQ45, dan Kompas100," ujar Eben.

Nilai kelolaan investasi unitlink BNI Life per Agustus 2021 mencapai Rp 2,42 triliun.

Turun sebesar 2% dari periode sama di tahun lalu yang mencapai Rp 2,47 triliun.

BRI Life juga memiliki produk unitlink yang menawarkan imbal hasil di atas rata-rata. Seperti Darlink Stabil yang memiliki imbal hasil 1,78%ytd. "Kinerja instrumen obligasi sangat baik dengan mayoritas portofolio berasal dari SUN," ujar Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila. Total dana kelolaan portofolio unitlink BRI Life sebesar Rp 2,9 triliun.

Adrianus Octaviano

Judul	Di tengah kinerja indeks negatif, produk unitlink ini mampu beri return tinggi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Produk Unitlink Per Agustus 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/di-tengah-kinerja-indeks-negatif-produk-unitlink-ini-mampu-beri-return-tinggi
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

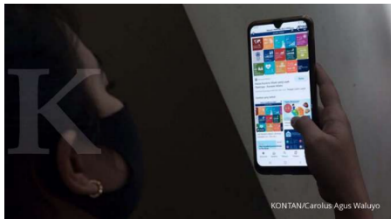
Utensia dengan prosesor intel® Core™ i7 Gen 11

KEUANGAN /

Di tengah kinerja indeks negatif, produk unitlink ini mampu beri return tinggi

Rabu, 08 September 2021 / 14:41 WIB

f t s in IG WHATSAPP



KONTAN/Carolina Agus Waluyo

KONTAN.CO.ID - **JAKARTA**. Di saat kinerja indeks unitlink yang masih mengalami kontraksi secara year-to-date (ytd), beberapa produk unitlink ternyata masih mampu memberikan imbal hasil yang positif. Bahkan ada beberapa produk yang memberi imbalan lebih tinggi dari rata-rata.

Berdasarkan data Infovesta Utama, pada bulan Agustus, produk unitlink berbasis pendapatan tetap mencatatkan imbal hasil tertinggi. Produk jenis ini mencatatkan rata-rata imbal hasil sebesar 1,58% ytd.



Sedangkan untuk unitlink berbasis saham dan unitlink campuran tercatat memberikan rata-rata imbal hasil negatif, masing-masing sebesar -1,34% ytd dan -1,32% ytd.

Meski demikian, beberapa produk unitlink masih memberikan imbal hasil yang lebih tinggi di atas rata-rata, seperti beberapa produk unitlink saham milik Generali Indonesia. Tercatat, produk Generali Equity Ultima memiliki imbal hasil 19,52% ytd, tertinggi dibandingkan produk unitlink berbasis saham milik Generali lainnya.

"Emiten yang kami pilih macam-macam. Yang jelas emiten yang sesuai persyaratan dari komite investasi kami dan dilakukan dengan prinsip kehati-hatian," ujar Chief Marketing Officer Generali Indonesia Vivin Arbianti kepada Kontan.co.id, Rabu (8/9).

Baca Juga: [Indeks unitlink pendapatan tetap mulai tumbuh positif](#)

Adapun, Generali saat ini juga menggunakan fitur Robo ARMS yang dinilai bisa membantu nasabah untuk memiliki unitlink sesuai dengan profil risikonya masing-masing. Oleh karena itu, nasabah bisa memiliki produk unitlink dengan berbagai jenis instrumen yang persentasenya tergantung profil risiko.

"Sebenarnya saat ini lebih banyak ke instrumen campuran. Tapi kalau Roboarms kan setiap harinya berubah tergantung situasi. Kadang bisa pendapatan tetap lebih banyak, atau saham ya tergantung situasi per harinya," imbuh Vivin.

Dengan strategi tersebut, saat ini Generali mencatatkan dana kelolaan investasi unitlink mencapai Rp 3,4 triliun.

Sementara itu, Generali, BNI Life juga menjadi salah satu perusahaan yang memiliki produk unitlink pendapatan tetap dengan imbal hasil di atas rata-rata. Hal ini didapat melalui produk Dana Mantap. Produk tersebut secara ytd mampu memberikan imbal hasil sebesar 10,96%.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Ezer Nainggolan mengatakan, bahwa selama ini instrumen pendapatan tetap ditempatkan di surat berharga negara dan surat berharga korporasi. Sedangkan untuk persentasenya, dua instrumen tersebut ditempatkan secara seimbang.

"Untuk surat berharga kami pilih rating minimal AA. Sedangkan untuk saham, kami pilih emiten yang masuk dalam IDX 30, LQ45, dan Kompas100," ujar Eben.

Sekadar informasi, nilai kelolaan investasi untuk produk unitlink BNI Life per Agustus 2021 mencapai Rp 2,42 triliun. Angka tersebut turun sebesar 2% dari periode sama di tahun lalu yang mencapai Rp 2,47 triliun.

Baca Juga: [Pembatalan Polis Unitlink Mulai Marak](#)

Bernasib sama, BRI Life juga memiliki produk unitlink yang menawarkan imbal hasil di atas rata-rata dengan instrumen pendapatan tetap. Hal tersebut berasal dari produk Darlink Stabi yang memiliki imbal hasil 1,78%ytd.

"Kinerja instrumen obligasi sangat baik dengan mayoritas portofolio berasal dari SUN," ujar Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Sementara itu, porsi unitlink dengan instrumen saham masih terbesar mencapai lebih dari 70%. Adapun, total dana kelolaan portofolio unitlink BRI Life saat ini sebesar Rp 2,9 triliun.

"Kami terus mendorong nasabah untuk memahami risiko dari setiap instrumen yang dipilih, termasuk dengan memberikan gambaran bahwa dalam 2 tahun terakhir kinerja obligasi pemerintah jauh lebih baik dibandingkan dengan kinerja saham," pungkas Iwan.

Judul	SEQUIS LIFE Raup Premi Rp1,54 Triliun
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	Kinerja Bisnis Sequis Life Semester I/2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

HINGGA JUNI 2021

Sequis Life Raup Premi Rp1,54 Triliun

JAKARTA, HALUAN— PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) membukukan total pendapatan premi senilai Rp1,54 triliun dan laba bersih senilai Rp438,14 miliar sampai dengan kuartal II atau Juni 2021.

President Director & CEO Sequis Tatang Widjaja mengatakan, sampai dengan kuartal kedua tahun ini, perusahaan telah membayarkan klaim kepada nasabahnya dengan total

senilai Rp333,75 miliar dan total manfaat senilai Rp1,07 triliun.

Sedangkan klaim kematian dan kesehatan terkait Covid-19 yang telah dibayarkan perusahaan

sampai dengan Juli 2021 telah mencapai lebih dari Rp195,95 miliar untuk lebih dari 8.300 kasus, 52,8 persen berasal dari klaim kematian dan sisanya klaim kesehatan.

Dikatakannya, kinerja Sequis dapat bertahan positif salah satunya ditopang oleh inovasi produk dan digital yang sedang digalakkan perusahaan. Inovasi asuransi kesehatan berpremi murah, yaitu Super Well Protection dan Super Care Protection melalui kanal digital Super You yang hadir pada masa pandemi disambut baik oleh masyarakat.

“Sebab saat ini kebutuhan akan perlindungan kesehatan tinggi peminatnya tapi terkendala biaya premi sehingga kedua inovasi produk ini adalah jawaban bagi kebutuhan perlindungan kesehatan masyarakat,” ujar Tatang melalui keterangan tertulisnya, Selasa (7/9).

Sequis juga melakukan strategi optimalisasi produk yang sudah ada, yaitu pada produk asuransi Q Smart Life New Gen Insurance yang memberikan perlindungan jiwa seumur hidup hingga 100 tahun, tanpa nasabah perlu mem-

bayar premi seumur hidup karena masa pembayaran premi bisa ditentukan sejak awal, yakni 5,10,15, atau 20 tahun.

Produk ini memberikan kepastian nilai tunai, yaitu jika pada akhir masa pertanggungan asuransi, tertanggung masih hidup maka akan mendapatkan manfaat 100 persen uang pertanggungan.

Dengan premi yang terjangkau, manfaat yang diberikan bisa sampai miliaran sehingga bisa dimanfaatkan untuk merencanakan dana pensiun atau mempersiapkan warisan. Selain berfokus pada pengembangan produk, Sequis juga mengembangkan inovasi digital agar dapat terus meningkatkan layanan nasabahnya.

“Layanan digital kini menjadi semakin penting apalagi pada masa pandemi ini, sebagai perusahaan yang terus berkembang kami harus mampu menyelaraskan diri agar nasabah merasakan kemudahan berbisnis dengan Sequis,” katanya lagi.

Itu sebabnya, Sequis meluncurkan program chatbot SELVIA (Sequis Intelligent Virtual Assistant) atau asisten cerdas virtual

dari Sequis agar nasabah dapat tetap terlayani dengan baik tanpa ada batasan.

Kehadiran chatbot dalam beragam bisnis merupakan investasi teknologi machine learning yang menjanjikan dan telah dimanfaatkan oleh banyak perusahaan besar. Sequis pun tidak ketinggalan memanfaatkan inovasi kecerdasan buatan ini sebab teknologi yang mendukung kepraktisan dan dapat berlangsung interaktif akan meningkatkan kepuasan nasabah.

Dikatakannya, Chatbot bisa menjadi alternatif bagi nasabah untuk berkomunikasi dengan perusahaan sehingga tidak perlu lagi mendatangi service center dan tidak perlu melakukan panggilan telepon ke *contact center*.

“Hal ini tentunya akan menghemat waktu dan pengeluaran nasabah serta lebih aman dimanfaatkan pada masa pandemi. Nasabah bisa mendapatkan layanan Sequis dengan cepat dan akurat karena SELVIA bisa dimanfaatkan kapan dan di mana saja,” kata Head of Life Operation Sequis Eko Sumurat. (h/bis)



RAUP PREMI—PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) membukukan total pendapatan premi senilai Rp1,54 triliun dan laba bersih senilai Rp438,14 miliar sampai dengan kuartal II atau Juni 2021. IST

Judul	Sequis Life Raih Pendapatan Premi Rp 1,54 T
Nama Media	Neraca.co.id
Newstrend	Kinerja Bisnis Sequis Life Semester I/2021
Halaman/URL	https://www.neraca.co.id/article/151552/sequis-life-raih-pendapatan-premi-rp-154-t
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Sequis Life Raih Pendapatan Premi Rp 1,54 T

Oleh: **Ahmad Nabhani** Rabu, 08/09/2021



Di kuartal dua 2021, PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) membukukan total pendapatan premi sebesar Rp 1,54 triliun dan laba bersih Rp 438,14 miliar. Selain itu, perseroan juga telah membayarkan total klaim kepada nasabah sebesar Rp 333,75 miliar dan total manfaat Rp 1,07 triliun. Sedangkan klaim kematian dan kesehatan terkait Covid-19 yang telah dibayarkan sampai Juli 2021 mencapai lebih dari Rp 195,95 miliar untuk lebih dari 8.300 kasus, 52,8% dari klaim kematian dan sisanya klaim kesehatan.

President Director & CEO Sequis, Tatang Widjaja dalam siaran persnya di Jakarta, kemarin mengatakan bahwa kinerja Sequis dapat bertahan positif salah satunya ditopang oleh inovasi produk dan digital yang sedang digalakkan perusahaan, "Inovasi asuransi kesehatan berpremi murah, yaitu Super Well Protection dan Super Care Protection melalui kanal digital Super You yang hadir pada masa pandemi (Juni 2021) disambut baik oleh masyarakat karena saat ini kebutuhan akan perlindungan kesehatan tinggi peminatnya tapi terkendala biaya premi sehingga kedua inovasi produk ini adalah jawaban bagi kebutuhan perlindungan kesehatan masyarakat," ujarnya.

Sequis juga melakukan strategi optimalisasi produk yang sudah ada, yaitu pada produk asuransi Q Smart Life New Gen Insurance yang memberikan perlindungan jiwa seumur hidup (hingga 100 tahun) tanpa nasabah perlu membayar premi seumur hidup karena masa pembayaran premi bisa ditentukan sejak awal, yakni 5,10,15, atau 20 tahun. Produk ini memberikan kepastian nilai tunai, yaitu jika pada akhir Masa Pertanggungan Asuransi, Tertanggung masih hidup maka akan mendapatkan manfaat 100% Uang Pertanggungan.

BERITA TERKAIT

- ▣ Jababeka Terbitkan S
- ▣ Adaro Optimis Bukul Positif
- ▣ Pengadilan Tinggi Sir Restrukturisasi Mode
- ▣ Indo Oil Genjot Pertu
- ▣ Petugas Pemakaman 19

0 Comments

Add a comment...

Facebook Comments Pl

Judul	Semester I 2021, Premi Baru Sinarmas MSIG Life Tumbuh 49%
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Kinerja Bisnis Sinarmas MSIG Life Semester I/2021
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read359433/semester-i-2021-premi-baru-sinarmas-msig-life-tumbuh-49
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Semester I 2021, Premi Baru Sinarmas MSIG Life Tumbuh 49%

Kobu, 08 September 2021, 17:42 WIB



Kredit Foto: Fajar Sulaiman

WE Online, Jakarta - PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life) mengumumkan pertumbuhan premi bisnis baru (APE) di tahun 2020 sebesar 15% dan selanjutnya di semester I-2021 sebesar 49% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini diikuti dengan pertumbuhan jumlah nasabah individu sebesar 13% di tahun 2020 dan sebesar 17% di semester I-2021.

Adapun, pertumbuhan Return on Equity (RoE) perusahaan naik sebesar 11,4%, seiring dengan kinerja laba yang terjaga dan tingkat solabilitas yang meningkat, menjadikan RBC perusahaan berada di level 1.368%, jauh di atas persyaratan minimum Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebesar 120%.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto Chen, menjelaskan pencapaian tersebut menunjukkan implementasi atas strategi Expand-to-Grow 2025 di tahun pertama yang berfokus pada transformasi bisnis, transformasi digital dan transformasi organisasi sudah berada di jalur yang benar. **Baca Juga: Putra Pendiri Sinarmas Group, Borong jutaan Saham DMAS**



Strategi Expand-to-Grow 2025 merupakan strategi jangka menengah yang bertumpu kepada 3 (tiga) pilar yaitu Transformasi Bisnis dengan melakukan ekspansi pada kanal distribusi yang berfokus di pasar ritel serta pengembangan produk yang fokus dengan proteksi, Layanan dan Sistem Pendukung yang Prima melalui transformasi organisasi dan pemberdayaan SDM, serta proses digitalisasi yang berorientasi kepada pelayanan atas kebutuhan nasabah dan kekuatan Keuangan dan Tata Kelola Perusahaan yang baik melalui optimalisasi modal dan investasi maupun manajemen risiko.

