

Senin, 14 Maret 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	UNITLINKED, AGRESIVITAS AGEN & KELUGUAN NASABAH
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	1 & 4
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Negatif



Hery Trianto
herytrianto@bisnis.com

BERANDA

UNIT-LINKED, AGRESIVITAS AGEN & KELUGUAN NASABAH

Kamis pagi (10/3/2022), sahabat saya mengirimkan *screenshot* berita utama *Bisnis Indonesia* berjudul *Pendar Unit-Linked Tak Pudar*. “Ini bener banget, banyak produk yang tak masuk akal, istri saya *naruh* uang Rp468 juta sejak sembilan tahun lalu, sekarang *value*-nya tinggal Rp955.000,” tuturnya.

Sebelum memberikan respons, saya sisihkan waktu sejenak untuk membaca isi berita secara lebih lengkap. Intinya, kontribusi *unit-linked*—produk kombinasi asuransi dan

investasi—dalam menopang bisnis asuransi tidak juga pudar kendati banyak keluhan dari nasabah mengenai kinerja investasinya yang buruk.

Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), produk *unit-linked* berkontribusi 62,9% dari pendapatan premi 2021 yang nilainya mencapai Rp202,93 triliun. Jumlah nasabah pemilik polis produk *unit-linked* mencapai 6,18 juta dengan jangkauan masyarakat yang terlindungi lewat produk ini sebanyak 6,44 juta.

Sampai dengan tahun lalu, total polis asuransi jiwa tercatat mencapai 20,14 juta. Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan kinerja industri asuransi jiwa dipengaruhi oleh dua hal. *Pertama*, kebangkitan aktivitas ekonomi masyarakat kendati situasi masih dibayangi pandemi Covid-19. *Kedua*, tingkat kesadaran masyarakat berasuransi terus meningkat.

Bisnis lalu mempersoalkan sejumlah gugatan nasabah terkait produk *unit-linked*. Umumnya karena dana investasi memiliki hasil rendah,

bahkan banyak di antaranya negatif. *Return* negatif ditambah dengan dana nasabah habis untuk membayar premi dan administrasi.

Kasus yang sempat mencuri perhatian terkait dengan *unit-linked* yakni aduan sejumlah nasabah ke Komisi XI DPR pada awal tahun ini. Mereka menuntut pengembalian dana hingga 100% atas produk *unit-linked* yang telah mereka beli. Bahkan ada pula tuntutan agar penjualan produk *unit-linked* dilarang.

• Bersambung ➡ 4

UNIT-LINKED, AGRESIVITAS AGEN & KELUGUAN NASABAH (Sambungan dari Hal. 1)

Teman saya menyebutnya sebagai produk gila, karena dijual dengan memanfaatkan ketidaktahuan nasabah ditambah janji manis agen penjualnya. Dua produk yang dibelinya pada 2010 dan 2013, kini terancam lenyap kalau tidak dilakukan *top up*.

Cerita itu bermula ketika sang istri dibujuk adiknya yang menjadi agen dari sebuah perusahaan asuransi asal Jerman. “Karena kasian dan memang ada dana dia ikutin saja. Katanya, biaya kesehatan mahal, terutama kalau ada penyakit kritis seperti kanker. Nanti pada umur 70 tahun perlu dana [dari hasil investasi].”

Polis yang dibeli pada Desember 2010 seharga premi Rp30 juta per tahun dengan manfaat asuransi kematian Rp500 juta, dan penyakit kritis Rp500 juta. Setelah lebih dari 11 tahun berlalu, nilai tunai saat ini tinggal Rp5,6 juta, sehingga perlu *top up* Rp24 juta untuk mempertahankan polis tahun ini.

Unit-linked yang kedua dibeli pada Desember 2013 dengan premi Rp51,5 juta per tahun dan pernah dilakukan *top up* Rp280 juta yang digunakan untuk membayar premi 2014, 2015, 2016 sebesar Rp154,5 juta. Sisa dana

Rp118 juta dipakai untuk membayai administrasi selama 5 tahun (2017–2022) yang memerlukan Rp38 juta—Rp58 juta per tahun.

Dengan perhitungan itu, nilai tunai hanya tersisa Rp955.000 sehingga diperlukan tambahan dana Rp51,5 juta agar polis tetap berlaku. “Kalo gak mau *lapsed* asuransinya harus *top up* masing-masing Rp51 juta dan Rp30 juta per tahun. Sampai kapan? Sampai polis berakhir pada usia 99 tahun,” tutur teman saya.

Dia mengaku sudah bertemu dengan pihak asuransi untuk menelusuri duduk masalah mengapa dana investasinya justru menyusut. “Dari situ ketahuan, dari tahun pertama pengembangannya merugikan. Berarti orang investasinya yang payah. Atau jangan-jangan mereka main saham, kalo untung mereka klaim, kalo rugi dibebankan ke nasabah.”

Teman saya ini terus bercerita tentang prahara investasi dari uang pensiun yang mestinya bisa dinikmati pada hari tua. Belakangan, dia tahu bahwa istrinya terbuju juga oleh orang bank yang tahu ada dana mengganggu di rekening.

Tidak hanya satu perusahaan asuransi, bahkan empat dan

semua hasil investasinya *memble*. “Mau marah juga percuma, [nas] sudah menjadi bubur. Memang berani marah sama istri karena salah sama istri” ujarnya sambil tertawa masam.

Kejadian yang menimpa teman ini sebenarnya tak jauh beda dengan pengalaman pribadi, tetapi dengan skala lebih kecil. Bermula ingin memastikan biaya pendidikan, saya memilih *unit-linked* sebagai tempat menabung dengan proyeksi investasi mencapai Rp150 juta pada saat anak masuk perguruan tinggi.

Sesimpel itu. Jadilah pihak asuransi menyodorkan harga Rp350.000 per bulan pada 2006. Di tahun-tahun awal, saya sebenarnya resah karena pokok dana terus menyusut, dipakai untuk bayar administrasi dan premi.

Baiklah, investasi jangka panjang memang perlu kesabaran. Hingga 14 tahun berlalu, dan tinggal setahun lagi anak masuk kuliah, catatan rekening *unit-linked* yang dikirim pihak asuransi setiap bulan, nilai investasi saya hanya Rp50 jutaan, lebih rendah dari pokok yang telah saya bayar.

Rasanya mustahil bila sampai pertengahan tahun ini pertanggung-

an asuransi mencapai Rp150 juta. Kesal dengan situasi ini, saya menyerah, mencairkan dana yang ada daripada *dongkol* terus tak terkira.

Bila dipikir-pikir, kegagalan investasi melalui *unit-linked* tak lepas dari rendahnya literasi nasabah terhadap produk asuransi. Orang Indonesia, pada dasarnya memang malas untuk asuransi. Asuransi itu lebih dilihat sebagai biaya dibandingkan dengan investasi.

Unit-linked adalah pendobrak kebuntuan dan tak jarang jadi gimik penjualan yang efektif dalam menarik minat orang mendapatkan hasil investasi sekaligus proteksi diri. Namun, karena cara jual yang agresif dan menonjolkan proyeksi hasil manisnya saja, maka tak sedikit nasabah kecewa dan patah hati.

Otoritas Jasa Keuangan mestinya memang lebih dalam mengatur produk investasi resmi melalui perusahaan asuransi ini, sambil terus memberikan edukasi yang memadai terkait produk keuangan, termasuk dengan menonjolkan risikonya, termasuk biaya yang timbul dan bisa menggerus pokok investasi.

Merujuk riset IFG Progress atas

kinerja industri 2021, biaya akuisisi pada 5 tahun pertama untuk produk *unit-linked* secara rata-rata mencapai 35% per tahun dan biaya asuransi sekitar 41%–57% per tahun. Selain itu, dikenakan pula biaya administrasi sebesar 2%–3% per tahun.

Dengan biaya-biaya itu, porsi pembentuk investasi dari produk *unit-linked* pada 5 tahun pertama rata-rata tak lebih dari 15%. Jelas sudah, mengapa duit premi—oleh nasabah disebut investasi—justru menyusut.

Hasil riset ini mestinya menjadi bahan penerangan utama kepada calon nasabah *unit-linked* agar mereka benar-benar dalam kesadaran penuh saat membayar dan tanda tangan polis. Bukan malah dibombardir proyeksi hasil investasi yang progresif dengan kenyataan akhir jauh panggang dari api.

Tanpa cara penjualan yang benar, rasanya mustahil kita bisa mendapat peningkatan literasi asuransi. Ini menjadi pekerjaan rumah regulator, tetapi juga perusahaan asuransi agar bisnisnya langgeng dan para nasabah sejahtera, terproteksi sekaligus mendapatkan hasil investasi memadai, bukan pepesan kosong belaka. **g**

Judul	Industri Asuransi Jiwa Catat Pendapatan Rp241,17 Triliun di 2021
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	https://www.idntimes.com/business/economy/ridwan-aji-pitoko-1/industri-asuransi-jiwa-catat-pendapatan-rp24117-triliun-di
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Positif

Business • [Economy](#) 11 Mar 2022 10:26

Industri Asuransi Jiwa Catat Pendapatan Rp241,17 Triliun di 2021

Alasan: menulis naskah penitipnya asuransi kata pandemi



by Ridwan Aji Pitoko

Jakarta, IDN Times - Industri asuransi jiwa Indonesia mencatatkan pertumbuhan positif sebesar 11,8 persen pada 2021. Pertumbuhan terjadi seiring pemulihan ekonomi selama masa pandemi COVID-19.

Adapun asuransi jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, pendapatan pertanggungansif industri asuransi jiwa selama 2021 juga disebabkan meningkatnya kesadaran masyarakat terkait pentingnya asuransi jiwa dalam mencegah risiko dari pandemi yang masih berlangsung.

"Saling dengan masa berlangsung aktivitas ekonomi masyarakat dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya manfaat asuransi jiwa dalam memberikan perlindungan keuangan keluarga, telah mendorong naiknya pendapatan premi industri asuransi jiwa sampai dengan akhir tahun 2021. Ini adalah hasil yang sangat menggembirakan," kata Ketua Dewan Pengawas AAJI, Budi Tampubolon, dalam keterangan resmi kepada IDN Times, Jumat (11/3/2022).

Berdasarkan Laporan Kinerja Tahun 2021, dari 58 perusahaan anggota AAJI, industri asuransi jiwa berhasil menghasilkan pendapatan mencapai Rp241,17 triliun. Angka tersebut merupakan nilai positif jika dibandingkan dengan total pendapatan periode sama tahun lalu yang mengalami penurunan sebesar 8,8 persen atau Rp215,44 triliun.

1. Total pendapatan premi alami pertumbuhan



Budi menambahkan, industri asuransi jiwa Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp202,94 triliun atau tumbuh sebesar 6,2 persen selama 2021.

Adapun, kinerja positif pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru dan premi lanjutan. Mengingat premi tersebut tumbuh 12,1 persen year-on-year (yoy) menjadi Rp228,62 triliun dan 2 persen menjadi Rp74,31 triliun.

Data AAJI juga menunjukkan pendapatan premi Unit Link meningkat selama 2021. Pendapatan premi tersebut masih dibarengi kontribusi produk Unit Link sebesar 32,9 persen, atau tumbuh 6,4 persen dibandingkan tahun lalu dengan total Rp127,70 triliun.

