

Kamis, 16 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Asuransi Bukan Hanya Sekedar Premi
Nama Media	Fortune Indonesia
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	68, 69, 70, 71
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

68 FORTUNE INDONESIA - DESEMBER 2021



Asuransi Allianz Life Indonesia

Pendapatan 2020
Rp18,81 triliun

Labas bersih 2020
Rp1.366 miliar

Jumlah karyawan
1.300 orang
(Q3-2021)

Peringkat
39
Fortune
Indonesia 100

ASURANSI BUKAN SEKADAR PREMI

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Indonesia) berhasil masuk pemeringkatan Fortune Indonesia 100 pada September 2021. Di bawah komando baru David Nolan, Allianz mencanangkan sejumlah agenda, salah satunya produk asuransi untuk kalangan menengah bawah.

BAYU SATITO

FORTUNE 100 - ALLIANZ

Meraih pendapatan Rp18,81 triliun dan laba bersih Rp1,37 triliun pada 2020, Allianz Indonesia membukukan pertumbuhan impresif selama pandemi. Indikator tingkat rasio kecukupan modal atau Risk-Based Capital Ratio (RBC) yang mencapai 472 persen pun menunjukkan kondisi keuangan perusahaan sepanjang 2020 mengesankan. Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia mengatakan, kinerja kuat Allianz Indonesia pada 2020 bertopang pada transformasi digital beberapa tahun terakhir.

"Kami dengan cepat melakukan adaptasi, juga menerapkan perubahan untuk tetap menyediakan perlindungan asuransi dan memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Kami selalu memastikan nasabah dan mitra bisnis dapat terus mengakses produk dan layanan kami dari mana pun dan kapan pun," ujar Karin kepada *Fortune Indonesia* (24/11).

Pada 2020, Allianz Indonesia membayar klaim dan manfaat untuk 192.000 kasus senilai Rp11,2 triliun. Dibandingkan dengan tahun sebelumnya, itu tumbuh 43,1 persen.

"Allianz Indonesia juga mengelola dana investasi dengan dukungan penuh dari Allianz Investment dan Allianz Group. Kami senantiasa menerapkan prinsip kehati-hatian dalam mengelola aset nasabah," kata Karin.

Selain capaian kinerja, Allianz Indonesia pada 2021 mengalami suksesi kepemimpinan. Pada Oktober, David Nolan menggantikan Joos Louwerier sebagai Country Manager & Presiden Direktur Allianz Life Indonesia. Nama disebut pertama itu sebelumnya menjabat sebagai Regional Commercial Director di Euler Hermes Jerman, anak perusahaan Allianz SE.

Menurut Karin, David dipilih karena memiliki rekam jejak yang telah terbukti dalam menangani berbagai pasar di negara berkembang atau lebih maju. "Dengan kombinasi pengalaman yang dimilikinya itu, David dipercaya untuk mengembangkan strategi dan inovasi, serta menanamkan nilai-nilai yang menempatkan nasabah sebagai prioritas utama," ujarnya.

Dalam wawancara dengan *Fortune Indonesia* pada Kamis (28/10), David mengatakan belum banyak mereguk pengalaman mengenai Indonesia. Ekektif senior dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dalam layanan keuangan itu mengaku hanya "pernah ke Bogor, Taman Safari, lihat Jakarta".

Meski begitu, dia tidak mengingkari kebhenduk hatinya untuk lebih banyak tahu tentang negeri ini. "Saya akan melihat lebih banyak lagi tentang Indonesia. Keluarga saya di sini ingin lihat lebih banyak lagi dari Indonesia," kata David.

Tantangan Penetrasi yang Rendah

David mengatakan Indonesia berpotensi besar bagi bisnis asuransi. Alasannya jelas: penduduknya banyak. Namun, ia menyayangkan masih banyak warga yang belum seutuhnya memahami arti penting asuransi. Satu tolok ukurnya, penetrasi yang dinilai masih rendah. Terlebih kini di tengah masa penuh ketidakpastian akibat pandemi COVID-19.

"Banyak orang berkata, 'ya, kami hidup lama tanpa asuransi dan baik-baik saja, kenapa harus punya asuransi?' Lihat saja yang terjadi saat ini. Hari-hari ini adalah contoh ekstrem dari betapa pentingnya perlindungan asuransi. Dunia bisa dengan sangat cepat berubah," ujarnya.