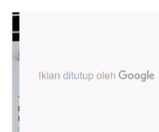
"Di tengah kondisi pandemi, Sinarmas MSIG Life telah menunjukkan komitmennya dalam rangka melindungi masyarakat Indonesia dengan proteksi kesehatan dan jiwa dengan membayarkan klaim kesehatan dan klaim meninggal dunia sebesar Rp228 milyar selama tahun berjalan 2021 - dimana 30% dari jumlah tersebut merupakan klaim berkenaan dengan perlindungan Covid-19," jelas Wianto Chen dalam public expose Sinarmas MSIG Life secara virtual di Jakarta, kemarin.

Sinarmas MSIG Life juga menunjukkan bahwa perusahaan tetap tangguh di dalam kondisi perekonomian yang menurun dengan posisi keuangan yang semakin kuat.

"Secara konsisten, perusahaan berhasil menjaga keberlanjutan pertumbuhan bisnis baru melalui perluasan segmentasi tenaga pemasar dan nasabah. Pencapaian ini didukung implementasi transformasi melalui restrukturisasi organisasi yang mulai dilakukan sejak tahun lalu dan berhasil meningkatkan produktivitas karyawan dan efisiensi biaya hingga tercapainya pertumbuhan laba bersih," ungkap Direktur Sinarmas MSIG Life Herman Sulisty.

Sementara itu, Andrew Bain, Direktur Sinarmas MSIG Life menyatakan bahwa perusahaan harus siap menghadapi era disruptif digital disertai perubahan regulasi. Akselerasi digital menjadi salah satu kunci keberhasilan industri asuransi secara umum dan perusahaan secara khusus agar mampu bersaing seiring dengan perubahan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi.

"Perusahaan saat ini telah menjalankan proses kerja secara paperless, mengimplementasikan sistem kerja Work from Anywhere secara digital dan berbagai inisiatif lain untuk meningkatkan skalabilitas," tukasnya.



"Selama periode tahun 2021-2023, perusahaan akan fokus pada ekspansi bisnis yang disertai dengan peningkatan kualitas produk dan layanan digital maupun model bisnis yang ramah lingkungan agar dapat terus tumbuh secara berkelanjutan dan menjadi mitra asuransi yang terpercaya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia," tutup Wianto.

Judul	Semester I 2021, Premi Baru Sinarmas MSIG Life Tumbuh 49%
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Kinerja Bisnis Sinarmas MSIG Life Semester I/2021
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1526181/semester-i-2021-premi-baru-sinarmas-msig-life-tumbuh-49
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Semester I 2021, Premi Baru Sinarmas MSIG Life Tumbuh 49%

wartaekonomi | Ekonomi | Published at 08/09/2021 17:42



SINARMAS MSIG LIFE

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life) mengumumkan pertumbuhan premi bisnis baru (APE) di tahun 2020 sebesar 15% dan selanjutnya di semester I-2021 sebesar 49% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini diikuti dengan pertumbuhan jumlah nasabah individu sebesar 13% di tahun 2020 dan sebesar 17% di semester I-2021.

Adapun, pertumbuhan Return on Equity (RoE) perusahaan naik sebesar 11,4%, seiring dengan kinerja laba yang terjaga dan tingkat solvabilitas yang meningkat, menjadikan RBC perusahaan berada di level 1.368%, jauh di atas persyaratan minimum Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebesar 120%.

Strategi Expand-to-Grow 2025 merupakan strategi jangka menengah yang bertumpu kepada 3 (tiga) pilar yaitu Transformasi Bisnis dengan melakukan ekspansi pada kanal distribusi yang berfokus di pasar ritel serta pengembangan produk yang fokus dengan proteksi; Layanan dan Sistem Pendukung yang Prima melalui transformasi organisasi dan pemberdayaan SDM, serta proses digitalisasi yang berorientasi kepada pelayanan atas kebutuhan nasabah; dan Kekuatan Keuangan dan Tata Kelola Perusahaan yang baik melalui optimalisasi modal dan investasi maupun manajemen risiko.

Di tengah kondisi pandemi, Sinarmas MSIG Life telah menunjukkan komitmennya dalam rangka melindungi masyarakat Indonesia dengan proteksi kesehatan dan jiwa dengan membayarkan klaim kesehatan dan klaim meninggal dunia sebesar Rp228 milyar selama tahun berjalan 2021 dimana 30% dari jumlah tersebut merupakan klaim berkenaan dengan perlindungan Covid-19, jelas Wianto Chen dalam public expose Sinarmas MSIG Life secara virtual di Jakarta, kemarin.

Sinarmas MSIG Life juga menunjukkan bahwa perusahaan tetap tangguh di dalam kondisi perekonomian yang menurun dengan posisi keuangan yang semakin kuat.

Secara konsisten, perusahaan berhasil menjaga keberlanjutan pertumbuhan bisnis baru melalui perluasan segmentasi tenaga pemasar dan nasabah. Pencapaian ini didukung implementasi transformasi melalui restrukturisasi organisasi yang mulai dilakukan sejak tahun lalu dan berhasil meningkatkan produktivitas karyawan dan efisiensi biaya hingga tercapainya pertumbuhan laba bersih, ungkap Direktur Sinarmas MSIG Life Herman Sulisty.

Sementara itu, Andrew Bain, Direktur Sinarmas MSIG Life menyatakan bahwa perusahaan harus siap menghadapi era disrupsi digital disertai perubahan regulasi. Akselerasi digital menjadi salah satu kunci keberhasilan industri asuransi secara umum dan perusahaan secara khusus agar mampu bersaing seiring dengan perubahan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi.

"Perusahaan saat ini telah menjalankan proses kerja secara paperless, mengimplementasikan sistem kerja Work from Anywhere secara digital dan berbagai inisiatif lain untuk meningkatkan skalabilitas," tukasnya.

Selama periode tahun 2021/2023, perusahaan akan fokus pada ekspansi bisnis yang disertai dengan peningkatan kualitas produk dan layanan digital maupun model bisnis yang ramah lingkungan agar dapat terus tumbuh secara berkelanjutan dan menjadi mitra asuransi yang terpercaya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia, tutup Wianto.

Judul	Sinarmas MSIG Life Sebut 3 Strategi Jaga Kinerja Positif Hingga Akhir Tahun
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Bisnis Sinarmas MSIG Life Semester I/2021
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210908/215/1439478/sinarmas-msig-life-sebut-3-strategi-jaga-kinerja-positif-hingga-akhir-tahun
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Sinarmas MSIG Life Sebut 3 Strategi Jaga Kinerja Positif Hingga Akhir Tahun

Guna mendorong pertumbuhan kinerja, Sinarmas MSIG Life akan tetap fokus pada tiga pilar strategi perusahaan.

 Dennis Riantiza Melianova - Bisnis.com
08 September 2021 | 09:55 WIB



Sinarmas MSIG Life Public Exposure 2021. Agar direksi dari kiri ke kanan: Andrew Ban (Direktur), Stonichiro Suzuki (Ketua Presiden Direktur), Wianto Chen (Presiden Direktur), Herman Sukiryo (Direktur), Gideon (Direktur) - Dokumen Humas Sinarmas MSIG

Bisnis.com, JAKARTA--PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life) optimis kinerja perseroan hingga akhir tahun akan tetap positif.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto Chen menilai pertumbuhan kinerja hingga akhir tahun ini akan bergantung pada tingkat vaksinasi dan pertumbuhan ekonomi di kuartal IV.

"Kami percaya walau terjadi perlambatan akibat PPKM di kuartal I dan III, kami sangat optimis dengan melihat tingkat penyebaran Covid-19 sudah melandai. Mudah-mudahan di kuartal IV, pertumbuhan ekonomi dan vaksinasi bisa mendorong kami ke jalur yang kami harapkan," ujar Wianto, Selasa (7/9/2021).

Baca Juga : Sinarmas MSIG Life Kantongi Premi Rp1,9 Triliun di Semester I/2021

Guna mendorong pertumbuhan kinerja, Sinarmas MSIG Life akan tetap fokus pada tiga pilar strategi perusahaan. *Pertama*, pertumbuhan yang difokuskan pada produk-produk ritel berbasis proteksi, terutama asuransi kesehatan dan asuransi tambahan yang tidak terlalu sensitif terhadap volatilitas pasar modal.



Kedua, inovasi digital agar perusahaan dapat mendorong pengalaman digital yang nyaman dan berkualitas bagi nasabah.

"Ketiga, terus mendorong budaya organisasi kami untuk orientasi *simple*, inovasi, *agility*, dan *customer centricity*," kata Wianto.

Adapun, hingga semester I/2021, Sinarmas MSIG Life membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp1,9 triliun sepanjang semester I/2021 atau naik 46 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, yakni Rp1,3 triliun.



Menurut Wianto, pertumbuhan tersebut merupakan pencapaian yang menggembirakan di tengah pandemi Covid-19.

"Kami berhasil capai pertumbuhan 46 persen dibandingkan periode yang sama 2020 yang didorong bancassurance dan single premium unit-linked, serta pertumbuhan tradisional bisnis," katanya.

Judul	Danamon Dan Manulife Luncurkan Proteksi Prima Masa Depan
Nama Media	Metrojateng.com
Newstrend	Produk Bancassurance Manulife
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210908/215/1439478/sinarmas-msig-life-sebut-3-strategi-jaga-kinerja-positif-hingga-akhir-tahun
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Danamon Dan Manulife Luncurkan Proteksi Prima Masa Depan

Solusi Perlindungan kepada nasabah, Untuk Persiapan Peninggalan Berharga

Olah Redaksi — Update Terbaru: 8 Sep 2021



Inovatif – Bank Danamon bersama Manulife komitmen menghadirkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD) bagi masyarakat ditengah pandemi Covid-19 (ist/tya)

JAKARTA, [METROJATENG.COM](https://metrojateng.com) – Sebagai wujud komitmen kepada keluarga Indonesia, Danamon dan Manulife Indonesia meluncurkan produk Proteksi Prima Masa Depan (PPMD), asuransi dwiguna individu. Produk ini diperuntukkan mempersiapkan peninggalan berharga bagi keluarga maupun generasi masa depan.

"Danamon bersama Manulife Indonesia berupaya untuk terus memberikan beragam solusi perlindungan kepada nasabah. Ketidakpastian akan selalu ada, namun merupakan komitmen kuat kami bersama Manulife Indonesia dalam membantu nasabah menghadapi risiko di masa depan, salah satunya dengan menghadirkan solusi Proteksi Prima Masa Depan. Kami harap produk ini bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang baik" ujar Wakil Direktur Utama Danamon, Michellina Triwardhany.

BERITA LAIN

Kebutuhan Asuransi meningkat, Manulife Indonesia Hadirkan...
26 Mei 2021

Manulife Indonesia Optimalikan Layanan Nasabah di Era...
30 Nov 2020

Bidik Segmen Milenial Manulife Indonesia Hadirkan MISSION
23 Okt 2020

Pandemi yang telah berlangsung sejak 2020, mendorong minat masyarakat pada asuransi jiwa cenderung meningkat. Data AAJI pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82%. Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan bahwa Total Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020. Tumbuhnya minat terhadap asuransi jiwa ini mendukung komitmen bersama Bank Danamon dan Manulife Indonesia untuk memenuhi kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia.

Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care

2020 yaitu, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

"Perencanaan keuangan masa depan dapat dimulai saat ini. Proteksi Prima Masa Depan memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19," tambahnya.

Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi keamanan masa depan orang-orang tersayang. Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100% dari Dana Masa Depan pada Manfaat Akhir Masa Pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan.

"Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya," papar Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia.

Tercatat, saat ini jumlah nasabah The High Net Worth – HNW Danamon dan Manulife Indonesia mencapai lebih dari 2.400 nasabah. Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di beragam wilayah seperti Bandung, Surabaya maupun Medan. Jumlah tersebut merupakan potensi bagi BDI maupun Manulife Indonesia untuk terus berinovasi memberikan solusi perlindungan sekaligus perencanaan keuangan bagi segmen affluent yang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan.

Produk Proteksi Prima Masa Depan menawarkan beragam keunggulan antara lain polis fleksibel yang dapat dilanjutkan untuk generasi penerusnya (Perubahan Tertanggung hanya dapat dilakukan maksimal 3x selama Masa Pertanggungan), polis bisa terbit hingga usia 70 tahun. Selain itu total hingga 600% (Sesuai Syarat dan Ketentuan yang berlaku) Dana Masa Depan berupa Manfaat Pembayaran Tunai Tahunan & Manfaat Akhir Masa Pertanggungan, tambahan Manfaat Tunai Akhir Masa Pertanggungan hingga 1500% (Menggunakan skenario tingkat pengembalian sedang untuk mata uang IDR) Dana Masa Depan.

Bahkan tersedia asuransi tambahan perlindungan jiwa, Advanced Life Protector Extra serta tersedia Manfaat Kecelakaan. Masyarakat dapat memiliki Proteksi Prima Masa Depan (PPMD) dengan menghubungi tenaga pemasar Manulife Indonesia yang terdapat di kantor cabang Bank Danamon Indonesia di kota masing-masing atau kunjungi www.danamon.co.id untuk informasi lebih lanjut. (tya)

Judul	BCA dan AIA Bersinergi Hadirkan Medic Pro
Nama Media	Mix.co.id
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://mix.co.id/marcomm/news-trend/bca-dan-aia-bersinergi-hadirkan-medic-pro/
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

BCA dan AIA Bersinergi Hadirkan Medic Pro

by Dwi Wulandari - September 8, 2021



MIX.co.id - PT Bank Central Asia (BCA) bersinergi dengan PT AIA Financial menghadirkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia, Premier Medical Protection (Medic Pro). Rersmi diluncurkan pada awal September ini, Medic Pro hadir untuk menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri. Salah satu keunggulan yang ditawarkan produk asuransi tradisional ini adalah memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

Dijelaskan Wakil Presiden Direktur BCA Suwignyo Budiman, "Peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi antara dua institusi terkemuka perbankan dan asuransi, BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia. Bersama dengan AIA, kami konsisten meluncurkan berbagai inovasi proteksi yang dapat membantu masyarakat menjalani hidup di tengah pandemi dengan tenang."

Lebih jauh ia menegaskan, Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri, yang diketahui membutuhkan biaya besar. Kehadiran Medic Pro membuat nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan. "Kami yakin Medic Pro menjadi pilihan produk proteksi kesehatan kelas dunia bagi nasabah kami," klaimnya.