Sementara itu, produk tradisional berkontribusi sebesar 37,1 persen terhadap total pendapatan premi dan mengalami pertumbuhan 11,4 persen dengan total Rp92,20 triliun.

"Kontribusi besar produk Unit Link tidak lepas dari manfaat yang diberikan dengan menggunakan unsur proteksi dan investasi produk sehingga Unit Link memberikan peningkatan kapabilitas nasabah untuk memperoleh manfaat berupa proteksi dan juga manfaat tambahan untuk investasi," tutur Budi.

Rina Aji: 4 Jenis Asuransi Unit Link, Mana yang Cocok Buat Kamu?

LAKSITIAH MENDAKA ARTISIL DI BAWAH

Editor's Pick

- Ke Mana Mula East Ventures Berlaku? Tahun 107 Sirak Bocornanya
- 40 Etnis Batak Lajang Impor Minyak Rusia, Rupiah Jatuh Ke Rp1.841,6
- Pengumuman Pengorbanan Pajaka, Mengingat, Tapi Lirasia Masih Rendah

2. Industri asuransi jiwa bayar total klaim dan manfaat lebih dari Rp150 triliun



Budi menambahkan, industri asuransi jiwa tercatat telah membayarkan 65,56 juta jiwa penduduk Indonesia selama 2021. Angka tersebut tumbuh 2,0 persen dibandingkan tahun 2020.

AAJI pun mencatat nilai total yang pertanggungansif sebesar Rp4.363,81 triliun. Sedangkan, total klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa total sebesar Rp150,43 triliun.

"Nilai manfaat tersebut tentunya digunakan untuk meringankan beban keluarga Indonesia guna meningkatkan kualitas ekonomi pada masa sulit. Terlebih dalam hal klaim COVID-19 yang merupakan hal yang krusial dalam industri asuransi untuk masa pandemi," tutur Budi.

3. Klaim meninggal dunia alami peningkatan



Dalam laporannya, AAJI juga mencatatkan peningkatan pada nilai total manfaat atau klaim meninggal dunia, yakni sebesar 75,9 persen atau senilai Rp21,14 triliun. Dua hal yang dengan manfaat klaim kesehatan yang meningkat sebesar 32 persen menjadi Rp13,04 triliun.

Budi menyebut besarnya manfaat sangat membantu ketahanan perekonomian keluarga Indonesia saat menghadapi masa sulit. Kemudian ini juga semakin diperkuat dengan adanya rencana kerja sama perusahaan asuransi swasta dalam mendukung program pemerintah dalam memberikan manfaat jaminan kesehatan nasional pada masa pandemi.

Di samping itu, dari periode Maret 2020 hingga Desember 2021, industri asuransi jiwa telah membayarkan klaim terkait COVID-19 sebesar Rp5,82 triliun. Budi menyampaikan, ini merupakan hal yang krusial dalam industri asuransi jiwa dalam melindungi masyarakat.

"Hingga saat ini, komitmen industri asuransi jiwa pada peningkatan ketahanan hidup masyarakat Indonesia semakin dari pembayaran klaim dan manfaat yang terus dilakukan. Bahkan di masa sulit, seperti di masa pandemi, industri asuransi jiwa tetap menyediakan klaim bagi nasabah yang berisiko. Ini bukti kami memberikan perlindungan keuangan bagi rencana jangka panjang keluarga," tutur Budi.

Judul	Industri Asuransi Jiwa Tumbuh 11,9 Persen Selama 2021
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	https://batam.tribunnews.com/2022/03/11/industri-asuransi-jiwa-tumbuh-119-persen-selama-2021
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Positif

Judul	Partial Withdrawal AAJI Naik 12,5 Persen, Nasabah Masih Terproteksi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/11/183358826/partial-withdrawal-aaji-naik-125-persen-nasabah-masih-terproteksi
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Positif

Kompas.com / Money / Whats New

Partial Withdrawal AAJI Naik 12,5 Persen, Nasabah Masih Terproteksi

Kompas.com - 11/03/2022, 18:33 WIB

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



Illustrasi asuransi jiwa (Dok. Shutterstock/Gary Green)



Penulis: **Agustinus Rangga Respati** | Editor: **Yoga Sukmana**

JAKARTA, KOMPAS.com - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, terjadi peningkatan total partial withdrawal (penarikan sebagian) pada tahun 2021 sebesar 12,5 persen dengan total Rp 17,23 triliun.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon mengatakan, angka partial withdrawal pada tahun 2020 ada di angka Rp 15,32 triliun.

"Kami mencoba mencermatinya. Ini menunjukkan bahwa produk polis asuransi jiwa itu memimpin, karena bisa ditarik sebagian, tetapi polisnya tetap aktif," ungkap Budi.

Baca juga: AFPI Segera Kaji Penerapan Batas Biaya Pinjaman 0,4 Persen Secara Berkala

Ia menambahkan, total partial withdrawal tersebut berkontribusi sebesar 10,8 persen dari total klaim tahun 2021. Adapun pada urutan pertama ditempati oleh klaim meninggal dunia sebesar Rp 21,14 triliun, diikuti oleh klaim kesehatan sebesar Rp 13,04 triliun.

"Total klaim dan manfaat naik 5,5 persen," ungkap dia.

Sementara, untuk klaim nilai tebus surrender policy atau tahun 2021, angkanya naik 0,5 persen dibanding tahun sebelumnya menjadi Rp 91,24 triliun.

Budi menambahkan, banyaknya angka partial withdrawal dipengaruhi oleh kondisi ekonomi masyarakat yang masih dibayangi pandemi.

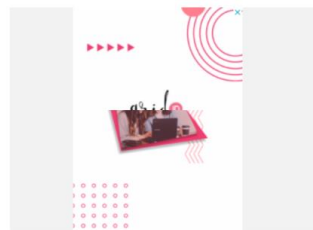
"Mending partial withdrawer, tapi polis masih aktif sehingga masih ada proteksi," tutup Budi.

Sebagai informasi, pada tahun 2021 AAJI mencatat pendapatan industri sebesar Rp 241,17 triliun. Angka tersebut tumbuh 11,9 persen dari pendapatan tahun 2020.

AAJI juga melaporkan, industri asuransi jiwa di Indonesia meraih total pendapatan premi sebesar Rp 202,93 triliun atau tumbuh sebesar 6,2 persen.

Baca juga: Bulog Bakal Impor Kedelai 2,5 Juta Ton

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



Baca berikutnya

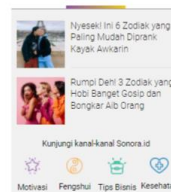
[BCA Tetap Pertahankan Kantor Cabang...](#)



TERPOPULER

- 1 Apakah BPJS Menanggung Biaya Ambulans? Cek Prosedur Layanan Ambulans BPJS
(Dibaca 7.444 kali)
- 2 Muli Tak Lagi Terbitkan Label Halal, Ini Cara Mengurus Sertifikasi di BPJPH Kemenag
(Dibaca 3.770 kali)
- 3 Simak Cara Menonaktifkan BPJS Kesehatan karena Meninggal
(Dibaca 3.590 kali)
- 4 Telekom Sel Buka Lowongan Kerja untuk Posisi Ini, Simak Persyaratannya
(Dibaca 2.944 kali)
- 5 Mulai Hari Ini, Kapasitas Penumpang MRT Jakarta 100 Persen dan Tak Ada Jerak di
(Dibaca 2.690 kali)

sonora.id



Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Motivasi Fengshui Tips Bisnis Kesehatan

Judul	Bantu Ekonomi Keluarga Hadapi Masa Sulit
Nama Media	Tribun Batam
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Positif

Bantu Ekonomi Keluarga Hadapi Masa Sulit

BATAM, TRIBUN - Industri asuransi jiwa kembali menunjukkan capaian kinerja positif pada tahun 2021 yang mengalami pertumbuhan 11,9 persen. Sejalan dengan pencapaian tersebut, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berkontribusi dalam meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga dan berperan serta dalam menjaga stabilitas perekonomian Indonesia.

Berdasarkan Laporan Kinerja Tahun 2021 dari 58 perusahaan anggota AAJI, industri asuransi jiwa berhasil membukukan pendapatan mencapai Rp 241,17 triliun.

Angka tersebut menunjukkan tren positif, dimana total pendapatan periode yang sama tahun 2020 mengalami perlambatan sebesar 8,6 persen atau Rp215,44 triliun.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon menjelaskan bahwa konsistensi kinerja pendapatan industrinya sejalan dengan upaya pemerintah dalam melakukan pemulihan ekonomi nasional yang mendorong aktivitas ekonomi, serta meningkatnya kesadaran masyarakat terkait pentingnya asuransi jiwa sebagai langkah pre-emptif dalam mencegah risiko dari pandemi

yang masih berlangsung.

"Seiring dengan mulai bangkitnya aktivitas ekonomi masyarakat dan semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya manfaat asuransi jiwa dalam memberikan perlindungan keuangan keluarga, telah mendorong naiknya pendapatan premi industri asuransi jiwa sampai dengan akhir tahun 2021. Ini adalah hasil yang sangat mengembirakan, kami percaya capaian industri yang terus menunjukkan kinerja positif didorong oleh kepercayaan masyarakat atas perlindungan asuransi jiwa," jelas Budi. **(*/reb)**

Judul	Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Rp 241,17 T
Nama Media	Kedaulatan Rakyat
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-12
Sentimen	Positif

Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Rp 241,17 T

JAKARTA (KR) - Industri asuransi jiwa kembali menunjukkan capaian kinerja positif pada tahun 2021 yang mengalami pertumbuhan 11,9 persen. Dari 58 perusahaan anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) industri asuransi jiwa berhasil membukukan pendapatan mencapai Rp 241,17 triliun.

Angka tersebut menunjukkan tren positif, dimana total pendapatan periode yang sama tahun 2020 mengalami perlambatan sebesar 8,6 persen atau Rp 215,44 triliun. "Sejalan dengan pencapaian tersebut, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berkomitmen untuk terus berkontribusi dalam meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga dan berperan serta dalam menjaga stabilitas perekonomian Indonesia," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon di Jakarta, Rabu (9/3).

Dikatakan, industri asuransi jiwa di Indonesia mencatat total pendapatan premi sebesar Rp 202,93 triliun atau tumbuh 8,2 persen. Kinerja positif pendapatan tersebut disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru yang tumbuh 12,1 persen menjadi Rp 128,62 triliun, dan premi lanjutan naik 2

persen menjadi Rp 74,31 triliun,

Sementara, berdasarkan kanal distribusi, bancassurance memberikan kontribusi terbesar dalam pendapatan premi yang mencapai 48,1 persen dengan pertumbuhan sebesar 5,3 persen. Sedangkan, pendapatan premi dari kanal keagenan berkontribusi sebesar 29,0 persen dimana terjadi perlambatan 9,7 persen. Terbatasnya aktivitas tatap muka secara langsung dengan calon nasabah menjadi penyebab terjadinya perlambatan dari kanal distribusi keagenan.