Menurutnya, pandemi seharusnya menjadi katalis yang meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan. Melihat kembali data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2019, indeks literasi asuransi di Indonesia hanya 19,4 persen. Sementara, tingkat penetrasi asuransi di Indonesia per Juli 2021 masih di level 3,11 persen. Mengutip data yang disampaikan oleh Roger Pasiriba, Direktur Eksekutif AAJI, baru ada sekitar 18 juta pemegang polis dari total populasi Indonesia yang mencapai kira-kira 270 juta.

Dalam hemat David, asuransi adalah kebutuhan penting masyarakat di tengah pandemi. Sebab, tak satu manusia pun mengetahui kapan hidupnya berakhir. Ia semakin yakin dengan pemikirannya tersebut menyusul kenyataan di lapangan yang kerap dihadapi tim Allianz Indonesia.

"Kami sudah membantu banyak keluarga beberapa minggu terakhir untuk membantu melewati masa-masa yang sangat sulit, baik untuk kesehatan maupun untuk kehidupan dan membantu mereka di saat-saat paling sulit dalam hidup mereka," kata David.

David mengatakan perusahaannya sempat menggelar pertemuan virtual dengan Presiden Joko

Judul	Premi Asuransi Jiwa Tumbuh Kembali
Nama Media	Radar Sulbar
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Positif

Premi Asuransi Jiwa Tumbuh Kembali

JAKARTA, RADAR SULBAR - Industri asuransi jiwa di Indonesia mengalami peningkatan pendapatan premi sepanjang kuartal III 2021. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat pendapatan premi sepanjang sembilan bulan pertama 2021 sebesar Rp Rp 171,36 triliun, tumbuh 37,8 persen dibanding periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 123,56 triliun.

Hal yang sama, AAJI juga mencatat kontribusi pendapatan premi sebesar 62,5% dari produk unit-link industri asuransi jiwa, atau mencapai Rp 93,3 triliun, tumbuh 9% dibandingkan periode

yang sama tahun lalu.

Ketua Dewan AAJI Budi Tarnubolon mengatakan, produk asuransi unit-link yang mengkombinasikan manfaat proteksi dan investasi menawarkan kemudahan kepada masyarakat untuk tidak perlu memiliki dua produk keuangan. Dengan memiliki produk asuransi unit-link, kebutuhan investasi masyarakat terpenuhi dari satu produk keuangan saja.

Dalam mengawal produk unit-link sekaligus upaya menjaga pertumbuhan industri asuransi, AAJI dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus bekerja sama membuat kerangka peraturan untuk menjaga

perlindungan terhadap nasabah dan meningkatkan pelayanan asuransi. Dalam merumuskan regulasi, tiga pilar utama; perusahaan asuransi, tenaga pemasar, dan nasabah, selalu menjadi fokus utama.

"Di AIA, kami mewajibkan tenaga pemasar untuk memasarkan produk sesuai kebutuhan nasabah (needs based selling) melalui NeedsLab, platform penjualan yang telah kami rancang untuk memastikan seluruh proses penjualan tenaga pemasar kami sesuai dengan ketentuan yang berlaku," kata Direktur Hukum, Kepatuhan dan Risiko AIA, Rista Qatirini Manurung.

Rista menambahkan bahwa penjualan unit-link memiliki banyak kontrol untuk memastikan bahwa nasabah memahami polis yang dibeli diantaranya melalui pre dan post closing penjualan, seperti adanya ilustrasi, rekaman penjualan (khusus penjualan yang dilakukan secara daring), welcome call, free look period yaitu kurun waktu yang diberikan bagi nasabah untuk mempelejari polisnya, pengiriman lhtisar polis dan mystery shopping.

Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia, Luskito Hambali menjelaskan, Prudential Indonesia sepenuhnya

percaya pada peran tenaga pemasar sebagai garda terdepan perusahaan dalam mengedukasi masyarakat tentang asuransi.

Olehnya, dirinya fokus mengembangkan profesionalisme dan kapabilitas para tenaga pemasar kami yang juga terbanyak di industri melalui berbagai program pelatihan yang mengutamakan kebutuhan nasabah, dan mendorong mereka untuk membantukam meningkatkan literasi asuransi serta memberikan pemahaman yang tepat akan jenis dan manfaat perlindungan asuransi jiwa kepada masyarakat.