Sementara itu, ditambahkan Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy, "AIA terus meluncurkan produk asuransi untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik. Kemitraan kami dengan BCA memperluas akses kami dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluas-luasnya masyarakat Indonesia."

AIA memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda. Untuk itu, Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen affluent.

"Pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis, salah satunya melalui akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri. Dengan total limit perlindungan hingga Rp 65 miliar, manfaat kenyamanan saat perawatan di kamar untuk satu orang dengan satu tempat tidur dan kamar mandi di dalam serta jangkauan wilayah fasilitas kesehatan yang ditawarkan, menjadikan Medic Pro sebagai solusi proteksi komprehensif yang bisa dipilih oleh nasabah," yakin Sainthan.

Medic Pro juga dilengkapi dengan layanan Personal Medical Management oleh Konsultan Medix yang memberikan dukungan dari tim medis selama menjalani perawatan. Mulai dari diagnosis, masa perawatan, hingga masa pemulihan. Khusus ke Singapura, AIA juga memberikan akses layanan ke jaringan Parkway Hospital.

Adapun manfaat proteksi dari Medic Pro termasuk dengan perawatan berbagai penyakit kritis serta penyakit iklim tropis seperti DBD. Medic Pro juga memberikan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai kuitansi (as charged), Biaya Perawatan Kanker termasuk Kemoterapi dan radioterapi sesuai kuitansi (as charged), manfaat Santunan Pendamping hingga Rp1,5 juta/hari selama menjalani rawat inap, dan jaringan pembayaran secara cashless di berbagai rumah sakit rekanan.

Medic Pro dapat diperoleh di Cabang BCA melalui Bancassurance Life Consultant (BLC) AIA atau tanpa tatap muka dengan klik tombol "Saya Tertarik" pada halaman produk Medic Pro di mobile apps Welma dari BCA untuk kemudian dihubungi oleh BLC secara virtual melalui AIA DigiBuy.

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA bersama AIA. Dua institusi ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, terobosan di bidang health & wellness yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu. Saat ini, produk asuransi AIA yang ditawarkan BCA telah melindungi lebih dari 200 ribu nasabah.

Judul	BCA Gandeng AIA Tawarkan Asuransi Kesehatan Dengan Limit Perlindungan Hingga Rp65 Miliar
Nama Media	Pasardana.id
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2021/9/8/bca-gandeng-aia-tawarkan-asuransi-kesehatan-dengan-limit-perlindungan-hingga-rp65-miliar/
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

BCA Gandeng AIA Tawarkan Asuransi Kesehatan Dengan Limit Perlindungan Hingga Rp65 Miliar

Adi - Rabu, 08 September 2021 14:52



Pasardana.id - PT Bank Central Asia (IDX: BBCA) bekerja sama dengan PT AIA FINANCIAL (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia PREMIER MEDICAL PROTECTION (Medic Pro).

Medic Pro menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri.

Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

Wakil Presiden Direktur BCA, Suwignyo Budiman, mengungkapkan, peluncuran Medic Pro merupakan bukti nyata kolaborasi antara dua institusi terkemuka perbankan dan asuransi, BCA bersama AIA, untuk memberikan perlindungan dan layanan yang tepat bagi masyarakat Indonesia.

"Bersama dengan AIA, kami konsisten meluncurkan berbagai inovasi proteksi yang dapat membantu masyarakat menjalani hidup di tengah pandemi dengan tenang. Medic Pro memberikan kenyamanan bagi nasabah ketika mereka menginginkan akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri yang kita ketahui membutuhkan biaya besar. Kehadiran Medic Pro membuat nasabah bisa fokus terhadap perawatan medis mereka tanpa khawatir dengan biaya pengobatan. Kami yakin Medic Pro menjadi pilihan produk proteksi kesehatan kelas dunia bagi nasabah kami," ujar Suwignyo, Rabu (8/9/2021).

Presiden Direktur AIA, Sainthan Satyamoorthy mengatakan, AIA terus meluncurkan produk asuransi untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik. Kemitraan dengan BCA memperluas akses AIA dalam menyediakan kebutuhan proteksi kepada seluruh - luasnya masyarakat Indonesia.

"Kami memahami bahwa setiap nasabah dari berbagai segmen memiliki kebutuhan proteksi yang berbeda, Medic Pro merupakan salah satu bukti AIA untuk memenuhi solusi proteksi berdasarkan kebutuhan nasabah di segmen *affluent*," ungkap Sainthan.

Pandemi Covid-19 telah meningkatkan kesadaran masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kebutuhan terhadap kenyamanan saat perawatan medis, salah satunya melalui akses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri. Dengan total limit perlindungan hingga Rp65 miliar, manfaat kenyamanan saat perawatan di kamar untuk satu orang dengan satu tempat tidur dan kamar mandi di dalam serta jangkauan wilayah fasilitas kesehatan yang ditawarkan, menjadikan Medic Pro sebagai solusi proteksi komprehensif yang bisa dipilih oleh nasabah.

Pandemi Covid-19 yang telah bergulir sejak 2020 di Indonesia membuat masyarakat beradaptasi dengan keadaan yang serba menantang ini. Hasilnya, masyarakat lebih sadar terhadap pentingnya gaya hidup sehat ditambah dengan kepemilikan asuransi sebagai proteksi diri juga keluarga.

Hasil survei Nielsen mengungkapkan kesadaran masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi meningkat sebesar 24% selama pandemi (Agustus-September 2020).

Hal ini juga tercermin dari Laporan AAI yang menunjukkan peningkatan pada kuartal 1/2021 industri asuransi jiwa yang mencatatkan pendapatan positif sebesar Rp62,66 triliun. Jumlah ini meningkat 13,591.6% dibandingkan kuartal 1/2020 yang minus Rp0,46 triliun.

Medic Pro dapat diperoleh di Cabang BCA melalui Bancassurance Life Consultant (BLC) AIA atau tanpa tatap muka dengan klik tombol "Saya Tertarik" pada halaman produk Medic Pro di mobile apps Welma dari BCA untuk kemudian dihubungi oleh BLC secara virtual melalui AIA DigiBuy.

Medic Pro melengkapi rangkaian solusi proteksi yang menjadi inovasi BCA bersama AIA. Dua institusi ini terus berinovasi sesuai dengan kebutuhan nasabah, salah satunya dengan meluncurkan AIA Vitality, sebuah terobosan di bidang *health & wellness* yang terintegrasi dengan produk proteksi tertentu.

Saat ini produk asuransi AIA yang ditawarkan BCA telah melindungi lebih dari 200.000 nasabah.

Judul	BCA Gandeng AIA Luncurkan Produk Premier Medical Protection
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210908/215/1439482/bca-gandeng-aia-luncurkan-produk-premier-medical-protection
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Judul	BCA Dan AIA Luncurkan Medic Pro, Proteksi Dengan Manfaat Fasilitas Kesehatan Kelas Dunia Hingga Rp65 Miliar
Nama Media	Jakartakita.com
Newstrend	Produk Bancassurance AIA Financial
Halaman/URL	https://jakartakita.com/2021/09/08/bca-dan-aia-luncurkan-medic-pro-proteksi-dengan-manfaat-fasilitas-kesehatan-kelas-dunia-hingga-rp65-miliar/
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

BCA Dan AIA Luncurkan Medic Pro, Proteksi Dengan Manfaat Fasilitas Kesehatan Kelas Dunia Hingga Rp65 Miliar

By Harry — Last updated 8 Sep 2021



Iklan ditutup oleh Google

BERITA INFO COVID-19 GAYA HIDUP BISNIS TEKNO HIBURAN TRA

Iket Pesawat Murah Any



foto : Istimewa

Jakartakita.com – PT Bank Central Asia (BCA) bekerja sama dengan PT AIA Financial (AIA) meluncurkan produk proteksi kesehatan dengan fasilitas kelas dunia Premier Medical Protection (Medic Pro).

Medic Pro menjawab kebutuhan proteksi masyarakat yang mendambakan kenyamanan saat mengakses layanan kesehatan di dalam dan luar negeri.

Produk asuransi tradisional ini memberikan proteksi kesehatan komprehensif dengan total limit perlindungan hingga Rp65 miliar dan jangkauan rumah sakit hingga seluruh dunia.

Medic Pro juga dilengkapi dengan layanan Personal Medical Management oleh Konsultan Medix yang memberikan dukungan dari tim medis selama menjalani perawatan. Mulai dari diagnosis, masa perawatan hingga masa pemulihan. Khususnya ke Singapura, AIA juga memberikan akses layanan ke jaringan Parkway Hospital. Manfaat proteksi dari Medic Pro termasuk dengan perawatan berbagai penyakit kritis serta penyakit iklim tropis termasuk DBD. Lebih dari itu, Medic Pro juga memberikan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai kuitansi (*as charged*), Biaya Perawatan Kanker termasuk Kemoterapi dan radioterapi sesuai kuitansi (*as charged*), manfaat Santunan Pendamping hingga Rp1,5 juta/hari selama menjalani rawat inap dan jaringan pembayaran secara *cashless* di berbagai rumah sakit rekanan.

Judul	IFG LIFE Raup Pendapatan Rp 1,63 Miliar
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja IFG Life Semester I/2021
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

IFG Life Raup Pendapatan Rp 1,63 Miliar

IFG Life mencetak pendapatan dari investasi dan polis

Ferrika Sari

JAKARTA. Walaupun baru berdiri tahun lalu, IFG Life telah mengantongi pendapatan Rp 1,63 miliar pada Juni 2021. Pendapatan tersebut diperoleh dari berbagai sumber bisnis perusahaan.

Merujuk laporan keuangan perusahaan, pendapatan IFG Life berasal dari hasil investasi Rp 1 miliar, pendapatan premi Rp 7 juta dan pendapatan lain Rp 626 juta.

Untuk mendapatkan hasil investasi maksimal, perusahaan cenderung bermain aman. Dengan total aset investasi Rp 107,42 miliar, IFG Life mengandalkan dua instrumen investasi yakni deposito berjangka Rp 70,32 miliar dan surat berharga negara (SBN) Rp 37,10 miliar.

Direktur Keuangan dan Investasi IFG Life, Farid Azhar Nasution mengatakan, pertumbuhan hasil investasi tersebut berkat pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Jika ada kelebihan dana, perusahaan akan investasikan ke instrumen deposito dan SBN.

Dengan realisasi itu, perusahaan makin optimistis kinerja investasi terangkat. Salah satu strategi, dengan memanfaatkan penyertaan modal negara (PMN) untuk disalurkan ke beberapa instrumen

investasi.

"Sekurang-kurangnya, 70% ke SBN, maksimal 20% di deposito dan maksimal 10% ke

IFF mengelola investasi di deposito dan surat berharga negara.

obligasi korporasi," kata Farid, Selasa (7/9).

Kondisi keuangan

Namun investasi itu mempertimbangkan profil serta masa jatuh tempo produk asuransi dibarengi pengelolaan

liabilitas aset (ALM) yang lebih ketat. Melalui strategi tersebut, kondisi keuangan dan investasi perusahaan tetap terjaga.

Untuk tahun ini, perusahaan fokus pada pengalihan portofolio baik aset maupun polis Jiwasraya yang sudah direstrukturisasi. Sementara dari sisi premi, perusahaan tidak pasang target terlalu besar. "Kami punya target premi, itu semua bergantung pada premi lanjutan (renewal premium) dari polis yang sudah direstrukturisasi," ungkapnya.

IFG Life berdiri pada 22 Oktober 2020 lalu. Perusahaan tersebut mengantongi izin operasional dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 7 April 2021. ■

Judul	Baru berdiri, IFG Life sudah kantongki pendapatan Rp 1,63 miliar per Juni 2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja IFG Life Semester I/2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/baru-berdiri-ifg-life-sudah-kantongki-pendapatan-rp-163-miliar-per-juni-2021
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Baru berdiri, IFG Life sudah kantongki pendapatan Rp 1,63 miliar per Juni 2021

Rabu, 08 September 2021 / 14:24 WIB



ILUSTRASI. Pekerja memasang logo IFG Life di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia di Jakarta. (foto KONTAN/Carolus Agus Waluyo).

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Herlina Kartika Dewi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Walau baru berdiri tahun lalu, IFG Life telah mengantongi pendapatan Rp 1,63 miliar pada Juni 2021. Pendapatan tersebut diperoleh dari berbagai sumber bisnis perusahaan.

Merujuk laporan keuangan perusahaan, pendapatan IFG Life berasal dari hasil investasi Rp 1,00 miliar, pendapatan premi Rp 7 juta dan pendapatan lain Rp 626 juta.



18+ Tidak ada fakta risiko dan peringatan terkait yang efektif. Hanya diperuntukan bagi pengguna dewasa.

Untuk mendapatkan hasil investasi maksimal, perusahaan cenderung bermain aman. Dengan total aset investasi Rp 107,42 miliar, IFG Life mengandalkan dua instrumen investasi yakni deposito berjangka Rp 70,32 miliar dan surat berharga negara (SBN) Rp 37,10 miliar.

Direktur Keuangan dan Investasi IFG Life Farid Azhar Nasution mengatakan, pertumbuhan hasil investasi tersebut berkat pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Jika ada kelebihan dana, perusahaan akan investasikan ke instrumen deposito dan SBN.

Baca Juga: **Migrasi polis Jiwasraya ke IFG Life mulai Oktober 2021**

Dengan realisasi itu, perusahaan makin optimistis kinerja investasi terangkat. Salah satu strateginya dengan memanfaatkan penyertaan modal negara (PMN) untuk disalurkan ke beberapa instrumen investasi.

"Sekurang-kurangnya, 70% ke SBN, maksimal 20% di deposito dan maksimal 10% ke obligasi korporasi," kata Farid, Selasa (7/9).

Namun investasi itu mempertimbangkan profil serta masa jatuh tempo produk asuransi dibarengi pengelolaan likabilitas aset (ALM) yang lebih ketat. Melalui strategi tersebut, kondisi keuangan dan investasi perusahaan tetap terjaga.

Untuk tahun ini, perusahaan fokus pada pengalihan portofolio baik aset maupun polis Jiwasraya yang sudah direstrukturisasi. Sementara dari sisi premi, perusahaan tidak pasang target terlalu besar.

"Kami punya target premi, itu semua bergantung pada premi lanjutan (renewal premium) dari polis yang sudah direstrukturisasi," ungkapnya.