"Industri asuransi jiwa telah melindungi sebanyak 65,56 juta jiwa masyarakat Indonesia pada tahun 2021. Angka ini tumbuh sebesar 2,9 persen dibandingkan tahun 2020, dengan nilai total uang pertanggungan sebesar Rp 4.360,81 triliun. Sementara, total klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa total sebesar Rp 159,43 triliun," jelasnya.

Menurut Budi, nilai manfaat tersebut tentunya digunakan untuk meringankan beban keluarga Indonesia guna meningkatkan ketahanan ekonomi pada masa sulit. Termasuk dalam hal klaim Covid-19 yang merupakan bukti nyata secara umum. **(Lmg)**

Judul	Berita Foto - AAJI USUL DUKUNGAN REGULASI
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	19
Tanggal Berita	2022-03-14
Sentimen	Positif

■ AAJI USUL DUKUNGAN REGULASI



Bisnis/Fanny Kusumawardhani

Karyawan mengoperasikan telepon selular di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), di Jakarta, Sabtu (12/3). AAJI mengharapkan sejumlah dukungan regulasi untuk mendorong pertumbuhan industri, mulai dari insentif pajak bagi pemegang polis

hingga alokasi Surat Berharga Negara. Selain itu, AAJI juga mengharapkan dukungan regulasi berupa penyempurnaan aturan *unit-linked* atau PAYDI dengan penekanan pada perlindungan konsumen, serta urgensi pembentukan Lembaga Penjamin Pemegang Polis.

Judul	Penarikan Duit Asuransi Masih Semarak
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-14
Sentimen	Positif

Penarikan Duit Asuransi Masih Semarak

Klaim tebus asuransi jiwa di 2021 capai Rp 91,24 triliun

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Efek kisruh unitnlik beberapa waktu lalu tampaknya masih terlihat di industri asuransi jiwa. Terlihat dari masih tingginya klaim nilai tebus di industri asuransi.

Sepanjang tahun 2021 lalu, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, klaim nilai tebus sebesar Rp 91,24 triliun. Sebagai perbandingan, di tahun sebelumnya jumlah klaim senilai Rp 90,78 triliun.

Meski menurut Ketua AAJI, Budi Tampubolon, nilai klaim tersebut masih stabil di angka kisaran Rp 91 triliun. Ia menyampaikan, kenaikan tersebut sebagian karena kondisi ekonomi.

Akibat pandemi dan kondisi ekonomi, para pemegang polis memiliki kebutuhan keuangan. Sehingga mereka mengembalikan polis.

Selain itu, ia juga tidak me-

nutup mata ada kemungkinan beberapa pemegang polis ini mengembalikan polis mereka, karena beberapa masalah dan kisruh yang menimpa industri asuransi jiwa belakangan ini. "Mungkin juga jangan-jangan karena (pemegang polis menjadi lebih ragu," ujar Budi kemarin. Hanya saja, dengan kenaikan klaim yang tipis ter-

Nilai klaim tebus asuransi jiwa masih konsisten di angka Rp 91 triliun

sebut, Budi menyebutkan AAJI tidak melihat isu-isu permasalahan industri asuransi di 2021 menjadi penyebab meningkatnya jumlah klaim tersebut.

Iklim ekonomi

Kondisi serupa terjadi di salah satu pemain industri asuransi jiwa, BNI Life. Perusahaan ini mencatat nilai tebus sebesar lebih dari Rp 134 miliar per Februari 2022. Meningkat sekitar 8,3% dibandingkan tahun sebelumnya.

Dari sisi jumlah pemegang polis, anak usaha dari BNI ini mencatat ada lebih dari 5.000 polis yang tercatat terjadi nilai tebus secara *year to date* (ytd). Sebanyak 60% di antaranya merupakan produk unitlink.

Direktur Keuangan BNI Life, Eben Eser Nainggolan melihat peningkatan klaim tersebut lebih banyak akibat kondisi ekonomi masyarakat di tengah iklim ekonomi yang masih terkoreksi.

Sementara BRI Life mencatat, sampai Februari 2022, total polis yang melakukan klaim tebus dan partial *withdrawal* sekitar 75.000 polis atau tumbuh 6% yoy. Nilainya mencapai Rp 105 miliar atau tumbuh lebih dari dua kali dibanding periode sebelumnya.

Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila menyebutkan, kenaikan jumlah pemegang polis yang melakukan klaim nilai tersebut dikarenakan peningkatan signifikan nilai investasi. Diduga mereka melakukan *profit taking*.

Total Klaim Industri Asuransi Jiwa

Keterangan	2018	2019	2020	2021	yoy
Nilai Tebus	85,89	85,11	90,76	91,24	0,53%
Akhir Kontrak	20,06	20,88	17,71	11,52	-34,95%
Partial Withdrawal	14,66	17,01	15,32	17,23	12,47%
Meninggal Dunia	9,66	9,64	12,24	21,14	72,71%
Kesehatan	9,72	11,17	9,88	13,04	31,98%

Keterangan: Dalam triliun rupiah

Sumber: AAJI

Judul	Asuransi Unit Link: Cara Kerja, Alokasi Premi serta Biaya-Biaya
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://marketing.co.id/5-komponen-biaya-asuransi-unit-link-yang-wajib-dipahami-masyarakat/
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Asuransi Unit Link: Cara Kerja, Alokasi Premi serta Biaya-Biaya

By Cecep Supriadi

Posted on 11 March 2022

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

Marketing.co.id – **Berita Financial Services** | Berkaca pada laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), premi yang dihimpun dari industri asuransi jiwa mencapai Rp184,32 triliun sepanjang tahun 2021. Realisasi ini tumbuh 7,21% dibandingkan pada tahun sebelumnya sebesar Rp171,93 triliun.

Salah satu produk yang menjadi pilihan masyarakat adalah produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi, yaitu Unit Link. Produk asuransi Unit Link tersebut pada dasarnya adalah produk perlindungan jiwa yang memadukan proteksi sekaligus investasi.

Pada asuransi Unit Link, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah. Sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada Unit Link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi.

Asuransi Unit Link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak naik seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat tertutupi dari nilai tunai investasi yang telah terbentuk. Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabah tidak produktif atau masa pensiun. Sehingga nasabah selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan.

PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mengajak masyarakat untuk mengupas lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk Unit Link. Mengingat Unit Link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi, premi yang dibayarkan akan dialokasikan menjadi 2 bagian.

Pertama, Premi Dasar Berkala yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif. Sebab, tujuan dari premi dasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai pertambahan umur nasabah. Biaya asuransi ini ibaratnya kuota internet. Jika tidak diisi, maka kuota akan habis dan jaringan internet tidak lagi bisa tersambung sehingga tidak bisa berselancar di internet.

Jadi, untuk menjaga asuransi Unit Link tetap aktif, nasabah harus terus membayar premi dasar berkala. Jika nasabah berhenti bayar, maka nilai tunai yang terbentuk dari investasi nasabah yang akan dipakai untuk melanjutkan pembayaran asuransi.

Kedua, Premi Investasi berkala (Top Up) akan dialokasikan untuk membentuk nilai dana lewat investasi. Bila nasabah ingin agar nilai tunai dari investasi lebih besar dan cepat terbentuk, maka nasabah bisa melakukan Top Up pada premi investasi berkala.

Penempatan investasi pada jenis-jenis instrumen investasi dalam unit link dinamakan *fund*. Di Astra Life misalnya, ada 11 macam *fund* yang bisa dipilih untuk diinvestasikan sesuai profil risiko nasabah, dan diberikan fasilitas *switching* dengan cara memindahkan investasi nasabah dari *fund* yang sudah dipilih ke *fund* yang lain. Nasabah juga akan dapat memanfaatkan fasilitas untuk melakukan *switching* tanpa biaya sebanyak 4 kali dalam setahun, selebihnya akan dikenakan biaya sesuai ketentuan.

Lebih dari itu, ada beberapa komponen biaya yang dikenakan untuk mendapatkan manfaat proteksi dan investasi dari premi yang telah dibayarkan. **Berikut 5 komponen biaya yang wajib dipahami:**

Biaya akuisisi

Biaya yang dibayarkan atas pelayanan yang didapatkan dari perusahaan asuransi, meliputi biaya operasional, biaya pemasaran serta biaya lainnya yang besarnya bervariasi antara produk dan perusahaan asuransi. Biasanya dikenakan pada 5 tahun pertama dengan persentase tahun pertama 50%-100%, tahun kedua 40%-75%, dan tahun ketiga hingga kelima 5%-15%.

Biaya Asuransi (Cost of Insurance/ COI)

Biaya ini dibebankan untuk mendapat manfaat asuransi dasar yakni asuransi jiwa. Di Astra Life, manfaat dasarnya 3 in 1, selain perlindungan jiwa, nasabah akan mendapat perlindungan *terminal illness* dan cacat tetap dan total sekaligus.

Biaya asuransi tambahan (Cost of Rider/ COR)

Biaya ini untuk membayarkan manfaat asuransi lainnya yang ditambahkan selain manfaat pertanggungan asuransi dasar, seperti rawat inap, penyakit kritis, dan sebagainya sesuai dengan pilihan nasabah.

Biaya Administrasi

Biaya ini dibebankan untuk layanan operasional bulanan kepada nasabah, seperti pengimanan notifikasi tagihan jatuh tempo atau penemuan premi dan laporan perkembangan dana investasi serta transaksi finansial nasabah.

Biaya pengelolaan investasi

Biaya ini dikenakan dari nilai tunai yang diinvestasikan sebesar 1%-3% per tahunnya. Biasanya biaya ini sudah termasuk pada Nilai Aktiva Bersih asuransi unit link.

Dapat dipahami bahwa asuransi Unit Link merupakan produk perlindungan dengan tujuan utama untuk mendapatkan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun. "Kami dengan semangat #GoYou@Back terus berupaya memberikan berbagai konten edukasi finansial dan pemahaman produk asuransi untuk mendorong *financial literacy* keluarga Indonesia. Dengan demikian, masyarakat menjadi semakin cerdas dalam melakukan perencanaan keuangan termasuk memahami produk asuransi agar bisa memaksimalkan manfaat yang optimal dari perlindungan yang dimiliki," ujar Windy Riswanto, Head of Marketing, Branding & Digital Astra Life.

Judul	MNC Life Cairkan Klaim Asuransi ke Ahli Waris
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Kinerja Positif MNC Life
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2022/03/11/320/2560027/mnc-life-cairkan-klaim-asuransi-ke-ahli-waris
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

HOME // ECONOMY // HOT ISSUE

MNC Life Cairkan Klaim Asuransi ke Ahli Waris

Iqbal Dwi Purnama, Jurnalis · Jum'at 11 Maret 2022 13:33 WIB



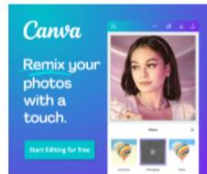
Pencairan Klaim Asuransi MNC Life kepada Ahli Waris. (Foto: Okezone.com/MPI)



A A A

JAKARTA - PT RNT Utama Indonesia menerima klaim asuransi dari **MNC Life** unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP) sebagai perusahaan asuransi jiwa.

Direktur PT RNT Utama Indonesia, Riza Ghiyats Fakhri mengucapkan terima kasih kepada MNC Life yang sudah berkomitmen untuk membayarkan klaim asuransinya sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat sebelumnya.