Terkait investasi dan penempatan dana, DJPPR Kemenkeu men-

catat penempatan dana yang dilakukan perusahaan Asuransi dan Dana Pensiun tercatat mencapai Rp 644 triliun. Jumlah ini setara dengan 14 persen dari total Surat Utang yang diterbitkan oleh pemerintah Indonesia.

Selain digunakan untuk memberikan perlindungan jiwa dan kesehatan, asuransi turut berperan dalam mendukung pemerintah mencapai sasaran pembangunan melalui penempatan dana pada Surat Utang Negara (SUN) yang merupakan salah satu sumber pendanaan dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). (jpg)

Judul	Tak Perlu Tunggu Berkeluarga, Ini 6 Alasan Kenapa Kamu Perlu Asuransi Sedari Muda
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Asuransi untuk Generasi Millenial
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/gaya-hidup/1805420/tak-perlu-tunggu-berkeluarga-ini-6-alasan-kenapa-kamu-perlu-asuransi-sedari-muda
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Tak Perlu Tunggu Berkeluarga, Ini 6 Alasan Kenapa Kamu Perlu Asuransi Sedari Muda

Gaya Hidup | journal.sociolla.com | Published at Rabu, 15 Desember 2021 - 10:30



Asuransi biasanya identik dengan orang-orang yang sudah menikah dan berkeluarga. Padahal, asuransi itu tidak hanya untuk proteksi keluarga, lho! Kamu yang belum menikah dan masih berusia muda pun juga disarankan memiliki asuransi.

Kalau kamu belum menganggap asuransi perlu, kamu enggak sendirian karena data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebut hanya 6-7 persen anak muda yang membeli premi asuransi. Setidaknya ada tiga alasan yang melatarbelakangi skeptisme dan enggan membeli asuransi, yakni: kurangnya edukasi, merasa asuransi terlalu mahal, dan merasa tidak perlu.

Hanya saja rasanya poin terakhir kini sudah tidak lagi relevan. Pasalnya, kini sudah ada penyedia asuransi yang menawarkan premi terjangkau. Agar lebih yakin, berikut sederet alasan pentingnya asuransi bagi anak muda.

Judul	Jerit Korban Asuransi, Simpanan Nguap Kena Janji Manis Agen Prudential
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Keluhan Produk Asuransi
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211214172409-78-734024/jerit-korban-asuransi-simpanan-nguap-kena-janji-manis-agen-prudential
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Jerit Korban Asuransi, Simpanan Nguap Kena Janji Manis Agen Prudential

CNN Indonesia

Rabu, 15 Dec 2021 10:00 WIB

Bagikan :  

1. Jerit Korban Asuransi, Simpanan Nguap Kena Janji Manis Agen Prudential



Dearma Natalia Sihotang (35) membagikan pengalamannya ditipu janji manis oknum agen asuransi. Ilustrasi. (Istockphoto/Courtneyk).

Jakarta, CNN Indonesia -- Dearma Natalia Sihotang (35) tergopoh-gopoh mengeluarkan setumpuk dokumen dari ransel merah yang dibawa jauh-jauh dari Deli Serdang, Medan, ke kantor Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di Jakarta Selatan.

Ia ingin membuktikan bahwa ia merupakan korban janji manis oknum agen asuransi nakal yang menjual produk investasi berbalut asuransi (*unitlink*) kepadanya dan ibunya.

Sudah 10 hari Dearma berada di Jakarta, ia enggan pulang ke Medan sebelum tuntutannya dipenuhi, maklum ia sudah membayarkan premi asuransi sejak November 2011.