Seperti diketahui, IFG Life berdiri pada 22 Oktober 2020 lalu. Perusahaan mengantongi izin operasional dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 7 April 2021.

Judul	Izin Produk Baru Dan TI
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Layanan IFG Life
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

Izin Produk Baru dan TI

UNTUK menjalankan roda bisnis, IFG Life telah mengajukan 25 izin produk ke otoritas, di antaranya 11 izin produk restrukturisasi dan migrasi. Kemudian 14 produk asuransi tambahan. Adapun produk yang mendapat izin yaitu IFG Tampan, IFG Mantap, IFG Mantap Plus, IFG Anuitas Prima, IFG Personal dan lainnya.

Menunjang jalannya bisnis, perusahaan ini melengkapi diri dengan teknologi informasi. Seperti Go Live sistem korporasi, Go Live sistem unitlink, Go Live sistem ritel non unit link, Go Live kanal pembayaran virtual pada akun Bank BNI, *disaster recovery center* (DRC) dan aplikasi *human capital*. ■

Judul	Anda Ingin Sehat, Tidak Sulit Hanya Perlu Lakukan Dua Hal Sederhana Ini
Nama Media	Koran-jakarta.com
Newstrend	Produk FWD Hospital Care Protection
Halaman/URL	https://koran-jakarta.com/anda-ingin-sehat-tidak-sulit-hanya-perlu-lakukan-dua-hal-sederhana-ini
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

Anda Ingin Sehat, Tidak Sulit Hanya Perlu Lakukan Dua Hal Sederhana Ini

© Kamis, 09 September 2021 07:34 WIB · Waktu Baca 2 menit



Foto : Antara/Pexels
Ilustrasi makanan rebus.

A A A Pengaturan Font

Jakarta - Menjaga pola makan yang baik untuk tubuh bisa dimulai dari pilihan memasak bahan makanan yang akan disantap, kata dokter saraf Dewanta Sembiring dari Ikatan Dokter Indonesia.

"Hindari makanan asing, hindari gorengan, kalau ada rebusan, itu jadi pilihan pertama, baru yang dibakar atau panggang, lalu gorengan," jelas Dewanta dalam webinar peluncuran FWD Hospital Care Protection, Rabu.

Makanan yang digoreng punya kandungan lemak tinggi, padahal salah satu cara untuk menjalani pola hidup sehat adalah menjaga agar berat badan ideal. Konsumsi kalori tinggi salah satunya berasal dari makanan yang digoreng. Kegemukan adalah salah satu penyebab dari penyakit tidak menular seperti penyakit kardiovaskular dan diabetes.

Dewanta mengingatkan untuk mengecek riwayat penyakit keturunan pada keluarga sebagai salah satu cara menjaga tubuh. Dengan mengetahui risiko penyakit yang menurun pada keluarga, seseorang bisa lebih bijak dalam memilih makanan dan menjalani gaya hidup yang lebih sehat. Dia pun mengajak orang-orang untuk melaksanakan pemeriksaan kesehatan secara rutin.

"Stop rokok dan tidur yang cukup, 6 sampai 8 jam, tapi jangan juga kebanyakan tidur atau kurang tidur," pesan dia.

Kesehatan batin juga patut dijaga dengan berusaha untuk berpikir positif serta mengelola stres.

Perusahaan asuransi jiwa berbasis digital PT FWD Insurance Indonesia menghadirkan FWD Hospital Care Protection yang mencakup perlindungan menyeluruh untuk pelayanan medis rawat inap dan rawat jalan serta serangkaian fasilitas rehabilitasi termasuk perawatan ekstra.

Chief of Proposition and Syariah FWD Insurance Ade Bungsu menjelaskan, produk ini hadir seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap asuransi kesehatan yang terjangkau dengan manfaat optimal.

"Selain manfaat rawat inap dan rawat jalan biasa, produk ini juga dilengkapi dengan manfaat atas biaya rawat jalan untuk penyakit infeksi dan juga manfaat rehabilitasi, konsultasi ahli gizi dan pemantauan kanker selama masa pemulihan nasabah," katanya.

"Selain itu, produk ini juga memberikan manfaat tambahan lain yakni limit *booster*, *no claim bonus* dan santunan pemakaman," tambah Ade.

Dia menjelaskan manfaat utama produk ini, yakni kebebasan memilih kelas perawatan kesehatan, bisa digunakan di berbagai negara, menunjang masa pemulihan serta manfaatnya disesuaikan dengan iklim Indonesia di mana penyakit infeksi seperti DBD hingga malaria.

Judul	Ingin sehat? Hindari gorengan, sambut rebusan
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Produk FWD Hospital Care Protection
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2380170/ingin-sehat-hindari-gorengan-sambut-rebusan
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Ingin sehat? Hindari gorengan, sambut rebusan

© Rabu, 8 September 2021 18:27 WIB



Ilustrasi makanan rebus (Pexels)

Jakarta (ANTARA) - Menjaga pola makan yang baik untuk tubuh bisa dimulai dari pilihan memasak bahan makanan yang akan disantap, kata dokter saraf Dewanta Sembiring dari Ikatan Dokter Indonesia.

"Hindari makanan asing, hindari gorengan, kalau ada rebusan, itu jadi pilihan pertama, baru yang dibakar atau panggang, lalu gorengan," jelas Dewanta dalam webinar peluncuran FWD Hospital Care Protection, Rabu.

Makanan yang digoreng punya kandungan lemak tinggi, padahal salah satu cara untuk menjalani pola hidup sehat adalah menjaga agar berat badan ideal. Konsumsi kalori tinggi salah satunya berasal dari makanan yang digoreng. Kegemukan adalah salah satu penyebab dari penyakit tidak menular seperti penyakit kardiovaskular dan diabetes.

Baca juga: Suka makan gorengan berlebih saat buka puasa? Ini efeknya untuk kulit

Dewanta mengingatkan untuk mengecek riwayat penyakit keturunan pada keluarga sebagai salah satu cara menjaga tubuh. Dengan mengetahui risiko penyakit yang menurun pada keluarga, seseorang bisa lebih bijak dalam memilih makanan dan menjalani gaya hidup yang lebih sehat. Dia pun mengajak orang-orang untuk melaksanakan pemeriksaan kesehatan secara rutin.

"Stop rokok dan tidur yang cukup, 6 sampai 8 jam, tapi jangan juga kebanyakan tidur atau kurang tidur," pesan dia.

Kesehatan batin juga patut dijaga dengan berusaha untuk berpikir positif serta mengelola stres.

Perusahaan asuransi jiwa berbasis digital PT FWD Insurance Indonesia menghadirkan FWD Hospital Care Protection yang mencakup perlindungan menyeluruh untuk pelayanan medis rawat inap dan rawat jalan serta serangkaian fasilitas rehabilitasi termasuk perawatan ekstra.

Chief of Proposition and Syariah FWD Insurance Ade Bungsu menjelaskan, produk ini hadir seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap asuransi kesehatan yang terjangkau dengan manfaat optimal.

"Selain manfaat rawat inap dan rawat jalan biasa, produk ini juga dilengkapi dengan manfaat atas biaya rawat jalan untuk penyakit infeksi dan juga manfaat rehabilitasi, konsultasi ahli gizi dan pemantauan kanker selama masa pemulihan nasabah," katanya.

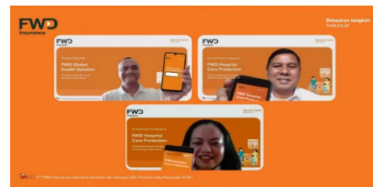
"Selain itu, produk ini juga memberikan manfaat tambahan lain yakni limit booster, no claim bonus dan santunan pemakaman," tambah Ade.

Dia menjelaskan manfaat utama produk ini, yakni kebebasan memilih kelas perawatan kesehatan, bisa digunakan di berbagai negara, menunjang masa pemulihan serta manfaatnya disesuaikan dengan iklim Indonesia di mana penyakit infeksi seperti DBD hingga malaria.

Judul	FWD Insurance Hadirkan FWD Hospital Care Protection
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Produk FWD Hospital Care Protection
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read359429/fwd-insurance-hadirkan-fwd-hospital-care-protection
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

FWD Insurance Hadirkan FWD Hospital Care Protection

Rabu, 08 September 2021, 17:08 WIB



Kredit Foto:

WE Online, Jakarta - PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance), perusahaan asuransi jiwa berbasis digital terkemuka di Indonesia, menghadirkan FWD Hospital Care Protection. FWD Hospital Care Protection memberikan cakupan perlindungan menyeluruh untuk pelayanan medis rawat inap dan rawat jalan serta serangkaian fasilitas rehabilitasi termasuk perawatan ekstra.

Para nasabah dapat memilih beragam pilihan layanan berdasarkan wilayah geografis dan manfaat yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tingkat resiko kesehatan mereka.

FWD Hospital Care Protection merupakan salah satu produk perlindungan kesehatan yang menjadi bagian kampanye #ProteksiON. Produk ini hadir seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap asuransi kesehatan yang terjangkau dengan manfaat optimal.

Selain manfaat rawat inap dan rawat jalan biasa, produk ini juga dilengkapi dengan manfaat atas biaya rawat jalan untuk penyakit infeksi dan juga manfaat rehabilitasi, konsultasi ahli gizi dan pemantauan kanker selama masa pemulihan nasabah.

Selain itu, produk ini juga memberikan manfaat tambahan lain yakni limit booster, no claim bonus dan santunan pemakaman. Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah, produk ini juga didukung jangkauan perlindungan di seluruh dunia serta pengajuan klaim melalui aplikasi FWD MAX.

Laporan Global Medical Trends Survey 2021 yang dirilis Willis Towers Watson menunjukkan biaya kesehatan di Indonesia mengalami tren kenaikan hingga 12%, lebih tinggi dibandingkan Singapura (8,17%), Filipina (8,82%) dan Thailand (8%) untuk periode yang sama.

Kenaikan biaya kesehatan ini mencerminkan tantangan beban finansial yang besar di masa depan terutama dipicu dari meningkatnya jumlah penderita penyakit kritis yang tidak menular seperti kanker, kardiovaskuler, dan lainnya.

Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan, dalam siaran media Rabu (8/9/2021) menjelaskan, produk itu dapat membantu nasabah untuk fokus kepada proses pemulihan kesehatan mereka, tanpa harus khawatir akan biaya yang timbul.

Pihaknya berharap dapat mendorong lebih banyak orang untuk memproteksi dirinya dengan rencana perlindungan yang tepat sehingga mereka dapat memastikan kestabilan kondisi finansial mereka di tengah tingginya biaya kesehatan untuk kualitas hidup yang lebih baik.

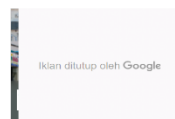
Lebih dijelaskan, ada lima manfaat utama FWD Hospital Care Protection:

Pertama, kebebasan Memilih Kelas Perawatan Kesehatan; tersedia dalam 5 plan dengan 2 jenis pilihan Basic & Optimal disetiap plan, dan terdapat Limit Booster sehingga total manfaat dapat mencapai Rp75 Miliar.

Kedua, mengutamakan Kenyamanan Selama Masa Perawatan; terdiri ari penggantian biaya perawatan di Rumah Sakit. Menjaga privasi dengan standar kamar 1 tempat tidur dengan kamar mandi dalam. Kemudahan dengan fasilitas cashless.

Ketiga, dapat Digunakan Di Mana Saja Di Seluruh Dunia; meliputi tetap akan terlindungi meskipun di luar wilayah pertanggungan. Penggantian biaya hingga 100% untuk Kondisi Gawat Darurat di manapun. Bisa memilih untuk melakukan perawatan medis di luar wilayah pertanggungan.

Kempat, mendukung Di Masa Pemulihan, dalam menunjang dalam masa pemulihan dari kondisi stroke, serangan jantung, kanker, kecelakaan berat & menderita luka bakar. Dan menyediakan manfaat pemantauan kanker setelah dinyatakan remisi/sembuh.



Kelima, manfaat Dijesalkan Dengan Iklim Indonesia, dengan manfaat penggantian biaya rawat jalan (tanpa rawat inap) untuk penyakit infeksi yang sering terjadi di Indonesia, antara lain: DBD, Malaria, Tipus (typhoid), Campak, Difteri, dan Cacar Air.

Judul	FWD Insurance Hadirkan FWD Hospital Care Protection dengan Perlindungan Medis & Dukungan Rehabilitasi Fleksibel
Nama Media	Pressrelease.kontan.co.id
Newstrend	Produk FWD Hospital Care Protection
Halaman/URL	https://pressrelease.kontan.co.id/release/fwd-insurance-hadirkan-fwd-hospital-care-protection-dengan-perlindungan-medis-duktungan-rehabilitasi-
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

FWD Insurance Hadirkan FWD Hospital Care Protection dengan Perlindungan Medis & Dukungan Rehabilitasi Fleksibel



Jakarta, 8 September 2021 - PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance"), perusahaan asuransi jiwa berbasis digital terkemuka di Indonesia, menghadirkan FWD Hospital Care Protection, FWD Hospital Care Protection memberikan cakupan perlindungan menyeluruh untuk pelayanan medis rawat inap dan rawat jalan serta serangkaian fasilitas rehabilitasi termasuk perawatan ekstra. Para nasabah dapat memilih beragam pilihan layanan berdasarkan wilayah geografis dan manfaat yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tingkat resiko kesehatan mereka.

FWD Hospital Care Protection merupakan salah satu produk perlindungan kesehatan yang menjadi bagian kampanye #ProteksiDIA. Produk ini hadir seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap asuransi kesehatan yang terjangkau dengan manfaat optimal.

Selain manfaat rawat inap dan rawat jalan biasa, produk ini juga dilengkapi dengan manfaat atas biaya rawat jalan untuk penyakit infeksi dan juga manfaat rehabilitasi, konsultasi ahli gizi dan pemantauan kanker selama masa pemulihan nasabah. Selain itu, produk ini juga memberikan manfaat tambahan lain yakni limit booster, no claim bonus dan santunan pemakaman. Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah, produk ini juga didukung jangkauan perlindungan di seluruh dunia serta pengujian klaim melalui aplikasi FWD MAX.

Laporan Global Medical Trends Survey 2021 yang dirilis Willis Towers Watson menunjukkan biaya kesehatan di Indonesia mengalami tren kenaikan hingga 22%, lebih tinggi dibandingkan Singapura (8,17%), Filipina (8,82%) dan Thailand (8%) untuk periode yang sama.