Baca Juga: MNC Life Jalin Kerja Sama dengan Perbarindo, Dekatkan dengan Nasabah BPR

"Hari ini kami menerima klaim asuransi atas nama karyawan kami yang sudah meninggal dunia, kami mengucapkan terima kasih kepada MNC yang sudah membayarkan klaim asuransinya, sehingga bermanfaat untuk keluarga," ujar Riza usai menerima klaim asuransi dari MNC Life, Jumat (11/3/2022).

Riza mengaku, sudah 2 tahun menggunakan MNC Life untuk memberikan perlindungan asuransi kepada karyawannya yang bekerja sebagai Anak Buah Kapal (ABK).

Baca Juga: Gandeng Perbarindo, Dirut MNC Life: Jadi Solusi One Stop Financial Service

Sebelumnya Riza menjelaskan salah satu pegawainya mengalami kecelakaan kerja yang mengakibatkan meninggal dunia. Nantinya klaim yang dibayarkan oleh MNC Life akan diberikan kepada ahli waris dari pekerja yang meninggal dunia.

Riza berharap dengan adanya asuransi ini dapat meningkatkan kesejahteraan dari keluarga yang ditinggalkan.

Lihat juga: [Resmi, Persik Kediri Tunjuk Gading Marten sebagai Presiden Klub](#)

← Sebelumnya

1/2

Selanjutnya →

Judul	MNC Life Serahkan Klaim Asuransi Kematian ke Ahli Waris
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Kinerja Positif MNC Life
Halaman/URL	https://ekbis.sindonews.com/read/709503/178/mnc-life-serahkan-klaim-asuransi-kematian-ke-ahli-waris-1646978622
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Beranda / Ekonomi Bisnis / **Bisnis Finansial**

MNC Life Serahkan Klaim Asuransi Kematian ke Ahli Waris

 Iqbal Dwi Purnama • Jumat, 11 Maret 2022 - 13:07 WIB



MNC Life menyerahkan klaim asuransi kematian kepada ahli waris. Foto/Dok

A A A

JAKARTA - MNC Life lakukan pembayaran **klaim asuransi** secara simbolis kepada salah satu ahli waris dari **nasabah** nya yang sudah meninggal dunia. Pembayaran tersebut diwakili oleh Direktur PT RNT Utama Indonesia, Riza Ghiyats Fakhri.

Baca Juga: Di MNC Life Champion Awards Nights, Hary Tanoe: BCAP akan Terus Besarkan MNC Life!

Direktur MNC Life, Johannes menjelaskan, nantinya yang tersebut bakal diberikan kepada salah satu anggota dari PT RNT Utama Indonesia yang meninggal dunia.

"Hari ini kita melakukan pembayaran klaim secara simbolis kepada nasabah kita yang memang salah satu anggotanya meninggal," ujar Yohanes usai memberikan asuransi secara simbolis, Jumat (11/3/2022).

Yohanes berharap, dengan adanya penyerahan tersebut dapat menggambarkan kepada seluruh nasabahnya bahwa MNC Life merupakan produk asuransi yang amanah dan peduli kepada nasabahnya.

"Kita sesuai dengan perjanjian kita, dan pertanggung yang kita cover, komit kita untuk membayar klaim yang sudah ada," sambungnya.



Baca Juga: Intip Tips Cerdas Hadapi Tahun Macan Air, Cek Shio Hoki di IG MNC Life!

Sebelumnya salah satu ABK dari perusahaan PT RNT mengalami insiden dan meninggal dunia saat berada di Mauritius, Afrika Timur. Seperti diketahui perusahaan PT RNT Utama Indonesia sebagai pemegang polis produk MNC Life yaitu Group Term Life dengan manfaat santunan duka.

"Kami berterima kasih kepada PT RNT Utama Indonesia karena telah mempercayakan MNC Life sebagai perusahaan asuransi jiwa yang melindungi para tenaga kerjanya. Kami sebagai perusahaan asuransi jiwa tepercaya, berkomitmen dalam membayarkan santunan duka yang sudah menjadi hak para ahli waris," pungkasnya.

Sebagai informasi MNC Life merupakan unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP) sebagai perusahaan asuransi jiwa.

Judul	Pelonggaran PPKM disambut Positif Pelaku Usaha
Nama Media	Harian Metropolitan
Newstrend	Kinerja Positif Cigna Indonesia
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Pelonggaran PPKM Disambut Positif Pelaku Usaha

METROPOLITAN - Setelah dua tahun pandemi Covid-19 berlangsung di Indonesia, pemerintah mulai melakukan sejumlah pelonggaran Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Di antaranya, tidak perlu lagi tes PCR dan antigen untuk menggunakan transportasi umum bagi masyarakat yang sudah dua kali vaksin.

Hal itu didukung dengan terus menurunnya positivity rate serta tingkat kematian akibat Covid-19, seiring laju vaksinasi nasional. Diperkirakan sebentar lagi Indonesia akan beralih dari pandemi menuju endemi Covid-19, seperti negara lain. Fakta itu menumbuhkan optimisme bagi pelaku usaha untuk kembali beraktivitas.

"Dua tahun belakangan ini merupakan masa berat. Ibaratnya dulu Indonesia sedang musim dingin. Kini sudah memasuki musim semi, momentum bagi semua orang mulai berusaha bangkit dan beraktivitas kembali," ujar President Director & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds di Jakarta, Kamis (10/3).

Ia mengakui pandemi Covid 19 yang sudah berlangsung dua tahun telah menghempas banyak industri. Beruntung, industri asuransi masih bisa bertahan seiring meningkatnya pemahaman masyarakat atas pentingnya proteksi terhadap kesehatan.

"Tahun 2022 kita optimistis akan tumbuh lebih baik da-



JAGA KINERJA: Presiden Direktur Cigna Indonesia Philip Michael Reynolds berbincang dengan nasabah di kantor pusat Cigna, di Jakarta, Kamis (10/3).

ripada tahun lalu. Apalagi, kondisi pandemi di Indonesia sudah mulai menurun. Beberapa aturan pembatasan dilonggarkan," cetusnya.

Di masa pandemi, pihaknya terus menjaga kepercayaan konsumen, seperti membayar klaim dengan cepat dan memberikan pelayanan terbaik. Hal itulah yang membuat kinerja perusahaan tetap terjaga.

Regional Sales Manager Cigna Surabaya Lily Arisanti menilai dengan kon-

disi PPKM yang semakin longgar, ekonomi akan mulai bergerak, dan daya beli masyarakat meningkat.

"Sebab agen akan lebih leluasa melayani nasabah. Apalagi kesadaran tentang pentingnya proteksi kesehatan juga meningkat," tambahnya.

Head of Agency Sales Cigna Indonesia Shiddiq Alfariqi menambahkan, pandemi selama ini malah menjadi momentum. Saat daya beli turun, kebutuhan akan asu-

ransi justru meningkat.

"Kanal bisnis keagenan memang anjlok karena adanya pembatasan tatap muka saat pandemi. Tapi kita tetap melakukan penetrasi pasar dengan memanfaatkan teknologi digital via aplikasi Webex," sebutnya.

Sepanjang tahun lalu, Cigna Indonesia membayar klaim sebesar Rp589 miliar, naik dari 2020 yang sebesar Rp423 miliar. Sementara Rasio Kecukupan Modal (RBC) pada kuartal keempat 2021 men-

capai 267 persen, jauh di atas ketentuan pemerintah sebesar 120 persen.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan, asuransi jiwa Indonesia tumbuh saat pandemi Covid-19. Sepanjang 2021, premi yang dihimpun industri asuransi jiwa di Indonesia mencapai Rp184,32 triliun. Angka itu tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi pada 2020 yang tercatat sebesar Rp171,93 triliun. (jp/feb/run)

Judul	Cigna Indonesia Bayar Klaim ke Nasabah Hingga Rp589 M
Nama Media	Waspada
Newstrend	Kinerja Positif Cigna Indonesia
Halaman/URL	A6
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral



ASURANSI CIGNA TETAP SURVIVE: Presiden Direktur Cigna Indonesia Philip Michael Reynolds berbincang dengan nasabah di kantor pusat Cigna, di Jakarta, Kamis (10/3/2022). Pandemi bonyak mendera industri asuransi selama tahun 2021, namun Cigna mampu tetap tumbuh. Terbukti RBC-nya mencapai 267 persen atau jauh di atas batas syarat minimal 120 persen dari pemerintah.

Tetap Survive Saat Pandemi 2021 Cigna Indonesia Bayar Klaim ke Nasabah Hingga Rp589 M

JAKARTA (Waspada): Pandemi Covid-19 yang sudah berlangsung lebih dari dua tahun menghempas banyak industri. Namun, industri asuransi bisa bertahan, seiring meningkatnya pemahaman masyarakat atas pentingnya proteksi terhadap kesehatan mereka.

Hal itu juga dialami PT Asuransi Cigna Indonesia (Cigna Indonesia). Saat pandemi, kinerja Cigna Indonesia makin positif. Itu terlihat dari pencapaian sepanjang 2021 seiring terus meningkatnya kepercayaan nasabah. Sepanjang tahun 2021, Cigna Indonesia membayar klaim nasabah sebesar Rp589 miliar. Angka itu naik dari tahun 2020 yang sebesar Rp423 miliar.

"Tingkat kepuasan nasabah terhadap Cigna Indonesia naik 160 persen dibandingkan tahun sebelumnya," ujar Presiden Direktur & CEO Cigna Indonesia Phil Reynolds di Jakarta, Kamis (10/3/2022).

Phil Reynolds menambahkan, pihaknya terus menjaga kepercayaan konsumen, seperti membayar klaim dengan cepat dan memberikan pelayanan

terbaik. Hal itulah yang membuat kinerja Cigna Indonesia terus positif. Dia mencatat, Rasio Kecukupan Modal atau RBC Cigna juga semakin menguat. Pada kuartal keempat 2021, RBC Cigna Indonesia mencapai 267 persen, jauh di atas batas ketentuan dari pemerintah sebesar 120 persen. RBC pada kuartal keempat itu naik 22% dari kuartal sebelumnya.

Phil Reynolds memaparkan, produk perlindungan Cigna Medical Pro, yang mempunyai manfaat sesuai tagihan rumah sakit, ternyata menjadi pilihan utama bagi nasabah. Terbukti, hingga akhir Desember 2021 tercatat lebih dari 200 polis terjual dan aktif.

Menurut Phil Reynolds, fenomena itu menunjukkan masyarakat dapat membeli produk proteksi yang sesuai dengan kemampuan. Mereka membutuhkan proteksi dengan jaminan pasti dari perusahaan asuransi.

Terkait prospek tahun 2022, Phil Reynolds optimis Cigna Indonesia akan tumbuh lebih baik dari tahun lalu. Apalagi, kondisi pandemi sudah mulai menurun. Menurut dia, dua tahun

belakangan ini merupakan masa berat. Ia ibaratkan musim dingin. Kini sudah masuk musim semi, ketika semua orang mulai berusaha bangkit.