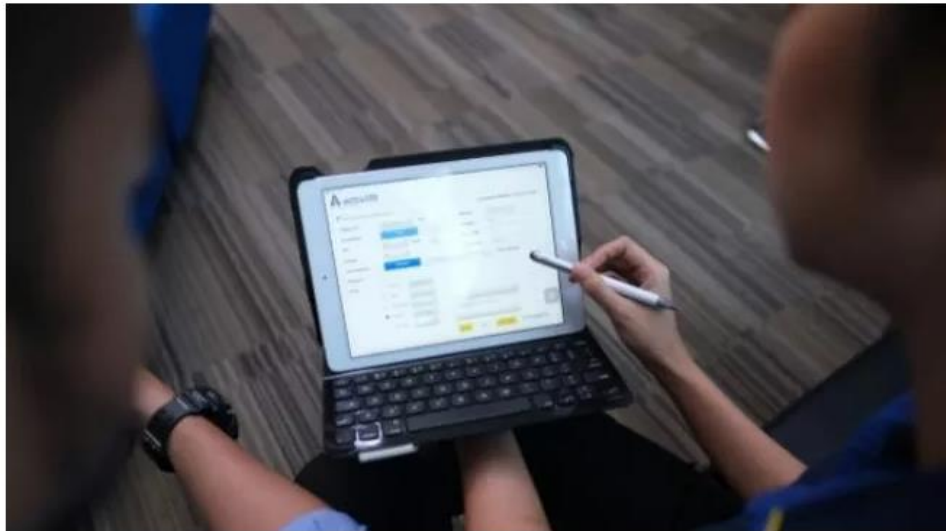
Judul	Di Tengah Pandemi Covid-19, Pendapatan Premi Astra Life Tumbuh 58%
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Kinerja Positif Astra Life
Halaman/URL	https://www.suara.com/bisnis/2021/12/15/085727/di-tengah-pandemi-covid-19-pendapatan-premi-astra-life-tumbuh-58
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

BISNIS / Makro / Keuangan / Properti / Inspiratif

Di Tengah Pandemi Covid-19, Pendapatan Premi Astra Life Tumbuh 58%

Fabiola Febrinastri | Restu Fadilah

Rabu, 15 Desember 2021 | 08:57 WIB



Dok: Astra Life

Suara.com - PT **Asuransi** Jiwa Astra (**Astra Life**) menorehkan kinerja positif meski di tengah tekanan pandemi Covid-19. Di kuartal III-2021, total pendapatan **premi** atau gross written premium (GWP) Astra Life tumbuh 58% dibandingkan dengan kuartal yang sama tahun lalu.

"Jadi total pendapatan premi kita udah mencapai Rp4 triliun di Kuartal III dengan tertanggung 3,4 juta," tutur President Director Astra Life, Windawati Tjahjadi dalam Workshop bertajuk Financial Planning & Life Insurance 101-Kickstart Your Financial in 2022 di Hotel Veranda, Jakarta Selatan pada Selasa, (14/12/2021).

Judul	Mana yang Lebih Baik, Asuransi Tradisional atau Asuransi Unit Link?
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Perbandingan Asuransi
Halaman/URL	https://kumparan.com/kumparanbisnis/mana-yang-lebih-baik-asuransi-tradisional-atau-asuransi-unit-link-1x74rmAXFET/full
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Mana yang Lebih Baik, Asuransi Tradisional atau Asuransi Unit Link?

kumparanBISNIS

15 Desember 2021 8:56 · waktu baca 3 menit

0 0 0 0 0



Ilustrasi pasangan membeli asuransi. Foto: Shutterstock.

Masyarakat Indonesia kini semakin melek terhadap pentingnya kepemilikan asuransi. Salah satu alasannya adalah memproteksi masa depan ketika hal-hal yang tidak diinginkan terjadi.

Saat ini ada banyak pilihan asuransi yang bisa jadi pilihan. Secara garis besar, pilihan tersebut dibagi menjadi dua kategori; asuransi tradisional atau asuransi unit link. Kedua produk asuransi ini memiliki keunggulan masing-masing yang harus Anda pertimbangkan secara matang sebelum memutuskan produk asuransi mana yang akan Anda pilih.

Asuransi tradisional merupakan produk asuransi murni. Artinya, asuransi ini hanya menawarkan manfaat pertanggungan asuransi tanpa adanya unsur investasi di dalamnya.

Ada tiga produk asuransi tradisional yang umum dimiliki perusahaan tradisional, yakni asuransi jiwa berjangka atau *term*, asuransi jiwa seumur hidup atau *whole life*, dan asuransi jiwa dwiguna atau *endowment*.

Sementara Asuransi unit link adalah produk asuransi yang dapat memberikan dua manfaat sekaligus dalam satu polis, yaitu manfaat perlindungan dan manfaat investasi yang memiliki risiko sesuai dengan dana investasi yang dipilih.

Jadi, setelah Anda melakukan pembayaran premi, sebagian premi akan dialokasikan ke manajer investasi untuk dikelola ke berbagai instrumen investasi, seperti saham, obligasi atau instrumen lain sesuai dengan pilihan dana investasi Anda.