Kenaikan biaya kesehatan ini memunculkan tantangan beban finansial yang besar di masa depan terutama di sisi dari meningkatnya jumlah penderita penyakit kritis yang tidak menular seperti kanker, kardiovaskuler, dan lainnya.[1]

Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Siddharan menjelaskan, "Produk ini dapat membantu nasabah kami untuk fokus kepada proses pemulihan kesehatan mereka, tanpa harus khawatir akan biaya yang timbul. Kami berharap dapat mendorong lebih banyak orang untuk memproteksi dirinya dengan rencana perlindungan yang tepat sehingga mereka dapat memastikan kestabilan kondisi finansial mereka di tengah tingginya biaya kesehatan untuk kualitas hidup yang lebih baik."

Berikut adalah 5 manfaat utama FWD Hospital Care Protection:

1. Kebebasan Memilih Kelas Perawatan Kesehatan
 - Tersedia dalam 5 plan dengan 2 jenis pilihan Basic & Optimal di setiap plan.
 - Terdapat Limit Booster sehingga total manfaat dapat mencapai Rp75 Miliar.
2. Mengutamakan Kenyamanan Selama Masa Perawatan
 - Penggantian biaya perawatan di Rumah Sakit.
 - Menjaga privasi dengan standar kamar 1 tempat tidur dengan kamar mandi dalam.
 - Kemudahan dengan fasilitas cashless.
3. Dapat Digunakan Di Mana Saja Di Seluruh Dunia
 - Tetap akan terlindungi meskipun di luar wilayah pertanggungan.
 - Penggantian biaya hingga 100% untuk Kondisi Gawat Darurat di manapun.[2]
 - Bisa memilih untuk melakukan perawatan medis di luar wilayah pertanggungan.
4. Mendukung Di Masa Pemulihan
 - Menunjang dalam masa pemulihan dari kondisi stroke, serangan Jantung, kanker, kecelakaan berat, & menderita luka bakar.
 - Menyediakan manfaat pemantauan kanker setelah dinyatakan remis/sembuh.
5. Manfaat Disesuaikan Dengan Iklim Indonesia
 - Penggantian biaya rawat jalan (tanpa rawat inap) untuk penyakit infeksi yang sering terjadi di Indonesia, antara lain: DBD, Malaria, Tipus (typhoid), Campak, Difteri, dan Cacar Air.

Untuk informasi lebih jauh, silahkan kunjungi fwd.co.id

Tentang PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance"):

PT FWD Insurance Indonesia ("FWD Insurance") merupakan perusahaan asuransi jiwa patungan dan bagian dari FWD Group ("FWD"). Sebelumnya dikenal sebagai PT Commonwealth Life, sejak 1 Desember 2020, FWD Insurance telah resmi bergabung dengan PT FWD Life Indonesia ("FWD Life") dan akan dikenal selanjutnya sebagai FWD Insurance.

Dengan bergabungnya FWD Life dan FWD Insurance, FWD Insurance akan memiliki rangkaian produk yang lebih lengkap mencakup produk asuransi yang dikaitkan dengan Investasi, asuransi berjangka individu & kumpulan, asuransi kecelakaan diri individu & kumpulan, dan asuransi kesehatan kumpulan melalui jalur distribusi yang didukung teknologi terintegrasi termasuk keagenan, bancassurance, e-commerce dan korporasi.

Berdiri di Asia sejak 2013 dengan fokus menjadi pionir asuransi digital, FWD merupakan lini bisnis asuransi utama dari grup Investasi, Pacific Century Group.

FWD memiliki 10 jaringan usaha di Asia mencakup Hong Kong & Makau, Thailand, Indonesia, Filipina, Singapura, Vietnam, Jepang, Malaysia dan Kamboja yang menawarkan asuransi jiwa dan kesehatan, asuransi umum, employee benefits, produk syariah dan takaful di beberapa negara.

FWD fokus dalam mengembangkan pengalaman nasabah yang baru dengan menghadirkan produk-produk yang mudah diakses, didukung oleh teknologi digital terdepan. Melalui pendekatan yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, FWD berkomitmen untuk menjadi perusahaan asuransi terkemuka di wilayah Asia Pasifik yang dapat mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi.

FWD Insurance terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan ("OJK").

FWD Insurance adalah anggota dari Lembaga Alternatif Penyelatan Sengikta Sektor Jasa

Judul	Menjadi Solusi Layanan Keuangan Dari A Sampai Z
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital Astra Life
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

PAKAI APLIKASI MOBILE MOXA

Menjadi Solusi Layanan Keuangan dari A Sampai Z

Di era digital dengan beragam kemudahan yang ditawarkan saat ini, bukan zamannya lagi membeli produk harus bersusah payah mengantri, ribet dan buang waktu. Banyaknya aplikasi yang ditawarkan dengan cara yang praktis cukup mengunduh lewat smartphone menuntun masyarakat akan layanan yang efisien, praktis, nyaman dan aman. Begitu juga halnya untuk layanan transaksi keuangan bank ataupun non bank, kini bisa dilakukan langsung secara digital lewat smartphone.

■ NERACA

Menyadari pesatnya kemajuan digital dan kondisi pandemi yang menjadi katalis bagi masyarakat untuk beralih ke digital, mendorong beberapa pelaku industri keuangan berlomba-lomba mengoptimalkan layanan berbasis digital. Bahkan saat ini, beberapa pelaku industri perbankan ataupun financial teknologi sudah menerapkan layanan buka tabungan tanpa lagi harus datang ke kantor tetapi cukup lewat aplikasi yang disediakan.

Berangkat dari hal tersebut, PT Astra Financial sendiri sudah mengantisipasi perubahan masyarakat yang mengarah ke layanan digital lewat layanan aplikasi pintar Moxa dengan tawaran banyak kemudahan untuk memenuhi kebutuhan finansial. Rudi (30), pegawai swasta ini merasakan betul manfaat yang dihadirkan lewat aplikasi Moxa, "Pakai aplikasi Moxa, beli asuransi jiwa, kredit motor, isi ulang voucher AstraPay dan buka buku tabungan hingga impian memiliki mobil untuk keluarga bisa dipenuhi," tuturnya.

Menurutnya, layanan keuangan yang terintegrasi ini sangat membantu perencanaan keuangan bagi dirinya. Mulai dari beli asuransi Astra Life, pinjaman multiguna buat anak sekolah hingga pengajuan pembiayaan unroh bisa di-

lakukan lewat aplikasi ini. Satu aplikasi untuk semua fungsi layanan keuangan bagi konsumen Astra, kata Rudi, memberikan nilai tambah karena cukup efisien, praktis, nyaman dan aman. Apalagi, dengan brand Astra dan grupnya cukup terpercaya, tidak membuat dirinya ragu.

Asal tahu saja, Moxa memiliki sejumlah fitur unggulan seperti conversational chat yang membantu pengguna memilih produk sampai melakukan transaksi dengan bantuan asisten, wishlist, share (social engagement), kalkulator simulasi (pengajuan kredit) guna memudahkan dalam penghitungan estimasi cicilan, hingga pengecekan status pengajuan produk pinjaman multiguna.

Hal senada juga disampaikan Anto (45), pengusaha kontraktor alat berat, hadirnya layanan aplikasi Moxa memberikan kemudahan bagi dirinya untuk mengajukan pembiayaan alat berat. Pasalnya, dengan layanan tersebut, semua sudah ditangani secara otomatis dan bisa dilakukan kapanpun dan dimanapun.

"Kalau selama ini saya harus datang ke kantor untuk melengkapi berkas permohonan, kini lewat aplikasi pintar Moxa cukup dilakukan secara digital atau online, termasuk persetujuan bisa diketahui secara real-time" tandasnya.

Selain itu, aplikasi ini juga memudahkan dirinya untuk membuka tabungan Bank Permata tanpa harus datang ke bank. Melalui Permata Moxaku, dirinya mendapatkan kemudahan dalam pembuatan rekening Permata Bank secara online tanpa perlu pergi ke kantor cabang. Selain itu, dengan saldo minimal Rp100.000, pengguna juga berkesempatan mendapat gratis biaya admin dan kartu bulanan, gratis biaya tarik tunai, dan gratis transfer antarbank, serta cashback 5 persen ketika bertransaksi dalam pembelian bahan bakar di SPBU.

Disamping itu, dengan Moxa pun dapat menggunakan tabungan ini untuk menerima pencairan dana dari berbagai jasa pembiayaan dari Grup Astra, membayar cicilan kendaraan, membayar premi asuransi, membayar jasa sewa kendaraan, dan top-up saldo e-wallet AstraPay.

Kata Daniel Hartono, President Director Moxa, produk keuangan terbaru dari Moxa ini, memberikan kemudahan kepada

masyarakat untuk memiliki tabungan digital hanya dengan mendaftar pada aplikasi, tanpa harus datang ke kantor bank. "Kami meyakini antusiasme masyarakat cukup tinggi dengan adanya produk tabungan digital Permata Moxaku ini, karena sudah bisa membuka rekening hanya dengan saldo Rp100.000 saja," ujarnya.

Kedepan, Astra Financial akan lebih banyak melakukan inovasi dengan perluas kerjasama untuk melengkapi layanan keuangan di aplikasi Moxa. Disampingnya, untuk memasarkan produk baru ini di Tanah Air memiliki tantangan untuk di wilayah yang berbeda seperti Jawa dan Sumatra. Di mana karakteristik konsumen di kedua wilayah memiliki perbedaan, sehingga membutuhkan strategi untuk dapat menarik minat masyarakat di tiap daerah. Menurutnya untuk wilayah Sumatra, perseroan akan mendorong edukasi tentang manfaat layanan digital yang semakin berkembang, seiring dengan sejumlah promosi yang menarik.

Pendamping Keuangan

Hadirnya layanan integrasi keuangan oleh Astra Financial lewat aplikasi mobile Moxa, bukannya hanya sekedar bisnis semata tetapi meningkatkan layanan keuangan yang optimal di era digital dari hulu sampai hilir. Dinamisnya perubahan masyarakat, dijawab oleh Astra Financial dengan berbagai kemudahan layanan untuk kebutuhan keuangan. Pasalnya, lewat Moxa seluruh layanan produk jasa keuangan dan sewa kendaraan dari entitas di bawah naungan PT Astra International Tbk. Antara lain, pembiayaan kendaraan motor dan mobil, pembiayaan gawai atau gadget, perjalanan religi, pinjaman multiguna, elektronik, furnitur, dan kredit dana pendidikan, pembelian berbagai produk asuransi besutan Asuransi Astra, dan transaksi sewa kendaraan sudah tersedia tanpa perlu mengunduh banyak aplikasi.

Kata Direktur Astra sekaligus Director in Charge Astra Financial, diluncurkannya platform digital Moxa untuk menjawab gaya hidup konsumen di Indonesia mulai bergeser, lebih mengedepankan layanan non fisik, ditambah dengan adaptasi kebiasaan baru saat pandemi ini. Bahkan layanan ini juga membidik generasi milenial yang menjadikan layanan digital sebagai gaya hidup mereka.

Sebagaimana diketahui, generasi milenial sudah meninggalkan cara-cara transaksi konvensional. Naik transportasi cukup pindai kartu atau menggunakan pembayaran uang elektronik.

Begitu juga dalam urusan transaksi perbankan, banyak masyarakat yang saat ini tidak mau lagi ribet. Tidak perlu datang ke bank. Cukup menggunakan perangkat gadget. Inilah yang

disebut dengan digital lifestyle, yaitu gaya hidup serba digital yang sangat erat dengan teknologi informasi, dan cara ini pula yang banyak digemari anak-anak muda.

Lalu bagaimana cara menggunakan aplikasi Moxa? Caranya pun cukup mudah, diunduh melalui Play Store ataupun App Store langsung dari HP pintar, maka aplikasi ini memudahkan beragam transaksi, seperti pembiayaan kendaraan, pembiayaan perjalanan religi, pinjaman multiguna, pembiayaan gawai, elektronik, furnitur, dan persiapan dana pendidikan.

"Moxa menyediakan layanan investasi bisnis untuk hari tua, sewa mobil dan bus, layanan antar jemput bandara, test drive kendaraan impian, hingga asuransi," tandasnya.

Dia berharap kehadiran Moxa dapat diterima dengan baik oleh masyarakat dan menjadikannya sebagai pendamping pada setiap perjalanan kehidupan yang sejalan dengan visi Astra Financial, yakni menjadi mitra keuangan bagi kesejahteraan masyarakat Indonesia. Selain itu, Moxa diharapkan bisa mempercepat akselerasi transformasi digital dan pengembangan ekosistem jasa keuangan di Indonesia, sehingga mampu mewujudkan sistem keuangan nasional yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil.

"Moxa mengintegrasikan seluruh kebutuhan finansial dalam satu aplikasi dan menjadi pusat dari berbagai layanan keuangan terbaik dari Astra Financial," tambah Suparno.

Dirinya pun kembali menegaskan tidak ada target khusus untuk mengget dana sebesar banyak. Alasannya, perseroan hanya berharap dapat tumbuh dan bukan hanya tentang jumlah tetapi bagaimana aplikasi Moxa dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan literasi keuangan dan menjadikan Moxa sahabat yang membantu meraih kemakmuran dalam hidup.

Sementara, Direktur Astra Financial Handoko Liem menjelaskan, salah satu aspek terpenting dalam transformasi digital adalah memberikan kemudahan bagi semua pengguna dari berbagai segmen untuk mengakses Moxa.

"Kehadiran fitur unggulan Moxa diharapkan mampu memfasilitasi keinginan pengguna yang membutuhkan aplikasi simpel, praktis, dan efisien," jelas Handoko.

Fitur-fitur dalam aplikasi Moxa juga terbilang "beginner friendly". Setelah mendaftar, pengguna akan dituntun oleh asisten bernama Mona untuk mengenal lebih jauh tentang produk-produk finansial lengkap dengan perbandingan biaya yang paling sesuai kebutuhan. Moxa juga diperkuat berkat dukungan dari perusahaan-perusahaan di bawah Astra Financial, seperti

Judul	Pendapatan Premi Topang Laba
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja Pendapatan Premi Industri Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

| KINERJA ASURANSI JIWA |

PENDAPATAN PREMI TOPANG LABA

Bisnis, JAKARTA — Beberapa perusahaan asuransi jiwa melaporkan pertumbuhan laba yang ditopang oleh pendapatan premi di tengah masih tingginya ketidakpastian akibat dampak pandemi Covid-19.

Denis Riantiza Melianova
redaksi@bisnis.com

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan, pendapatan premi bersih industri asuransi jiwa per Juli 2021 tumbuh sebesar 14,38% secara bulanan menjadi Rp102,95 triliun dari Rp90,01 triliun pada bulan sebelumnya.