Hal senada dikatakan Head of Agency Sales Cigna Indonesia Shiddiq Alfari. Menurut Shiddiq, pandemi malah menjadi momentum. Saat daya beli turun, tetapi kebutuhan akan asuransi meningkat. "Demand untuk produk asuransi meningkat. Makanya Cigna bisa survive," ujarnya.

Shiddiq menjelaskan, Cigna Indonesia bisa survive karena memiliki tools berupa eApps dengan fitur need base analysis. Artinya, Cigna Indonesia memiliki alat yang bisa menganalisa seberapa besar kemampuan calon nasabah, sehingga nasabah dapat membeli produk proteksi yang sesuai dengan kemampuan.

Diakui, jika dilihat secara keseluruhan bisnis, kanal bisnis dapat membeli produk proteksi yang sesuai dengan kemampuan. Mereka membutuhkan proteksi dengan jaminan pasti dari perusahaan asuransi.

Terlihat prospek tahun 2022, Phil Reynolds optimis Cigna Indonesia akan tumbuh lebih baik dari tahun lalu. Apalagi, kondisi pandemi sudah mulai menurun. Menurut dia, dua tahun

ini memungkinkan agen bertemu dalam video secara online dan langsung dengan calon nasabah.

"Ini yang membuat Cigna tetap bisa approach dan melakukan penjualan saat masa PPKM," kata Shiddiq.

Hal senada dikatakan Regional Sales Manager Cigna Surabaya Lily Arishanti. Dia mengakui, saat masa pandemi, demand masyarakat terhadap produk asuransi meningkat. Hal itu juga yang membuat kinerja Cigna di Surabaya pada 2021 lalu meningkat 20-25 persen jika dibandingkan kinerja 2020.

"Saat awal masa pandemi, memang kita menghadapi banyak keterbatasan, terutama sulitnya bertemu dengan calon nasabah. Tetapi, dengan strategi lebih banyak melakukan pendekatan secara virtual," tutur Lily.

Dia memaparkan, aktivitas flying agent ke berbagai daerah dibentengi sementara, dan digantikan dengan pemasaran via daring. Diharapkan, setelah kondisi mulai normal.

"Pandemi ini membuat masyarakat sadar perlunya kesehatan bagi dirinya dan ke-

luarga. Ternyata kesehatan itu sangat penting, soalnya jika sakit, biaya perawatannya mahal. Itu juga terlihat dari 65 persen dari total nasabah di Surabaya, memilih produk proteksi kesehatan. Sebanyak 25 persen memilih produk dengan fitur pengembalian premi, dan sisanya produk proteksi lainnya," tutur Lily.

Sementara itu, pengamat asuransi Irvan Rahardjo mengatakan, potensi pasar asuransi di Indonesia masih terbuka luas. Kondisi pandemi sudah mulai melonggar dan adanya fakta bahwa pandemi Covid-19 memunculkan kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi untuk memproteksi kesehatan keluarga. "Ini terbukti dengan meningkatnya angka pertumbuhan asuransi jiwa," ujar Irvan.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan, asuransi jiwa Indonesia tumbuh walaupun saat pandemi. Sepanjang 2021, premi yang dihimpun industri asuransi jiwa di Indonesia mencapai Rp184,32 triliun. Angka itu tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi di tahun 2020 yang tercatat sebesar Rp171,93 triliun. (ms1)

Judul	Manulife Jadi Pilihan Masyarakat Tata Kesehatan dan Keuangan di Tengah Pandemi
Nama Media	Gosulsel.com
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	https://gosulsel.com/2022/03/11/manulife-jadi-pilihan-masyarakat-tata-kesehatan-dan-keuangan-di-tengah-pandemi/
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral



Manulife Jadi Pilihan Masyarakat Tata Kesehatan dan Keuangan di Tengah Pandemi
11 Maret 2022 09:12 WIB | Oleh Andika Prastika - Reporter yang Uga Jember

JAKARTA, GOSULSEL.COM – Dua tahun sejak membayangi COVID-19, masyarakat Indonesia optimis bahwa akan ada akhir dari pandemi. Menurut penelitian baru dari Manulife, sebagian besar masyarakat Indonesia lebih fokus pada kesehatan dan perencanaan keuangan mereka.

Di antara masyarakat Indonesia yang menjadi bagian dari Asia Care Survey Manulife, 66% responden di Indonesia meyakini Covid-19 akan berakhir dalam waktu satu tahun ke depan. Lebih dari separuh, atau 59% responden berpendapat bahwa pembatasan kegiatan masyarakat akan selesai dalam kurun waktu yang sama.

Manajemen Tata Kesehatan dan Keuangan
Andi Sudirman Sulaiman
Manajemen Tata Kesehatan dan Keuangan

Meskipun pandangan mereka termasuk yang lebih optimis, 35% responden di Indonesia menyatakan kekhawatiran tentang ekonomi lokal yang membutuhkan waktu lebih lama untuk pulih.

Sebesar 58% dari mereka mengalami penurunan pendapatan. Adapun dengan satu dari sepuluh orang, atau 13% di antaranya kehilangan pekerjaan selama pandemi.

Ryan Chantard, Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia mengatakan, dari hasil survei menyebutkan tingginya minat terhadap sisi finansial dan kesehatan. "Masyarakat Indonesia juga makin memegang kendali atas perencanaan keuangan mereka dan menemukan beragam cara untuk mengurangi dampak pandemi," ujarnya dalam keterangan yang didapat, Selasa (15/02/2022).

"Dan, meskipun banyak keluarga mengalami tantangan dan menghadapi ketidakpastian dari sisi keuangan, kesehatan, serta masa depan, minat yang lebih tinggi terhadap proteksi melalui asuransi dapat dikatakan sebagai salah satu cara mereka dalam menyesuaikan diri dengan situasi baru di tengah adanya Covid-19," imbuhnya.

Menurut hasil survei, kebiasaan perencanaan keuangan di antara responden Indonesia yaitu menyeimbangkan upaya mengatasi tantangan keuangan saat ini. Berikut dengan upaya menciptakan masa depan.

Sebanyak 57% responden mengatakan mereka mengelola keuangan secara aktif karena pandemi. Jumlah lebih tinggi dibandingkan responden yang mengikuti survei ini di semua negara Asia lain (42%).

Manulife, 32% dari responden mengatakan bahwa mereka telah mendirikan usaha milik pribadi. Itu untuk menggantikan atau mendukung pekerjaan utama mereka.

37% responden Indonesia juga mengatakan bahwa mereka memiliki tabungan yang akan bertahan lebih dari satu tahun jika diperlukan.

Untuk mengurangi resiko ekonomi yang disebabkan oleh Covid-19, 25% responden berinvestasi, sementara 36% mengurangi pengeluaran yang tidak perlu.

Pada saat yang sama, pentingnya asuransi dan perencanaan pensiun makin disadari secara luas.

Terdapat 63% responden yang melihat pentingnya asuransi dan 84% memikirkan hal yang sama tentang perencanaan pensiun.

Hasil survei juga menunjukkan sebesar 76% dari mereka berencana untuk membeli asuransi dalam 12 bulan ke depan.

Dari seluruh responden Indonesia, 60% di antaranya sudah memiliki asuransi. Sebagian besar memiliki asuransi kesehatan (35%) dan asuransi jiwa (29%).

Ini menunjukkan bahwa Indonesia merupakan pasar terendah yang tercatat dalam Asia Care Survey. Di mana juga mencerminkan rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia.

"Apa yang juga diungkapkan oleh survei ini adalah ada beragam peluang luar biasa bagi kami untuk melayani nasabah di Indonesia, terutama mengingat tingkat penetrasi asuransi yang rendah dan kesenjangan perlindungan yang tinggi di negara ini," tambah Chantard.

"Di Manulife, kami berupaya untuk memperkaya keragaman itu, serta membantu kehidupan nasabah untuk semakin hari semakin baik. Kami melakukannya dengan terus memberikan saran dan solusi untuk memajukan keamanan finansial. Kami kami membedakan kesehatan dan kesejahteraan berkelanjutan melalui produk yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah kami," ucapnya.

Secara umum, pertimbangan banyak masyarakat Indonesia terhadap asuransi tidak lepas dari aspek kesehatan.

Responden Indonesia tercatat memiliki kemauan untuk menyesuaikan gaya hidup demi menurunkan dampak COVID-19. Kebiasaan responden Indonesia untuk mengenakan masker adalah yang tertinggi (92%) di kawasan, begitu pula dengan tingkat keaktifan fisik (89%).

Lebih dari separuh (52%) meningkatkan intensitasnya berolahraga sejak pandemi berlangsung. Berikut dengan jogging (72%) dan bersepeda (54%) sebagai bentuk olah raga yang paling disukai responden Indonesia.

Peragap mereka tentang kondisi kesehatannya pun termasuk yang tertinggi di kawasan Asia, dengan 81% mengatakan mereka dalam kesehatan fisik yang sangat baik dan 78% mengatakan hal yang serupa tentang kesehatan mental mereka.

Namun, menarik untuk dicatat bahwa angka angka tersebut secara signifikan lebih rendah untuk wanita single, hanya 65% yang merasa dalam kondisi fisik yang sangat baik dan 60% dalam kondisi kesehatan mental yang sangat baik. Sementara pria umumnya merasa lebih baik terhadap kesehatannya.

Selain itu, satu dari empat responden menyatakan kekhawatiran terkait kebutuhan menjaga kesehatan keluarga. Namun, pada saat yang sama mengabaikan kesehatannya sendiri.

Terkait masalah kesehatan yang menjadi perhatian utama responden di Indonesia, penyakit jantung menempati urutan pertama, sebesar 41%, diikuti oleh stroke dan kanker (masing-masing 35%), dan diabetes dengan angka yang tidak jauh berbeda sebesar 31%.

Sementara itu, terkait dengan pemantauan status kesehatan, responden Indonesia paling nyaman menggunakan aplikasi kesehatan dan wear device yakni sebesar 86%, tertinggi di kawasan Asia.

Manulife Indonesia memahami dampak kelesasan finansial akibat Covid-19. Dan meningkatnya kesadaran nasabah terhadap aspek kesehatan dan wellness.

Oleh karenanya, sebagai bentuk komitmen kepada nasabah, Manulife menyediakan beragam solusi perlindungan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Di antara solusi yang ditawarkan adalah asuransi yang baru saja diluncurkan melalui MiSmart Insurance Solution (MISSION).

Asuransi tambahan yang pertama, yaitu MiSmart Medicare Plus (MSMP), memberikan manfaat rawat inap hingga tertanggung berusia 80 tahun. Selanjutnya, asuransi tambahan perlindungan jiwa MiSmart Payor Benefit Plus (MSPPB) (*)

Judul	Masyarakat Indonesia Optimistis Pandemi COVID-19 Segera Berakhir
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	https://jabar.idntimes.com/business/economy/yogi-pasha/masyarakat-indonesia-optimistis-pandemik-covid-19-segera-berakhir
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Masyarakat Indonesia Optimistis Pandemi COVID-19 Segera Berakhir
Yogi Pasha dan timnya melakukan survei di lapangan



Bandung, 10 Mar - Masyarakat Indonesia optimistis pandemi COVID-19 akan segera berakhir. Hal itu diambil dari penelitian baru yang dilakukan Manulife dan Manulife Indonesia (MII) dari responden Indonesia secara nasional dan Asia. Hal ini diambil dari penelitian terbaru Manulife. Menurut Manulife Indonesia, lebih dari 80% responden yang diteliti pada penelitian dan pemantauan kesehatan mereka adalah masyarakat profesional mereka sehingga selama pandemi yang terjadi, lebih dari 80% responden.

Di antara masyarakat Indonesia yang menjadi bagian dari Asia Care Survey Manulife yang telah dan terputus atau 80% responden di Indonesia optimistis COVID-19 akan berakhir dalam waktu satu tahun. Di bagian lain dari penelitian, 80% responden Indonesia telah menyatakan bahwa pekerjaan mereka merupakan salah satu alasan mereka bekerja selama pandemi yang terjadi.

Manulife Indonesia juga melakukan survei yang telah selesai, 80% responden di Indonesia menyatakan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

Terdapat hasil survei yang menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

2. Kebiasaan finansial yang baik menyeimbangkan kekurangan dana jangka pendek



Manulife menyatakan, pandemi COVID-19 membuat banyak keluarga mengalami kesulitan dan menghadapi ketidakpastian dari sisi keuangan. Menurut Manulife Indonesia, lebih dari 80% responden yang diteliti pada penelitian dan pemantauan kesehatan mereka adalah masyarakat profesional mereka sehingga selama pandemi yang terjadi, lebih dari 80% responden.

Manulife Indonesia juga melakukan survei yang telah selesai, 80% responden di Indonesia menyatakan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

Terdapat hasil survei yang menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

2. Asuransi dan perencanaan keuangan pensiun makin disadari secara luas



Manulife menyatakan, pandemi COVID-19 membuat banyak keluarga mengalami kesulitan dan menghadapi ketidakpastian dari sisi keuangan. Menurut Manulife Indonesia, lebih dari 80% responden yang diteliti pada penelitian dan pemantauan kesehatan mereka adalah masyarakat profesional mereka sehingga selama pandemi yang terjadi, lebih dari 80% responden.

Manulife Indonesia juga melakukan survei yang telah selesai, 80% responden di Indonesia menyatakan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

Terdapat hasil survei yang menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

3. Menyesuaikan gaya hidup untuk kesehatan fisik dan mental yang lebih baik



Manulife menyatakan, pandemi COVID-19 membuat banyak keluarga mengalami kesulitan dan menghadapi ketidakpastian dari sisi keuangan. Menurut Manulife Indonesia, lebih dari 80% responden yang diteliti pada penelitian dan pemantauan kesehatan mereka adalah masyarakat profesional mereka sehingga selama pandemi yang terjadi, lebih dari 80% responden.

Manulife Indonesia juga melakukan survei yang telah selesai, 80% responden di Indonesia menyatakan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

Terdapat hasil survei yang menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa mereka akan tetap bekerja selama pandemi yang terjadi.

Judul	Pemerintah Pacu Pertumbuhan Industri Asuransi Syariah
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	Strategi Peningkatan Industri Asuransi Syariah
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-11
Sentimen	Netral

Pemerintah Pacu Pertumbuhan Industri Asuransi Syariah

JAKARTA, HALUAN — Pemerintah menggenjot kinerja industri asuransi syariah sebagai salah sektor dalam pertumbuhan ekonomi syariah nasional, terlebih dalam kondisi pandemi Covid-19 yang masih terjadi. Di sisi lain, perkembangan industri asuransi syariah dihadapi sejumlah tantangan.

Wakil Presiden (Wapres) Ma'ruf Amin mengatakan kinerja industri asuransi syariah harus ditingkatkan, terlebih industri asuransi syariah menjadi salah satu indikator dalam memperkuat ekonomi dan keuangan di Indonesia. Menurutnya terdapat sejumlah langkah yang dapat memajukan industri asuransi syariah. Pertama, memperkuat inovasi produk dan memperluas pangsa pasar.

"Produk asuransi syariah harus dikembangkan agar lebih kompetitif dan tepat sasaran.



MA'RUF AMIN

Begitu pula dengan potensi industri halal yang sangat besar, tetapi banyak UMKM belum memahami manfaat asuransi syariah," ujar Ma'ruf dikutip dari keterangan tertulis, Kamis (10/3).

Kedua, kata Ma'ruf, asuransi syariah harus berkolaborasi dengan teknologi finansial syariah dan sektor lainnya. Hal

itu dengan penyebaran informasi terkait asuransi syariah secara masif melalui media.

"Jangan tertinggal dari industri jasa keuangan lain, karena awareness masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan syariah terus meningkat dari waktu ke waktu," ujarnya.

Kemudian, Ma'ruf menambahkan, tata kelola perusahaan asuransi syariah juga perlu didorong untuk dapat mengadopsi dari negara maju. Salah satunya dengan pemanfaatan teknologi dan penerapan digitalisasi di semua lini. Lalu meningkatkan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia (SDM) melalui sertifikasi.

Menurut Ma'ruf Amin mengatakan, industri asuransi syariah masih berpotensi besar untuk berkembang di dalam negeri. Karena pada hakikatnya asuransi syariah ini dapat mendorong prinsip tolong men-

olong atau ta'awwun yang sudah lekat dalam budaya masyarakat Indonesia, sekaligus menjadi aspek penting dalam maqashid syariah.

Namun, Wapres juga mengingatkan bahwa dibalik besarnya peluang tersebut masih ada tantangan yang harus dikelola dengan baik. Tantangan pertama yang dihadapi oleh industri asuransi syariah yakni minimnya diferensiasi dan keunikan produk asuransi syariah. Lalu, minimnya promosi dan eksposur asuransi syariah untuk menjangkau pangsa pasar potensial. Ketiga, keterbatasan sumber daya manusia profesional.

"Selain itu, juga masih ada tantangan efisiensi tata kelola dan permodalan. Ada pula faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan asuransi syariah, seperti rendahnya minat masyarakat yang berkorelasi dengan minim-

nya literasi, promosi dan eksposur terkait asuransi syariah," ujarnya.

Ia menegaskan kewajiban pemisahan unit syariah sebagaimana amanat Undang-Undang nomor 40 tahun 2014 tentang Perasuransian yang memiliki batas waktu paling lambat pada 2024. Ia mengajak para pelaku bisnis asuransi syariah untuk memperkuat inovasi produk dan memperluas pangsa pasar.

Di sisi lain, Dewan Syariah Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa tentang kebolehan menggunakan asuransi syariah.

"Karena itu bagi masyarakat Islam khususnya, masalah asuransi syariah sebetulnya sudah tidak ada masalah dari segi kehalalannya seperti yang telah ditetapkan oleh dewan syariah Majelis Ulama Indonesia," katanya.

Menurut Wapres, saat ini

masih banyak yang menganggap asuransi itu tidak sesuai dengan syariah. Padahal dewan syariah Majelis Ulama Indonesia sudah memberikan fatwanya tentang kebolehan menggunakan asuransi syariah.

Ma'ruf menyebutkan, meski di tengah pandemi, asuransi syariah juga mampu tetap tumbuh, terutama ditopang kinerja asuransi jiwa syariah yang tercatat lebih baik dibandingkan asuransi umum dan reasuransi. Pada akhir 2021, aset industri asuransi jiwa mencapai Rp589,8 triliun, sedangkan aset asuransi umum dan reasuransi bila digabung masih kurang dari separuhnya, yaitu Rp212,4 triliun.

"Meskipun sementara ini masih didominasi asuransi jiwa syariah, sektor asuransi syariah secara umum tetap berpotensi besar berkembang di pasar dalam negeri," katanya. (h/sdq)

Judul	Cara Mencairkan Asuransi Allianz [Klaim & Call Center]
Nama Media	Lifepal.co.id
Newstrend	Edukasi Pencairan Klaim Allianz
Halaman/URL	https://lifepal.co.id/media/cara-mencairkan-asuransi-allianz/
Tanggal Berita	2022-03-12
Sentimen	Netral



Judul	Bantu Putus Rantai Generasi Sandwich, Cimb Niaga dan AIA Luncurkan Produk Asuransi Jiwa
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Peluncuran Fortuna Income Protection oleh CIMB dan AIA
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/12/214500926/bantu-putus-rantai-generasi-sandwich-cimb-niaga-dan-aia-luncurkan-produk
Tanggal Berita	2022-03-12
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Rilis

Bantu Putus Rantai Generasi Sandwich, Cimb Niaga dan AIA Luncurkan Produk Asuransi Jiwa

Kompas.com - 12/03/2022, 21:45 WIB

BAGIKAN:    



Produk asuransi yang tepat dapat memproteksi penegang polis dari risiko kehilangan. (BOK, AIA)

Penulis: Elsa Cariana Editor: Akhdi Martin Pratama

JAKARTA, KOMPAS.com - PT AIA Financial (AIA) berkolaborasi dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk untuk meluncurkan produk bancassurance Fortuna Income Protection.

Produk ini merupakan produk proteksi jiwa murni sekaligus perlindungan finansial yang dapat membantu bagi nasabah usia produktif dalam mempersiapkan dana hari tua dan memastikan nasabah memiliki bekal di masa pensiun.

Presiden Direktur AIA, Santhan Sathamoorthy mengatakan, peluncuran Fortuna Income Protection menjadi upaya berkelanjutan dalam mendorong kesadaran proteksi dan diharapkan mampu memutus rantai generasi sandwich di Indonesia.

Baca juga: Industri Asuransi Jiwa Optimis Arungi 2022, Pendekatan Digital Dipercepat

Produk ini menawarkan manfaat tahunan hingga 130 persen dari premi dasar tahunan.

"Produk ini dirancang khusus untuk proteksi jiwa dan perencanaan dana pensiun yang akan turut berkontribusi dalam memutus rantai generasi sandwich pada usia produktif. Dengan fitur yang fleksibel, kami optimis peluncuran Fortuna Income Protection dapat diterima dengan baik sehingga mampu membantu generasi masa depan memiliki kebebasan finansial melalui perencanaan keuangan yang matang," ujarnya dalam siaran persnya, Sabtu (12/3/2022).

Lebih lanjut dia menjelaskan, Fortuna Income Protection menjadi produk asuransi dengan yang memiliki pilihan masa bayar premi mulai dari 5-20 tahun yang dibayarkan per tahun pada usia produktif.

Setelah menyelesaikan masa bayar premi, di tahun-tahun berikutnya nasabah akan menikmati nilai tunai sebesar 35 persen-130 persen dari premi tahunan yang akan dibayarkan setiap tahunnya selama 15-30 tahun, tergantung dari pilihan skema yang menjadi pilihan nasabah.

Sementara itu Presiden Direktur CIMB Niaga Lani Darmawan mengatakan, sebagian besar nasabah CIMB Niaga merupakan nasabah dengan berusia produktif dan merupakan generasi sandwich.

Baca juga: Industri Asuransi Telah Bayar Klaim Terkait Covid-19 Sebesar Rp 8,82 Triliun

Oleh karena itu perusahaannya optimis Fortuna Income Protection yang merupakan produk asuransi tradisional endowment dapat menjadi pilihan solusi perencanaan finansial yang akan memberikan kemudahan untuk generasi pensiun pada usia produktif dalam merencanakan keuangan di masa depan dengan nyaman.