Kenaikan bulanan ini lebih tinggi dibandingkan dengan kinerja pendapatan non-premi yang tercatat sebesar Rp116,25 triliun atau naik 13,67% dari posisi bulan Juni yang berjumlah Rp102,27 triliun.

Pertumbuhan dua tipe pendapatan ini alhasil membuat industri asuransi jiwa mampu tetap merebut laba sebesar Rp1,84 triliun. Meski demikian, laba ini turun tipis dibandingkan dengan total laba pada Juni 2021 yang berjumlah Rp1,99 triliun.

Kenaikan premi yang cukup signifikan ini antara lain disampaikan oleh PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life).

Emiten berkode saham LIFE ini membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp1,9 triliun sepanjang semester I/2021, naik 46% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, yakni Rp1,3 triliun.

Adapun, berdasarkan laporan keuangan Sinarmas MSIG Life per Juni 2021, laba setelah pajak sampai dengan Juni 2021 tercatat mencapai Rp105 miliar atau turun 37,5% secara tahunan (year on year/yoY) dari sebelumnya Rp168 miliar.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto Chen mengatakan, meski di tengah ketidakpastian akibat pandemi Covid-19, perusahaan tetap mampu menunjukkan kinerja yang tangguh dan konsisten.

"Semester I/2021, total pertumbuhan premi (bruto) kami tetap naik jadi Rp1,9 triliun. Jadi kami mencapai target dengan kenaikan premi [neto] Rp1,89 triliun, naik 44%," katanya, Selasa (7/9).

Dari sisi operasional, Wianto mengatakan semua relatif terkendali walaupun ada kenaikan klaim kematian dan rumah sakit dibayarkan perseroan.

"Solabilitas tetap terjaga di tingkat yang tinggi sebesar 1,285% sampai paruh pertama 2021."

Pertumbuhan pada paruh pertama 2021 tersebut, kata Wianto, didorong oleh pertumbuhan premi dari kanal distribusi bancassurance.

Dari sisi produk, kinerja anak usaha Mitsui Sumitomo Insurance Group itu didorong dari produk *unit-linked* yang tumbuh 38% (yoY), sedangkan produk tradisional tumbuh 20% (yoY).

"Untuk kinerja produk tradisional ini didorong karena memang *demand* masih tinggi karena kesadaran masyarakat terutama akibat kondisi Covid-19. Untuk *single premium* dan *unit-linked* ini banyak dipengaruhi situasi *market*," katanya.

Sementara itu, Direktur Sinarmas MSIG Life Herman Sulistyomo meng-

ungkapkan diversifikasi produk dan kanal distribusi perusahaan mulai terlihat seimbang pada 2020.

Pertumbuhan bisnis baru perseroan yakni APE (Annual Premium Equivalent) naik 15% pada 2020 dan melonjak 49% pada semester I/2021 mencapai Rp402 miliar. Kemudian, jumlah nasabah baru juga naik 13% pada 2020 menjadi 395.068 nasabah lalu tumbuh lagi 17% menjadi 415.004 nasabah pada semester I/2021.

"Berdasarkan komposisi APE, diversifikasi kanal distribusi jadi lebih seimbang di mana *preferred partner* telah mencapai 53% di 2020. Perubahan ini menunjukkan channel distribusi kami menjadi lebih baik, tidak terkonsentrasi pada *bancassurance*," kata Herman.

MSIG Life juga berhasil menyeimbangkan diversifikasi produk dengan mengurangi porsi produk *save series* dari 68% pada 2014 menjadi 5% pada 2020, sementara porsi produk *unit-linked* naik dari 15% pada 2014 menjadi 57% pada 2020.

Menurut Herman, hal ini menunjukkan operasional perusahaan menjadi lebih sehat, yang sebelumnya terkonsentrasi pada satu produk *save series* menjadi *unit-linked* yang lebih menguntungkan bagi perusahaan.

"Secara konsisten, perusahaan berhasil menjaga keberlanjutan pertumbuhan bisnis baru melalui perluasan segmentasi tenaga penjual di kanal distribusi *bancassurance* dan ekspansi di kanal agensi dan nasabah," paparnya.

Terpisah, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) melaporkan perolehan laba sebesar Rp1,92 triliun per akhir semester I/2021. Berdasarkan laporan keuangan Prudential Indonesia per Juni 2021 (*unaudited*), laba tersebut turun 20% (yoY).

Untuk pendapatan premi bruto, Prudential Indonesia mencatat sebesar Rp11,4 triliun. Realisasi ini turun dari Rp11,9 triliun per akhir semester I/2020.

Luskito Hambali, Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia, mengatakan bahwa pendapatan premi pada paruh pertama tahun ini sebagian besar berasal dari premi reguler dan juga ditopang oleh pertumbuhan pendapatan dari produk dengan premi yang terjangkau.

"Pendapatan premi reguler Prudential Indonesia adalah yang terbesar di industri asuransi jiwa Indonesia. Artinya, perusahaan fokus menghadirkan perlindungan kesempatan kepada nasabahnya untuk berinvestasi bagi masa depan mereka," ujar Luskito.

Dia menuturkan, kinerja keuangan Prudential Indonesia hingga kuartal kedua tetap tangguh berkat fokus perusahaan untuk terus mewujudkan perlindungan jiwa, kesehatan, dan juga finansial jangka panjang bagi nasabah.

Fokus ini terlihat dari berbagai inovasi yang dihadirkan perusahaan

an untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang kian beragam, serta kemampuan digital yang selalu ditingkatkan agar dapat melindungi dan melayani lebih banyak masyarakat Indonesia.

Beberapa inovasi yang diluncurkan Prudential Indonesia di tahun ini, termasuk Asuransi Jiwa PRUWarisan, Asuransi Jiwa Syariah

masyarakat karena saat ini kebutuhan akan perlindungan kesehatan tinggi peminatnya tapi terkendala biaya premi.

Menurutnya, kedua inovasi ini adalah jawaban bagi ke-

PENDAPATAN TOPANG LABA

Industri asuransi jiwa masih mampu melanjutkan pembentukan laba pada Juli 2021, kendati pertumbuhannya sedikit melambat secara bulanan. Pencetakan laba ini didukung oleh pendapatan premi dan pendapatan nonpremi yang trennya terus meningkat.



Kinerja Asuransi Jiwa 2021

Bulan	Investasi (Rp Triliun)	Pendapatan Premi Bersih	Pendapatan NonPremi	Laba/Rugi
Jan-21	481,1	17,28	18,59	-0,29
Feb-21	491,33	32,46	41,21	-0,02
Mar-21	487,17	48,47	52,23	-0,81
Apr-21	490,21	61,85	70,99	-0,19
Mei 2021	489,02	69,25	80,77	-0,63
Jun-21	492,35	90,01	102,27	1,99
Jul-21	490,81	102,95	116,25	1,84

Sumber: OJK
BISNIS/HSJEN PARAPAT

“Untuk kinerja produk tradisional ini didorong karena memang *demand* naik karena kesadaran masyarakat terutama akibat kondisi Covid-19.”

butuhan perlindungan kesehatan masyarakat.

REGULASI UNIT-LINKED

Pada perkembangan lain, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan tidak akan menghapus atau melarang penjualan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau PAYDI alias *unit-linked*.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, saat ini produk *unit-linked* merupakan kontributor terbesar terhadap pendapatan premi asuransi jiwa.

Dari total premi asuransi jiwa pada periode Juli 2021 sebesar

Rp107,61 triliun, *unit-linked* menyumbang 48,35 persen atau sebesar Rp52,03 triliun.

"Banyak persoalan terkait *unit-linked* memang benar, OJK memahaminya itu. Tapi fakta dan data dari pertumbuhan premi industri paling besar dari produk itu. Artinya, memang ada kebutuhan masyarakat akan produk ini," ujar Nasrullah, Rabu (8/9).

Dia mengakui OJK sempat hendak menutup penjualan produk *unit-linked*. Namun, melihat *best practice* yang ada, penjualan produk *unit-linked* merupakan praktik umum yang dilakukan oleh industri asuransi dan memang menjadi kebutuhan masyarakat, sehingga industri asuransi dalam negeri tidak bisa menutup diri atas pemasaran produk ini.

Menurutnya, permasalahan *unit-linked* bukan terletak pada sifat produknya, melainkan kurangnya pemahaman nasabah bahwa risiko *unit-linked* menjadi tanggungan nasabah, sementara instrumen investasinya ditentukan oleh perusahaan asuransi.

Produk *unit-linked* harus dijual ke segmen tertentu yang paham risiko investasi dan berinvestasi dalam jangka panjang. Oleh karena itu, OJK tengah menyiapkan regulasi yang akan memperkuat ketentuan penjualan produk *unit-linked* untuk mencegah terjadinya *dispute* dari nasabah.

Saat ini, regulasi terkait *unit-linked* masih terus digodok oleh OJK. "Sekarang masih lanjut [regulasi *unit-linked*], tantangannya berat. Mudah-mudahan dalam waktu dekat bisa keluar. Produk ini akan tetap ada, tapi akan kami atur sangat ketat." □

Judul	OJK : Unit Link Tetap Ada, Diatur Lebih Ketat
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Regulasi terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

OJK: *Unit Link* Tetap Ada, Diatur Lebih Ketat

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link* tetap ada, namun diatur dengan lebih ketat. Regulator mengindikasikan bahwa penjualan produk *unit link* akan lebih sulit.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah menyampaikan, terlepas dari kode etik dan cara penjualan produk *unit link*, nyatanya produk *unit link* ada karena permintaan masyarakat. Kontributor terbesar premi asuransi dihadirkan dari produk tersebut menjadi buktinya.

Belakangan sempat mengejutkan agar *unit link* ditutup karena memiliki banyak masalah dan perusahaan asuransi kembali pada khitahnya yakni menjual produk proteksi. Dalam fenomenanya, produk *unit link* ada di berbagai negara sehingga permasalahan utama adalah bukan para produk, tapi salah satunya adalah permasalahan pembeli produk.

"Jadi sebenarnya bukan produknya yang bermasalah tapi memang produk ini di asuransi termasuk *sophisticated product* (produk rumit) yang dijual ke segmen tertentu, tidak bisa sembarangan dijual. Jadi hanya bagi orang yang benar-paham dan tidak perlu duit dalam jangka pendek," ucap Nasrullah pada *focus group discussion* (FGD) dengan tema *Booming dan Krisis Industri Asuransi dalam Perspektif UUD 1945 dan Pancasila*, Rabu (8/9).

Dia menjelaskan, produk ini seharusnya hanya dijual pada segmen tertentu. Karena secara alamiah, produk



Ahmad Nasrullah

ini dirancang untuk jangka panjang dan bagi masyarakat yang memiliki literasi yang memadai. Tantangan tentu kemudian hadir dari setidaknya dua pihak yang perlu berbenah, yakni OJK sebagai regulator dan pengawas, serta perusahaan asuransi sebagai pelaku usaha.

Tantangan bagi OJK, regulasi tentang *unit link* mesti diubah dan disesuaikan. Orientasi dari *unit link* yang selama ini dianggap cenderung pada investasi mesti digeser pada kepentingan proteksi. "*Missing link* di sini, karena tadi saya sudah katakan produk ini harus dijual di segmen tertentu, orang-orang harus paham kalau risiko investasi terjadi itu risiko peserta bukan risiko perusahaan," ucap Nasrullah.

Berikutnya, pengaturan lebih lanjut akan membahas mengenai penempatan investasi. Jika selama ini batasan investasi hanya mencakup secara normatif, maka akan turut diatur secara kuantitatif.

Secara umum, Nasrullah menerangkan, karena kebutuhan dari masyarakat masih ada dan bahkan cukup besar, maka *unit link* masih akan diperbolehkan dijual perusa-

haan asuransi. Tapi mitigasi risiko lebih lanjut perlu dilakukan dari berbagai aspek supaya tidak terjadi dispute di masyarakat di kemudian hari.

Sementara tantangan bagi pelaku usaha, sambung dia, yakni implementasi penjualan *unit link* setelah aturan terbaru diterbitkan. Pihaknya mengindikasikan bahwa produk itu akan relatif sulit dijual karena banyak ketentuan yang harus dipenuhi para agen, termasuk perusahaan, serat calon nasabah itu sendiri.

Pada kesempatan itu, Ketua MPR RI Bambang Soesatyo menuturkan, keberadaan dan perkembangan industri asuransi ini tentunya tidak terlepas dari *monitoring* daripada OJK selaku lembaga yang berperan menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. Seharusnya kasus-kasus besar di dunia asuransi bisa dihindari kalau pengawasannya kuat, melekat, dan tepat.

"Industri asuransi Indonesia merupakan sektor jasa keuangan dengan *capital intensive*, mengelola dana besar dan dengan kompleksitas produk yang seharusnya butuh pengawasan lebih daripada perbankan. Namun demikian fokus pemerintah dan regulasi terhadap industri asuransi belum sepenuhnya dilakukan dengan sungguh-sungguh. Padahal potensi industri asuransi sedemikian besar sebagai alternatif sumber pembiayaan pembangunan. Industri asuransi diyakini masih akan berkembang pesat jika dilihat dari masih rendahnya penetrasi pangsa pasar," kata dia. (pri)

Judul	OJK: <i>Unit Link</i> bakal Diatur Jauh Lebih Ketat
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Regulasi terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://investor.id/finance/262561/ojknbspunit-linknbsp-bakal-diatur-jauh-lebih-ketat
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

OJK: *Unit Link* bakal Diatur Jauh Lebih Ketat

Rabu, 8 September 2021 | 23:03 WIB
Primo Andianto (@primosardianto@twitter.com)

JAKARTA, Investor.id – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan, produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link* akan tetap ada, namun bakal diatur jauh lebih ketat. Regulator mengindikasikan penjualan produk *unit link* bakal lebih sulit.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KINB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah menyampaikan, terlepas dari kode etik dan cara penjualannya, produk *unit link* tetap ada karena permintaan masyarakat.

"Sebagai buktinya, kontributor terbesar premi asuransi dihadirkan dari produk tersebut," kata Nasrullah pada *Focus Group Discussion* (FGD) dengan tema *Booming dan Krisis Industri Asuransi dalam Perspektif UU 1945 dan Pancasila* di Jakarta, Rabu (8/9).

Dia mengakui, belakangan ini sempat muncul wacana agar *unit link* ditutup karena memiliki banyak masalah dan perusahaan asuransi harus kembali pada khilahnya, yakni menjual produk proteksi. Dalam fenomenanya, produk *unit link* ada di berbagai negara, sehingga permasalahan utamanya bukan para produk, tapi pembeli produk.