"Kami percaya Fortuna Income Protection dapat menjaga kelepasan dana hari tua dengan satu proteksi yang melindungi jutaan mimpi dan menciptakan kebebasan finansial pada masa pensiun yang akan datang," ujarnya.



Halaman Selanjutnya
[Otoritas Jasa Keuangan menyatakan upaya...](#)

Halaman: **1** 2 [Show All](#)

TERPOPULER

- 1 Apakah BPJS Menanggung Biaya Ambulans? Cek Prosedur Layanan Ambulans BPJS Ditulis 2.148 kali
- 2 Mulai Tol Legi Terbitan Label Halal, Ini Cara Mengurus Sertifikasi di BPJH Kementerian Ditulis 2.172 kali
- 3 Simak Cara Menonaktifkan BPJS Kesehatan karena Meninggal Ditulis 2.282 kali
- 4 Telekom Sel Buka Layanan Kerja untuk Posisi Ini, Simak Penjabarannya Ditulis 2.344 kali
- 5 Mulai Hari Ini, Kapasitas Penumpang MRT Jakarta 100 Persen dan Tol Arah Jarak di Ditulis 2.076 kali

sonora.id

Hyuseki Ini 6 Zodiak yang Paling Mudah Dipromosi Kaya di Akhirin

Bumi Ini 3 Zodiak yang Paling Banyak Gagal dan Bongkar Aja Orang

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Motivasi Fengshui Tips Bisnis Kesehatan

Judul	Cara Mendapatkan Kacamata Gratis dari BPJS Kesehatan
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Klaim Kacamata Gratis BPJS
Halaman/URL	https://www.kompas.com/tren/read/2022/03/13/074500665/cara-mendapatkan-kacamata-gratis-dari-bpjs-kesehatan
Tanggal Berita	2022-03-13
Sentimen	Netral

Kompas.com / Tren

Cara Mendapatkan Kacamata Gratis dari BPJS Kesehatan

Kompas.com - 13/03/2022, 07:45 WIB

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

Komentar



Cara Klaim Kacamata BPJS Kesehatan (KOMPAS.com/Albar Shaga Tamomo)



Penulis: [Betia Kartika Dewi](#) | Editor: [Rizal Setyo Nugroho](#)

KOMPAS.com - Peserta **BPJS Kesehatan** bisa mendapatkan kacamata gratis melalui program Program Jaminan Kesehatan Nasional-Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS).

Mengetai cara mendapatkan kacamata gratis dari BPJS Kesehatan, Narahubung BPJS Kesehatan di Kementerian Kesehatan (Kemenkes) Arif Asridin mengatakan, peserta bisa datang ke faskes rujukan.

"Sama seperti klaim lainnya, melalui rujukan Fasilitas Kesehatan Tingkat Pertama (FKTP) kemudian ke RS, jika diperlukan kacamata, maka dokter akan meresepkan kacamata," kata Arif saat dihubungi Kompas.com, Sabtu (12/3/2022).

Lalu, apa saja syarat dan tata cara klaim kacamata dari BPJS Kesehatan?

Baca juga: [Catat, Ini Cara Klaim Kacamata BPJS Kesehatan](#)

Syarat dan ketentuan klaim kacamata

Dikutip dari [Kompas.com](#), (16/4/2021), ada sejumlah persyaratan yang untuk klaim kacamata dari BPJS Kesehatan.

1. Sesuaikan harga kacamata dengan plafon klaim

Layanan yang diberikan BPJS Kesehatan ini berupa subsidi dana. Nersaran subsidi dana yang ada tergantung dari kelas kepesertaan yang Anda ambil.

Dalam BPJS Kesehatan dijelaskan bahwa subsidi dana kelas III sebesar Rp 150.000, kelas II sebesar Rp 200.000, dan kelas I sebesar Rp 300.000.

2. Perhatikan ukuran lensa

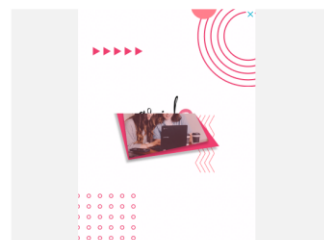
Ketika melakukan klaim, perhatikan ukuran lensa yang bakal Anda gunakan pada kacamata.

Sebab, BPJS Kesehatan hanya akan memberikan subsidi dana untuk ukuran lensa spheris dengan minimal ukuran 0,5 dioptri, dan lensa silindris minimal ukuran 0,25 dioptri.

3. Klaim dua tahun sekali

Subsidi dana atau klaim kacamata BPJS Kesehatan untuk peserta tidak bisa dilakukan sesering mungkin.

Ketentuannya, peserta JKN-KIS hanya bisa membeli kacamata dengan klaim dari BPJS Kesehatan sekali dalam dua tahun sesuai indikasi medis.

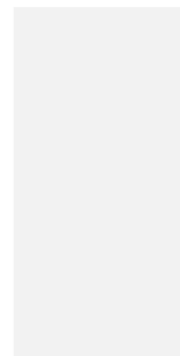
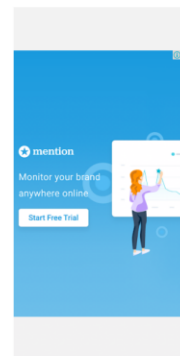


Halaman Selanjutnya

[Cara klaim subsidi kacamata...](#)

Halaman: [1](#) [2](#)

Show All



TERPOPULER

- 1 Perang Rusia-Ukraina dan Kisah 19 Bayi yang Terjebak di Basement Bersama Ibu
(Dibaca 11.367 kali)
- 2 Ilmuwan Temukan Varian Hibrida Delta-Omicron "Deltacron", Seberapa Parah?
(Dibaca 9.377 kali)
- 3 Pendenta Kolesterol Tinggi, Sebaiknya Hindari 6 Jenis Makanan Ini
(Dibaca 5.852 kali)
- 4 Jadi Perbincangan Berkat Paris Fashion Week, Berikut Sumber Kekayaan Crazy Rich Malay
(Dibaca 5.824 kali)
- 5 Serba-serbi Kemah Presiden Jokowi di Tik Nal IKN Nusantara
(Dibaca 4.824 kali)

sonora.id



Kunjungi kanal-kanal Sonora.id



Judul	Kasus Terkait Covid-19 Dominasi Klaim BCA Life Sepanjang 2021
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kinerja Positif BCA Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/13/153900126/kasus-terkait-covid-19-dominasi-klaim-bca-life-sepanjang-2021
Tanggal Berita	2022-03-13
Sentimen	Positif

Kompas.com / Money / Whats New

Kasus Terkait Covid-19 Dominasi Klaim BCA Life Sepanjang 2021

Kompas.com - 13/03/2022, 15:39 WIB

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

Komentar



Illustrasi Covid-19 (get_image/PIKABAY)



Penulis: **Agustinus Rangga Respati** | Editor: **Erlangga Djumena**

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) mencatat, kasus Covid-19 dominasi pembayaran klaim pada tahun 2021.

Direktur BCA Life Eva Agrayan mengatakan, sejak tahun 2020 sampai 2021, klaim Covid-19 yang dibayarkan sudah lebih dari 50 persen total keseluruhan klaim.

"Klaim kita untuk tahun 2021 tinggi, periode Juli sampai September kemarin, klaim yang kami bayarkan seperti air. Walau begitu, kami tetap berusaha memenuhi kewajiban perusahaan," sebut dia, Sabtu (13/3/2022).

Namun demikian, ia belum dapat merinci dengan pasti berapa jumlah klaim terkait Covid-19 di tahun 2021.

Baca juga: Pahami Batas Waktu Klaim Santunan Kecelakaan Jasa Raharja

Sebagai informasi, BCA Life mencatat untuk total klaim dan manfaat pada 2021 jumlahnya mencapai Rp 786,7 miliar atau naik sebesar 78,1 persen dibandingkan tahun 2020.

Sebagai perbandingan, klaim dan manfaat yang dibayarkan perusahaan pada 2020 masih senilai Rp 441,8 miliar.

Beberapa waktu lalu, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) merilis data, sejak Maret 2020 hingga Desember 2021 industri telah menyalurkan klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 8,82 triliun.

Dari sisi perusahaan, BCA Life masih berhasil membukukan kinerja keuangan yang positif pada tahun 2021.

Perusahaan mencatat, pendapatan premi sebesar Rp 1,34 triliun atau naik sebesar 34,5 persen dibandingkan pada tahun 2020.

BCA Life juga membukukan aset sebesar Rp 1,93 triliun sepanjang 2021. Angka tersebut tumbuh 31,5 persen dibanding tahun 2020 yang besarnya Rp 1,47 triliun.

Meskipun demikian, BCA Life berhasil masih dapat menjaga rasio pencapaian solvabilitas di angka 323,8 persen pada tahun 2021.

Seperti diketahui, OJK menentukan rasio solvabilitas atau risk based capital (RBC) perusahaan asuransi sekurang-kurangnya 120 persen.

Baca juga: Revisi Permenaker Dikebut, Aturan Klaim JHT Usia 56 Tahun Dihilangkan atau Tidak?



TERPOPULER

- 1 Apakah BPJS Menanggung Biaya Ambulans? Cek Prosedur Layanan Ambulans BPJS
Dibaca 7.484 kali
- 2 MUI Tak Lagi Terbitkan Label Halal, Ini Cara Mengurus Sertifikasi di BPJPH Kemenag
Dibaca 3.770 kali
- 3 Simak Cara Menonaktifkan BPJS Kesehatan karena Meninggal
Dibaca 3.080 kali
- 4 Telkomsel Buka Lowongan Kerja untuk Posisi Ini, Simak Persyaratannya
Dibaca 3.044 kali
- 5 Mulai Hari Ini, Kapasitas Penumpang MRT Jakarta 100 Persen dan Tak Ada Jarak di
Dibaca 2.896 kali

Judul	Milenial Ingin Beli Asuransi Jiwa, Perhatikan 3 Hal Ini
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Asuransi
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/13/181000626/milenial-ingin-beli-asuransi-jiwa-perhatian-3-hal-ini
Tanggal Berita	2022-03-13
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Earn Smart

Milenial Ingin Beli Asuransi Jiwa, Perhatikan 3 Hal Ini

Kompas.com - 13/03/2022, 18:10 WIB

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



Author: [Agustina Ranga Respati](#) / Editor: [Erlangga Djumena](#)

JAKARTA, KOMPAS.com - Milenial sekarang dianggap sebagai generasi yang lebih mandiri dan mampu menghasilkan uang di usia muda yang relatif muda.

Direktur BCA Life Eva Agriyana mengatakan, dua tahun pandemi telah mengubah banyak aspek dalam kehidupan termasuk juga milenial, terutama dalam hal *proteksi* dan *perencanaan keuangan*.

"Masyarakat jadi lebih mementingkan kesehatan dan menyadari pentingnya melakukan perencanaan keuangan. Misalnya, memikirkan apakah dana darurat perlu diperbesar," kata dia Sabtu (12/3/2022).

Baca juga: [Syarat Perjalanan Tak Pakai Tes PCR dan Antigen, Jika Sakit di Kota Tugu, Gunakan Asuransi Perjalanan](#)

Ia menambahkan, milenial juga mulai memikirkan apakah perlindungan yang mereka miliki ini sudah cukup atau belum, mengingat kondisi jadi lebih berisiko.

Menurut dia, perencanaan keuangan jadi sangat penting bagi milenial. Salah satu yang penting adalah memiliki *asuransi* jiwa atau asuransi kesehatan bagi mereka yang mencari nafkah.

Hal tersebut tentu saja mengurangi risiko ketika terjadi musibah pada pencari nafkah. *Asuransi* dapat menjadi proteksi.

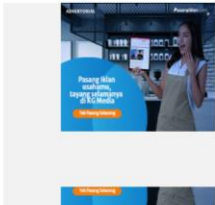
Tapi, menurutnya asuransi sekarang semakin menawarkan kemudahan untuk diakses. Misalnya dengan adanya platform digital.

"Cukup dengan lima menit, Anda sudah mendapatkan proteksi," kata dia.

Namun sebelum membeli asuransi, ia bilang ada beberapa hal yang mesti diperhatikan calon pemegang polis.

Baca juga: [Sebelum Beli Produk Unit Link, Kenali Dulu Biaya-biaya yang Perlu Dikeluarkan](#)

Berikut tiga hal yang perlu diperhatikan sebelum memilih sebuah produk asuransi.



Halaman Selanjutnya
1. [Pahami kebutuhan asuransi](#)

Halaman: [1](#) [2](#) [Show All](#)

Webz.io - Web Data Feeds

Get Web Data API Feeds from Webz.io for Online Reviews, Forums, Blogs and News Sites

[Webz.io](#)

TERPOPULER

- 1 Apakah BPJS Menanggung Biaya Ambulans? Cek Prosedur Layanan Ambulans BPJS Ditulis 5.519 kali
- 2 MUI Tak Lagi Terbitkan Label Halal, Ini Cara Mengurus Sertifikasi di BRPH Kemnag Ditulis 4.211 kali
- 3 Simak Cara Menonaktifkan BPJS Kesehatan karena Meninggal Ditulis 4.288 kali
- 4 Mulai Hari Ini, Kapasitas Penumpang MRT Jakarta 100 Persen dan Tak Ada Jeda di Ditulis 3.857 kali
- 5 Telkomsel Buka Lowongan Kerja untuk Posisi Ini, Simak Penyerahannya Ditulis 3.633 kali

sonora.id

Nyesei Ini 6 Zodiak yang Paling Mudah Dipranks Kayak Awakirin

Rumpi Dewi 3 Zodiak yang Hasi Sengal Gosip dan Bongkar Abi Orang

Kunjungi kanal kami Sonora.id

Motivasi Penghulu Tips Bisnis Kesehatan

Judul	BCA Life: 50% Klaim Perusahaan di 2021 Merupakan Klaim Covid-19
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Positif BCA Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/bca-life-50-klaim-perusahaan-di-2021-merupakan-klaim-covid-19
Tanggal Berita	2022-03-13
Sentimen	Netral

BCA Life: 50% Klaim Perusahaan di 2021 Merupakan Klaim Covid-19

Minggu, 13 Maret 2022 / 15:56 WIB



ILUSTRASI: Asuransi Jiwa BCA atau BCA Life. KONTAN/Cheppy A. Mudris

Pinjam uang tanpa jaminan, hingga 200 juta. Bisa dicicil hingga 12, 24, 60 bulan.

SELENGKAPNYA



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Handoyo** .

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi covid-19 belum usai, perusahaan asuransi jiwa masih memberikan klaim terkait penyakit tersebut, salah satunya BCA Life. Anak usaha BCA ini mengungkapkan bahwa 50% dari klaimnya tahun lalu merupakan klaim Covid-19.

"Tahun 2021, klaim covid yang kami terima itu sekitar 50% dari total klaim yang kami bayarkan, jadi memang cukup besar klaim covid di tahun lalu," ujar Direktur BCA Life Eva Agrayan dalam acara BCA Expoversary, Sabtu (12/3).



Sebagai informasi, klaim dan manfaat yang dibayarkan BCA Life di 2021 ini jumlahnya mencapai Rp 786,7 miliar. Angka tersebut naik 78,1% dari tahun 2020.

Baca Juga: **BCA Life Berhasil Bukukan Pertumbuhan Pendapatan Premi 34,5%**

Eva juga mengungkapkan bahwa rasio klaim di BCA Life meningkat cukup tinggi yang salah satunya juga akibat klaim covid-19. Meski tak menyebutkan rasionya, Eva bilang kenaikannya bisa mencapai dua kali lipat. "Itu kewajiban kami untuk memenuhi dan juga itu layanan kami kepada nasabah yang tertimpa musibah," imbuhnya.

Adapun, Anak usaha BCA ini meraup pendapatan premi Rp 1,34 triliun, melonjak 34,5% dibandingkan pada tahun 2020. Asetnya pun juga terjadi peningkatan 31,5% year on year (YoY) jadi Rp1,93 triliun.

Judul	BCA Life Serious Garap Pasar Kaum Muda
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Platform Mylifeguard.id BCA Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220312/215/1509874/bca-life-serius-garap-pasar-kaum-muda
Tanggal Berita	2022-03-13
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

BCA Life Serious Garap Pasar Kaum Muda

BCA Life membidik segmen anak muda dengan menyediakan platform mylifeguard.id Eva Agrayani, Direktur BCA Life menjelaskan bahwa generasi muda saat ini memiliki potensi yang luar biasa karena sudah menghasilkan profit. Selain itu, mereka juga sudah memiliki perencanaan keuangan yang baik.

NGO Financial Fennecio - Bisnis.com
12 Maret 2022 | 10:44 WIB



Kepuasan berkecukupan di depan logo PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) di Jakarta, Selasa (15/3/2022). Berita - Suwito Jati

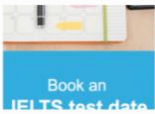
Bisnis.com, JAKARTA - BCA Life membidik segmen anak muda dengan menyediakan platform mylifeguard.id.

Eva Agrayani, Direktur BCA Life menjelaskan bahwa generasi muda saat ini memiliki potensi yang luar biasa karena sudah menghasilkan profit. Selain itu, mereka juga sudah memiliki perencanaan keuangan yang baik.

"Segmen ini merupakan kesempatan bagi BCA Life. Karena anak muda dekat dengan digital kami sediakan platform mylifeguard.id untuk menjawab kebutuhan tersebut," ujarnya di sela perhelatan BCA Expoversary 2022 di Indonesia Convention Exhibition, Tangerang Selatan, Sabtu (12/3/2022).

Baca Juga : Apa Efek Blockchain, NFT, dan Kripto Bagi Ekonomi Indonesia?

Dia melanjutkan, dengan aplikasi ini anak muda bisa membeli perlindungan langsung dengan mudah cepat di mana hanya dalam waktu lima menit, perlindungan itu sudah bisa dimiliki. Tidak hanya itu, pada platform tersebut, tentunya, semua data dan informasi mengenai pilihan asuransi yang disediakan juga dapat ditemukan.



Dia menuturkan, bagi generasi milenial, pihaknya sudah menyediakan empat produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berorientasi pada anak muda. Produk yang disediakan memiliki pilihan jangka panjang dan pendek. Dia menceritakan, ada produk jangka panjang di mana kaum muda cukup membayar premi selama delapan tahun namun masa pertanggannya mencapai 12 tahun.

"Selain itu ada juga yang jangka pendek misalkan setahun. Preminya pun terjangkau dimulai dari harga Rp30.000 untuk nilai pertanggungan sebesar Rp100 juta," jelasnya.

Menurutnya, BCA Life terus menasar segmen generasi muda dengan memberikan literasi perencanaan keuangan melalui kanal media sosial dan dia optimis ke depan produk ini akan mendapatkan tempat di hati generasi muda.



IKEA Indonesia

Menurutnya, kepemilikan asuransi saat ini kian penting karena situasi saat ini tidak menentu sejak pandemi Covid-19.

"Orang mulai berpikir perencanaan keuangan menjadi sangat penting agar risiko-risiko yang dihadapi di masa yang akan datang tidak mengguncang atau mengganggu kehidupan kita," tuturnya.

Karena itulah pihaknya meluncurkan BCA Life Heritage Protection, dengan enam manfaat utama yakni meninggal dunia, terminal illness, pertanggungan tambahan, pinjaman, manfaat akhir kontrak asuransi dan penebusan polis.

Produk ini, kata dia, memiliki beberapa keistimewaan seperti perlindungan masa depan anak dan keluarga, kemudahan dalam pembayaran premi dengan sistem pembayaran sekaligus atau berkala baik bulanan atau tahunan selama 5 tahun, 10 tahun, 15 tahun, hingga 20 tahun.

Yang menarik, produk ini memiliki keunggulan lain yakni pinjaman dana dalam keadaan darurat. Dia menjelaskan, kondisi keuangan nasabah membutuhkan pertolongan, BCA Life Heritage Protection dapat dipinjam maksimal sampai 80% dari nilai tunai yang dijamin.

Judul	Program JKN-KIS Sesuai Konsep Syariah
Nama Media	Kedaulatan Rakyat
Newstrend	JKN-KIS BPJS Kesehatan Syariah
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-13
Sentimen	Netral

Program JKN-KIS Sesuai Konsep Syariah

JAKARTA (KR) - Pelaksanaan Program Jaminan Kesehatan Nasional-Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS) sudah sesuai dengan konsep syariah yaitu ta'awun atau gotong royong. Hal ini diungkapkan Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ghufron Mukti, Sabtu (12/3)

Hal itu berarti setiap peserta JKN-KIS saling tolong-menolong untuk mendapatkan pelayanan kesehatan yang baik sesuai dengan haknya sebagai warga negara.

"Yang perlu ditekankan adalah dalam penyelenggaraan Program JKN-KIS ini, BPJS Kesehatan menggunakan Dana Jaminan Sosial (DJS) milik seluruh peserta un-

tuk memberikan manfaat kepada peserta. Dana ini digunakan sebesar-besarnya untuk kepentingan peserta," jelasnya.

Ghufron menuturkan keseriusan pemerintah dan kementerian/lembaga untuk berkontribusi secara aktif dalam menyukseskan penyelenggaraan Program JKN-KIS ditunjukkan dengan diterbitkannya Instruksi Presiden (Inpres) No 1 Tahun 2022 terkait Optimalisasi Pelaksanaan Program Jaminan Kesehatan Nasional.

Ia mengapresiasi Kementerian Agraria dan Tata Ruang/Badan Pertanahan Nasional (ATR/BPN) yang telah melaksanakan instruksi

presiden tersebut dengan wajib menyertakan kartu kepesertaan aktif JKN-KIS bagi pembeli yang ingin melakukan proses permohonan pendaftaran peralihan hak atas tanah.

Apabila pembeli mampu menunjukkan kartu JKN-KIS dengan status aktif, maka permohonan akan diproses sesuai ketentuan.

Apabila pembeli belum terdaftar, berkas permohonan akan tetap diproses sesuai ketentuan, namun pemohon tetap diarahkan untuk melakukan pendaftaran peserta JKN dan wajib melampirkan kartu kepesertaan saat pengambilan hak tanah setelah proses selesai. (Ati)-d