"Jadi, sebenarnya bukan produknya yang bermasalah, tapi memang produk ini di asuransi termasuk *sophisticated product* (produk rumit) yang dijual ke segmen tertentu, tidak bisa sembarangan dijual. Hanya bagi orang yang benar-paham dan tidak perlu duit dalam jangka pendek," ujar dia.

Nasrullah menjelaskan, produk *unit link* seharusnya hanya dijual pada segmen tertentu. Sebab, secara alamiah, produk ini dirancang untuk jangka panjang dan bagi masyarakat yang memiliki literasi memadai.

"Tantangan tentu kemudian hadir dari setidaknya dua pihak yang perlu berbenah, yakni OJK sebagai regulator dan pengawas, serta perusahaan asuransi sebagai pelaku usaha," tutur dia.

Tantangan bagi OJK, menurut Nasrullah, adalah mengubah dan menyesuaikan regulasi *unit link*. Orientasi dari *unit link* yang selama ini dianggap cenderung pada investasi mesti digeser pada kepentingan proteksi.

"Missing link di sini, karena produk ini harus dijual di segmen tertentu. Orang-orang harus paham kalau risiko investasi terjadi, itu risiko peserta, bukan risiko perusahaan," ucap dia.

Dia menambahkan, pengaturan lebih lanjut akan membahas penempatan investasi. Jika selama ini batasan investasi hanya mencakup secara normatif, maka nantinya akan turut diatur secara kuantitatif.

"Nanti batasan kualitatifnya juga akan kita taruh juga di pengaturan produk *unit link*. Sekarang kan tidak ada. Maka nanti akan lebih rinci," tutur dia.

Secara umum, kata Nasrullah, karena kebutuhan masyarakat masih ada, bahkan cukup besar, *unit link* masih boleh dijual perusahaan asuransi. Tapi mitigasi risiko lebih lanjut perlu dilakukan dari berbagai aspek supaya tidak terjadi dispute di masyarakat di kemudian hari.

Adapun tantangan bagi pelaku usaha, menurut Nasrullah, adalah implementasi penjualan *unit link* setelah aturan terbaru diterbitkan. Produk ini kemungkinan akan relatif sulit dijual karena banyak ketentuan yang harus dipenuhi para agen, termasuk perusahaan, serta para calon nasabah.

"Kami nggak mungkin bisa mengakomodasi masukan semua pihak. Artinya kami ambil masukan-masukan itu dan didiskusikan. Kalau nanti implementasinya sulit, ya kita coba dulu. Mudah-mudahan aturan ini keluar dalam waktu dekat. Yang pasti, produk ini akan tetap ada karena *based practice*, namun akan diatur secara ketat," tandas Nasrullah.

Pengawasan Belum Optimal

Sementara itu, Ketua MPR RI, Bambang Soesatyo mengemukakan, keberadaan dan perkembangan industri asuransi tidak terlepas dari pengawasan OJK. "Seharusnya kasus-kasus besar di dunia asuransi bisa dihindari jika pengawasannya kuat, melek, dan tepat," ujar dia.

Dia menegaskan, industri asuransi Indonesia merupakan sektor jasa keuangan yang padat modal, mengelola dana besar, dan dengan kompleksitas produk. Alhasil, industri ini seharusnya membutuhkan pengawasan lebih dibanding perbankan.

Namun, kata Bambang Soesatyo, fokus pemerintah dan regulasi terhadap industri asuransi belum optimal. Padahal, potensi industri asuransi sangat besar sebagai alternatif sumber pembiayaan pembangunan. "Industri asuransi masih akan berkembang pesat jika dilihat dari masih rendahnya penetrasi pangsa pasar," ucap dia.

Di sisi lain, penurunan nasabah *unit link* saat ini menjadi sinyal bahwa industri asuransi harus kembali pada bisnis inti sebagai penyedia proteksi, bukan investasi. "Sektor ini juga akan dihadapkan pada penerapan standar laporan keuangan internasional pada 2025, di mana premi *unit link* tidak dapat diakui sebagai pendapatan asuransi," papar Bambang Soesatyo.

Di pihak lain, Wakil Menteri BUMN II, Kartika Wirjoatmodjo menyatakan, setidaknya ada beberapa aspek krusial. Tapi paling utama adalah memastikan produk-produk utama asuransi benar-benar terstruktur dan menghasilkan *pricing* yang baik.

"Kemudian dijual dengan komunikasi yang tepat sehingga tidak ada *mis selling*. Perusahaan asuransi juga harus bisa memastikan kemampuan memprediksi klaim masa depan dengan melakukan pencadangan dan menginvestasikan asetnya agar sesuai kewajiban di masa depan," tegas pria yang akrab disapa Tiko itu.

Judul	Industri asuransi dinilai perlu kembali ke bisnis inti sebagai penyedia proteksi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Regulasi terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/industri-asuransi-dinilai-perlu-kembali-ke-bisnis-inti-sebagai-penyedia-proteksi
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Industri asuransi dinilai perlu kembali ke bisnis inti sebagai penyedia proteksi

Rabu, 08 September 2021 / 17:40 WIB



ILUSTRASI: Karjawan melintas di depan banner asuransi di Kantor Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Jakarta, jms KONTAN/Carolus Agos Waluyo



Reporter: Adrian Octaviano | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kehadiran produk unitlink yang saat ini dipasarkan oleh pelaku bisnis industri asuransi jiwa memang masih menimbulkan pro kontra di kalangan masyarakat.

Ketua MPR RI Bambang Soesatyo melihat saat ini terjadi pergeseran bisnis asuransi dari menjual produk proteksi menjadi menjual produk investasi. Hal ini juga menimbulkan perebutan pasar bagi investor pasar modal dan nasabah asuransi.



Sementara itu, Bambang juga menyoroti perihal penurunan nasabah unitlink yang terjadi akhir-akhir ini. Menurutnya, hal tersebut menjadi sinyal bahwa industri asuransi perlu kembali sebagai penyedia proteksi.

"Industri asuransi harus kembali ke bisnis inti sebagai penyedia proteksi bukan investasi," tegas Bambang dalam FGD bertema Asuransi yang diselenggarakan Rabu (8/9).

Baca Juga: [Asuransi Jiwa Mengandalkan Investasi di Reksadana](#)

Selain itu, menurutnya sebentar lagi industri asuransi akan dihadapkan pada penerapan standar pelaporan keuangan internasional. Penerapan tersebut rencananya akan dilaksanakan pada tahun 2025.

"Dalam penerapan standar tersebut, premi unitlink tidak dapat diakui sebagai pendapatan asuransi," imbuh Bambang.

Menanggapi hal tersebut, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A, OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, produk unitlink tidak bisa semata-mata dihilangkan dari industri asuransi, khususnya asuransi jiwa. Mengingat, produk unitlink masih memberikan kontribusi besar terhadap penerimaan premi secara industri.

Tercatat, premi dari lini bisnis unitlink per Juli 2021 mencapai Rp 52,03 triliun. Adapun kontribusinya terhadap total keseluruhan premi yang didapat memiliki porsi mencapai 48,35%.

"Nah kita lihat berdasarkan praktiknya, dimana-mana produk unitlink ini ada. Jadi sebenarnya bukan produknya yang bermasalah karena memang ada kebutuhan masyarakat," ujar Ahmad.

Ahmad bilang, sejatinya produk unitlink ini termasuk dalam sophisticated product yang berarti hanya untuk segmen pasar tertentu dan tidak bisa sembarangan dijual ke semua nasabah.

Selain itu, nasabah yang cocok dengan unitlink ini adalah nasabah yang tidak membutuhkan uang dalam waktu dekat.

Baca Juga: [Indeks unitlink pendapatan tetap mulai tumbuh positif](#)

Meski demikian, Ahmad menyebutkan saat ini OJK tidak menutup mata dan tengah membuat regulasi untuk memperketat pengaturan penjualan produk tersebut.

"Selama ini kami membatasi investasi untuk produk-produk yang risikonya ditanggung perusahaan, kami kasih pagar-pegar. Kenapa tidak kita lakukan untuk produk asuransi yang risiko investasinya ditanggung peserta. Bahkan harus lebih rigid kalau menurut saya. Jadi ini salah satu yang akan kami atur," ungkap Ahmad.

Memang, aturan tersebut diakui akan menimbulkan pro kontra terutama dari asosiasi yang kemungkinan akan mengeluh akibat penjualan produk ini yang menjadi lebih berat. Namun, Ahmad menegaskan bahwa aturan tersebut nantinya demi kebaikan semua pihak.

"Kami tidak mungkin bisa mengakomodasi masukan-masukan dari semua pihak untuk tujuan akhir. Artinya kami ambil masukan-masukan itu dan diskusikan. Kalau nanti implementasinya sulit, ya kami coba dulu," pungkas Ahmad.

Judul	OJK Tegaskan Tak Bakal Hapus Produk Asuransi Unit-linked
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Regulasi terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210908/215/1439827/ojk-tegaskan-tak-bakal-hapus-produk-asuransi-unit-linked
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

OJK Tegaskan Tak Bakal Hapus Produk Asuransi Unit-linked

Produk unit-linked saat ini merupakan kontributor terbesar terhadap pendapatan premi asuransi jiwa.

Devika Rizalinda Ikhlanova - Bisnis.com
08 September 2021 / 10:30 WIB



Kayangan besar di dalam ego Otoritas Jasa Keuangan di Jakarta. Jurnal (17/11/2020). Benda - Abubakar Azman

Bisnis.com, JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menegaskan tidak akan menghapus atau memering penjualan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau PAYDI, atau lebih dikenal sebagai *unit-linked*.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) ZA OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, produk *unit-linked* saat ini merupakan kontributor terbesar terhadap pendapatan premi asuransi jiwa.

Dan total premi asuransi jiwa pada periode Juli 2021 sebesar Rp107,61 triliun, *unit-linked* menyumbang 46,35 persen atau sebesar Rp52,03 triliun.

Baca Juga : Nasabah Kelas Kakap Makin Cari Proteksi, Peluang bagi Industri Asuransi

"Banyak persoalan terkait *unit-linked* memang benar, OJK memahami itu. Tapi fakta dan data dari pertumbuhan premi industri paling besar dari produk itu. Artinya, memang ada kebutuhan masyarakat akan produk ini," ujar Nasrullah dalam FGD Blooming dan Krisis Industri Asuransi dalam Perspektif UUD 1945 & Pancasila, Rabu (8/9/2021).



Dia mengakui OJK sempat terpikir untuk menutup penjualan produk *unit-linked* ini. Namun, melihat *best practice* yang ada, penjualan produk *unit-linked* merupakan praktik umum yang dilakukan oleh industri asuransi dan memang menjadi kebutuhan masyarakat, sehingga industri asuransi dalam negeri tidak bisa menutup diri atas penerapannya produk ini.

Menurutnya, permasalahan *unit-linked* bukan terletak pada sifat produknya, melainkan kurangnya pemahaman nasabah bahwa risiko *unit-linked* menjadi tanggungan nasabah, sementara instrumen investasinya ditentukan oleh perusahaan asuransi.

Baca Juga : AAJ: Bisnis Masih Menantang, Unit-Linked Terus Berkembang pada 2021

Produk *unit-linked* harus dijual ke segmen tertentu yang benar-benar paham risiko investasi dan berinvestasi dalam jangka panjang.



Oleh karena itu, OJK tengah menyiapkan regulasi yang akan memperketat kelayakan penjualan produk *unit-linked* untuk mencegah terjadinya dispute dan nasabah.

"Produk ini harus dijual ke segmen tertentu, orang harus paham kalau risiko investasi terjadi itu risiko portofolio, bukan perusahaan. Di sini ada missing. Sementara uang masuk ke perusahaan, perusahaan yang investasikan tanggung jawab ke peserta. Kemis mau atur di tengah ini karena sekarang belum ada pengaturannya," kata Nasrullah.

Sejauh ini, kelayakan penjualan produk *unit-linked* hanya berupa batasan-batasan normatif kuantitatif terkait porsi investasi produk *unit-linked* di sejumlah instrumen investasi. Ke depannya, kata Nasrullah, juga akan diatur mengenai batasan normatif kualitatif terkait penjualan produk tersebut.

Saat ini, regulasi terkait *unit-linked* masih terus digodok oleh OJK. Nasrullah berharap dalam waktu dekat regulasi tersebut dapat segera diterbitkan.

"Sekarang masih lanjut [regulasi *unit-linked*], tentangnya benar. Mudah-mudahan dalam waktu dekat bisa keluar. Produk ini akan tetap ada, tapi akan kami atur sangat ketat," katanya.

Judul	Bamsoet Minta Perusahaan Asuransi Cermat dalam Pengelolaan Aset
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Reformasi Industri Asuransi
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5715727/bamsoet-minta-perusahaan-asuransi-cermat-dalam-pengelolaan-aset
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

detikFinance > Moneter

Bamsoet Minta Perusahaan Asuransi Cermat dalam Pengelolaan Aset

Yudhita Perdana Imandar - detikFinance
Ibu, 08 Sep 2021 22:11 WIB

0/0 komentar



Foto: Detik.com

Jakarta Ketua DPR RI Bambang Soesatyo menegaskan industri asuransi harus bisa menjamin kesejahteraan masyarakat, utamanya para nasabah. Ia mengingatkan, perusahaan asuransi harus bisa mengelola bisnis secara profesional agar tak merugikan nasabah.

Bamsoet mengemukakan agar berbagai produk asuransi di Indonesia, tak hanya untuk asuransi jiwa, ada pula asuransi untuk melindungi data. Sebab saat Asuransi Usaha Tani Padi (AUTP) yang memberikan perlindungan risiko gagal panen, telah berjalan sejak tahun 2019 dengan premi Rp 180 ribu dan disubsidi 60 persen oleh pemerintah. Berikutnya, Asuransi Usaha Ternak Sapi (AUTS) yang memberikan perlindungan risiko saat kematian dan kelahiran sapi telah berjalan sejak tahun 2016, dengan premi sejumlah Rp 200 ribu disubsidi 80 persen oleh pemerintah.

"Asuransi 'kencan' terbudidaya Ikan Kaci (ATIK) yang memberikan perlindungan risiko saat kematian, kelahiran dan keguguran data karena bencana alam telah berjalan sejak tahun 2017 sesuai dengan undang, dengan premi Rp 80 ribu sampai dengan Rp 225 ribu per tahun sesuai tahun, disubsidi 100 persen oleh pemerintah. Serta Asuransi Nelayan yang memberikan perlindungan risiko saat kematian dan cacat nelayan saat di laut atau di darat, telah berjalan sejak tahun 2016, dengan premi Rp 140 ribu, dan disubsidi 100 persen oleh pemerintah," ujar Bamsoet dalam keterangannya, Rabu (8/9/2021).

Asuransi Mobil Terhemat

Asuransi Mobil Terhemat
Rp 1.882.000/tahun
10% Diskon

Dalam Focus Group Discussion (FGD) Zooming dan FGD Industri Asuransi dalam Perspektif ULD NSR Tahun 1945 dan Pancasila, di Komplek Majlis, Kotaku DPR RI ke-20 ini tidak hanya membahas tentang berbagai asuransi yang melingkupi sektor dan sektor produk, masih juga terdapat asuransi bermasalah mengenai nasabahnya. "Sebagaimana terdapat pada Jembernya, Kresna Life, Rumpalak, dan lainnya Insurance."

Baca juga

Bamsoet Ingatkan Anggota DPR Rajin Laporkan Harta Kekayaan

"Berbagai kasus gagal bayar tersebut disebabkan lemahnya manajemen risiko dan proses bisnis sejak dulu sampai ini. Berawal dari pengembaraan produk dengan premi lebih rendah, di luar batas kemampuan pengelola aset dalam menghasilkan penghasilan investasi, dan berujung pada pengelolaan aset investasi. Pada prinsipnya, perusahaan asuransi belum optimal melakukan pedoman pengelolaan aset dan keuangan yang menjadi unsur fundamental dalam perusahaan asuransi," ujar Bamsoet.

Wakil Ketua Umum Partai Golkar ini menegaskan, berbagai berbagai kasus gagal bayar asuransi, perlu dilakukan restrukturisasi dan reformasi industri perusahaan untuk memberikan kualitas layanan.

"Perlu ada tidak melakukan reformasi perusahaan seperti dicarangkan presiden saat membuka pertemuan tahunan Industri Jasa Keuangan awal 2020 yang ditandatangani CJK, yaitu melalui reformasi pengelolaan dan pengawasan, informasi nasional, informasi infrastruktur dan penyediaan RUII Lembaga Penyelidik Risiko. Salah satunya perusahaan asuransi kembali ke khittahnya dalam ketertarikan masyarakat umum dan memberikan jaminan sosial sebagaimana dimaksudkan oleh Konstitusi," jelas Bamsoet.

Ketua Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN) Rizieq E Halim menambahkan berbagai pokok permasalahan terkait industri asuransi, antara lain kredibilitas perusahaan, harga produk yang murah, lemahnya prinsip lihat-hati dalam berinvestasi, adanya rekayasa harga saat ini, investasi yang tidak sesuai dengan desain investasi, serta tekanan likuiditas dari produk asuransi yang kemudian berdampak terhadap penurunan kepercayaan nasabah yang menyebabkan maraknya penipuan.

"BPKN telah melakukan rekomendasi terkait asuransi tahun 2020. Antara lain, Indonesia perlu mempromosikan pemberian Lembaga Penjamin Risiko (LPR) dan menerapkan amanat UJ No 10/10 Tahun 2014 tentang Peraturan tentang ligan untuk melindungi pemangkas polis dan memastikan industri penanaman berjalan dengan sehat," kata Rizieq.

Baca juga

Eksklusif: Saat Pandemi, Industri Direct Selling Seor Rp 16,3 T ke Negara

"Terlu segera membuat peraturan turunan yang mengatur persyaratan agen asuransi yang berstatus serta memiliki kredibilitas secara pribadi dan sistematis dalam prosedur Operasi Jasa Keuangan. Serta membuat pedoman bagi perusahaan asuransi untuk melakukan penilaian asuransi dengan ingkapan perjanjian tentang manfaat dan risiko agar mudah dipahami konsumen," tambahnya.

Sementara itu, anggota Komisi XI DPR RI Ans Byarwati mengungkapkan, seperti pada kasus Jembernya, beberapa masalah mendasar yang potensial terjadi pada perusahaan asuransi terdiri dari kredibilitas produk, aktivitas investasi yang rentan, manipulasi kinerja perusahaan dengan agresive window dressing, dan tekanan likuiditas akibat manajemen. Praktik manajemen yang buruk juga menyebabkan risiko kerugian yang sangat besar akibat penempatan pada aset-aset yang berisiko tinggi. Kerugian yang sangat besar bisa terjadi akibat hasil dari tata kelola yang tidak baik, plus kegagalan institusi pengawas untuk melakukan tindakan koreksi juga tidak berjalan optimal.

"Jika usaha industri asuransi, pada tahun 2021 ini industri asuransi juga dihadapkan pada berbagai tantangan. Khusus COVID-19 menyebabkan bisnis asuransi terdampak karena penurunan pendapatan masyarakat. Menyebabkan dana beli menyusut untuk membeli asuransi semakin menurun," ujar Ans.

Sebagai informasi, FGD yang dihostingkan oleh Badan Society Civilis (BS Center) bersama DPR RI ini diinisiasi dan diinisiasi oleh Wakil Menteri BUMN, Menteri Koordinator, dan Kepala Departemen Perdagangan RI dan CJK Ahmad Nurulhadi. Hadir pula para narasumber pembicara, antara lain Ketua Badan Perlindungan Konsumen Nasional Rizieq E Halim, Anggota Komisi X Yuli Hendri Latta, Ketua Dewan Asuransi Indonesia Titing Hidayat, Direktur Utama PT Asuransi Jowasraya Jingga P Tawon, dan Ketua Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia Tulus Abadi.

Judul	BPKN Dorong Lembaga Penjamin Polis Asuransi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Lembaga Penjamin Polis Asuransi
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-09-09
Sentimen	Netral

| PERLINDUNGAN KONSUMEN |

BPKN Dorong Lembaga Penjamin Polis Asuransi

Bisnis, JAKARTA — Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN) mendorong agar pembentukan Lembaga Penjamin Polis asuransi dipercepat.

Ketua BPKN Rizal Halim menilai keberadaan lembaga ini sangat diperlukan untuk melindungi pemegang polis dan memastikan industri berjalan dengan sehat. Hal ini juga telah diamanatkan dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

“Kalau ada Lembaga Penjamin Polis kita bisa bentengi masyarakat secara berlapis,” ujar Rizal dalam FGD Booming dan Krisis Industri Asuransi dalam Perspektif UUD 1945 & Pancasila, Rabu (8/9).

BPKN mencatat sepanjang

semester I/2021, terdapat 2.055 pengaduan masyarakat terkait industri jasa keuangan di mana 1.600 adalah pengaduan sektor asuransi.

Menurutnya, konsumen tidak terlindungi sama sekali di dalam bisnis asuransi yang seharusnya memberikan perlindungan bagi masyarakat.

Banyak regulasi yang dikelmas dengan *framing* perlindungan ke masyarakat tidak bisa berjalan dengan baik. Selain itu, maraknya produk asuransi *unit-linked* juga kerap menimbulkan masalah.

Dia menilai konsolidasi pasar di sektor asuransi masih belum terjadi sampai sekarang.

BPKN juga memberikan sejumlah rekomendasi kepada regulator. *Pertama*, melakukan pengawasan dini dengan me-

wajibkan perusahaan asuransi melaporkan instrumen keuangan yang digunakan untuk menempatkan dana masyarakat agar dapat mencegah potensi kerugian masyarakat.

Kedua, segera membuat peraturan turunan yang mengatur persyaratan agen asuransi yang bersertifikat, serta memiliki kredibilitas jelas dan sistematis dalam peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Ketiga, meningkatkan pengawasan terhadap klausula baku dengan mengontrol perjanjian dan/atau klausula baku sebelum digunakan perusahaan asuransi.

Keempat, menindak dan sanksi tegas terhadap perusahaan yang melanggar ketentuan klausula baku. (Denis Riantiza Mellanova)

Judul	Kebocoran Data dan Pentingnya UU Perlindungan Data Pribadi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	RUU Perlindungan Data Pribadi (PDP)
Halaman/URL	https://nasional.kompas.com/read/2021/09/08/09210291/ke-bocoran-data-dan-pentingnya-uu-perlindungan-data-pribadi
Tanggal Berita	2021-09-08
Sentimen	Netral

Kebocoran Data dan Pentingnya UU Perlindungan Data Pribadi

Kompas.com - 08/09/2021, 09:21 WIB

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



kebudai.com (Shutterstock)

Editor: Heru Manganto

KEBOCORAN data kembali terjadi. Setelah BPJS Kesehatan, kasus serupa kini menimpa Kementerian Kesehatan. Sudah saatnya pemerintah dan DPR mengesahkan regulasi yang mengatur dan melindungi data pribadi.

Jutaan data dan informasi kesehatan milik warga negara Indonesia (WNI) bocor lagi. Kali ini, kasus menimpa para pengguna aplikasi Health Alert Card (E-HAC).

Baca juga: [Kemenkes Akui Aplikasi E-HAC Punya Celah untuk Jadi Sumber Kebocoran Data](#)

Aplikasi besutan Kementerian Kesehatan Indonesia ini memuat data pribadi warga terkait Covid-19. Sekitar 1,3 juta data pribadi milik warga RI bocor lagi.

Bukan yang pertama

Ini bukan kasus pertama. Beberapa bulan sebelumnya, data pribadi milik 279 juta warga Indonesia di Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan juga bocor. Data ini dipaparkan di [radforum.com](#).

Menutip data dari Litbang Kompas, dalam dua tahun terakhir marak terjadi kasus kebocoran data pribadi. Kasus ini tak hanya terjadi di sejumlah instansi pemerintah namun juga dalam swasta.

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

September 2021 Nomor Induk Kependudukan (NIK) para calon presiden dan wakil presiden dalam Pemilu 2019 bocor di media sosial.

Baca juga: [Deretan Kasus Kebocoran Data Pribadi dalam Dua Tahun Terakhir...](#)

Sebelumnya, pada Juli 2021 dua juta data nasabah perusahaan asuransi BRI Life juga diduga bocor dan dipaparkan di dunia maya.

Kemudian pada April 2021 data pribadi sekitar 130.000 pengguna Facebook di Indonesia juga diduga bocor.

September 2020 data pribadi sekitar 5,6 juta pengguna aplikasi RedDoorz di Indonesia diduga dijual.

Agustus 2020 data sekitar 890.000 nasabah perusahaan teknologi finansial Kreditplus juga bocor dan dijual di [Radforum](#).

Sekitar 2,3 juta data pribadi warga Indonesia dari daftar Pemilu 2014 diduga dibocorkan. Kebocoran data juga menimpa jutaan pengguna market place seperti Bhinneka dan Tokopedia.

Keamanan lemah

Maraknya kasus kebocoran data ini menunjukkan lemahnya proteksi data pribadi di negeri ini. Kolaborasi, di kalangan peretas, situs situs milik pemerintah Indonesia memang dikenal "mudah disobek".

Kebocoran data pribadi ini akan terus terjadi selama pengelolaan dilakukan serampangan dan mengabaikan aspek keamanan.

Baca juga: [Orang Indonesia Hanya Bisa Pasrah kalau Ada Kebocoran Data](#)

Data pribadi ini berisi sekumpulan informasi terkait identitas seseorang. Bismillah data pribadi seperti tanggal lahir, nama ibu kandung, nomor telepon, alamat, hingga email pribadi dapat dipaparkan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab untuk melakukan kejahatan.

Artinya, ketika informasi ini dikelola serampangan dan bocor, pemilik data rentan menjadi korban kejahatan.

Sahkan RUU PDP

Kebocoran data pribadi ini merupakan buah dari rapuhnya sistem keamanan siber pemerintah Indonesia.

Tak hanya itu, ketidadaan regulasi yang mengatur dan melindungi juga dihindar menjadi penyebab maraknya pencurian data pribadi.

Saat ini Indonesia belum memiliki Undang-Undang Perlindungan Data Pribadi. Berbagai kebijakan dan aturan masih tersebar di setidaknya di 32 UU dan regulasi yang berbeda-beda.

Rancangan Undang-undang Perlindungan Data Pribadi (RUU PDP) yang sebelumnya ditargetkan rampung setelah liburan atau sekitar bulan Mei 2021 molor lagi. Pada Juni lalu, pembahasan RUU PDP ini kembali diperpanjang untuk yang kedua kali.

Baca juga: [Kebocoran Data Terjadi Lagi, Sampai Mana RUU Perlindungan Data Pribadi?](#)

Kebutuhan UU PDP sangat mendasar. Ketidadaan regulasi ini membuat lembaga negara dan swasta cenderung serampangan dalam mengelola data pribadi karena tak bisa dituntut saat ada kasus peretasan dan kebocoran data.

Selain itu, belum adanya payung hukum perlindungan data pribadi ini menjadi salah satu faktor yang memungkinkan terjadinya kasus kebocoran data pribadi di kemudian hari.

Berlantas kasus kebocoran dan pencurian data pribadi ini menunjukkan Indonesia sangat rentan sehingga pengesahan RUU PDP tak bisa ditunda-tunda lagi.

Pertanyaannya, kenapa sampai saat ini pemerintah dan DPR tak kunjung mengesahkan UU yang mengatur dan melindungi data pribadi?

Saksikan pembahasannya dalam talkshow [Sala Meja The Forum](#), Rabu (8/9/2021), yang disiarkan langsung di Kompas TV mulai pukul 20.00 WIB.

TERPOPULER

- 1 [ICI Laporkan Wakil Ketua KPK Uji Perilaku Singar ke Gurusatim Polri](#)
News 5/11/21
- 2 [Yusuf: Vaksin Booster Dibayak, Apakah Perlu dan Efektif?](#)
News 5/11/21
- 3 [Jokowi Sebut Rencana Pemindahan Ibu Kota Negara Terus Jalan, Rutuh Waktu 15 Menit](#)
News 5/11/21
- 4 [9 Jemi Vaksin Covid-19 di Indonesia yang Telah Dapat izin Penggunaan Darurat dari WHO](#)
News 5/11/21
- 5 [Sel Tinkursi Soal Kekeliruan Laporan Tanggung Yayasan, Itu Protanya](#)
News 5/11/21

sonora.id

- 1 [5 Jenis Produk Firasat dan Indonesia yang Populer di Pasar Mancanegara](#)
 - 2 [5 Tanda Tubuh Kamu Sudah Intrinsik Demam Kesehatan Mental](#)
- Kurangi kecemasan Sonora.id
- Motivasi Pengaruh Tips Bicara Kesehatan

NOW TRENDING

- 1 [Anggota Komisi III Minta](#)