Return yang dihasilkan dari unit link sangat bergantung pada kondisi pasar. Meskipun terdapat kemungkinan untuk mendapatkan imbal hasil (*return*), tetapi kemungkinan risiko gagal *return* juga sama tingginya. Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk memahami profil risiko dengan baik dan menyesuaikan pilihan alokasi dana investasi sesuai dengan profil risiko masing-masing.

Beberapa ahli asuransi unit link menyarankan bila Anda memiliki polis asuransi ini, disarankan untuk rutin melakukan *top up* agar nilai tunainya bertambah dan rutin melakukan pengecekan terhadap nilai tunai unit link.

Return yang dihasilkan dari unit link tersebut bisa Anda tarik kapan saja tetapi dengan catatan bahwa bila Anda menarik *return* tersebut maka polis yang Anda miliki berpotensi lapsed dikarenakan nilai tunai tidak cukup untuk memenuhi kewajiban membayar beberapa biaya.

Judul	Astra Life Catat Jumlah Tertanggung Tumbuh 7 Kali Lipat
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Positif Astra Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211215/215/1477892/astra-life-catat-jumlah-tertanggung-tumbuh-7-kali-lipat
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Astra Life Catat Jumlah Tertanggung Tumbuh 7 Kali Lipat

Jumlah tertanggung PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) tumbuh 7 kali lipat sejak berdiri pada 2014.



Denis Riantiza Melanova - Bisnis.com

15 Desember 2021 | 14:10 WIB



Gedung Astra Life - astralife.co.id

Bisnis.com, JAKARTA -- PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) telah mencatatkan pertumbuhan jumlah tertanggung sebesar 7 kali lipat sejak berdiri pada 2014.

"Jumlah tertanggung ketika kami mulai 2014 itu 424.000, di kuartal III/2021 ini kami sudah 3,4 juta. Sudah meningkat 7 kali lipat," ujar Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life, Selasa (14/12/2021).

Selain itu, dia menyampaikan Astra Life juga mencatatkan pertumbuhan total aset hampir 6 kali lipat sejak berdiri. Hingga kuartal III/2021 ini, total aset Astra Life telah mencapai Rp6,9 triliun atau tumbuh 22 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Dari sisi pendapatan premi, perusahaan membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp4 triliun sampai dengan kuartal III/2021. Realisasi ini tumbuh 58 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Judul	Astra Life Beri Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211215/215/1477835/astra-life-beri-edukasi-perencanaan-keuangan-dan-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Astra Life Beri Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa

Indeks literasi keuangan di Indonesia mencapai 38,03 persen dan indeks inklusi keuangan 76,19 persen pada 2019. Angka tersebut masih tergolong rendah.



Denis Riantiza Meilanova - Bisnis.com

15 Desember 2021 | 12:15 WIB



Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi memberikan sambutan dalam media workshop Financial Planning & Life Insurance 101 - Kickstart Your Financial in 2022 di Jakarta, Selasa (14/12/2021) - Denis Riantiza M

Bisnis.com, JAKARTA -- PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) menggelar media workshop untuk memberikan pemahaman dasar terkait perencanaan keuangan dan asuransi jiwa kepada para jurnalis.

Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life, mengatakan bahwa workshop dengan tema Financial Planning & Life Insurance 101 - Kickstart Your Financial in 2022 merupakan salah satu kontribusi dari Astra Life untuk mendukung peningkatan literasi keuangan.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2019, indeks literasi keuangan di Indonesia mencapai 38,03 persen dan indeks inklusi keuangan 76,19 persen. Angka tersebut masih tergolong rendah.

Judul	Produk Unit Link Tumbuh 9% di Semester II/2021
Nama Media	Swa.co.id
Newstrend	Pertumbuhan Asuransi Unit Link
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/produk-unit-link-tumbuh-9-di-semester-ii-2021
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Positif

Produk Unit Link Tumbuh 9% di Semester II/2021

by **Sri Niken Handayani** - December 15, 2021



Rear View of family walking riverbed

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) per Semester II/2021 menunjukkan kontribusi pendapatan premi sebesar 62,5% dari produk unit-link industri asuransi jiwa, atau mencapai Rp 93,3 triliun, tumbuh 9% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Mengawal produk unit link sekaligus menjaga pertumbuhan industri asuransi, AAJI dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama membuat kerangka peraturan untuk menjamin perlindungan terhadap nasabah dan meningkatkan pelayanan asuransi.

Rumusan regulasi mencakup tiga pilar utama yaitu perusahaan asuransi, tenaga pemasar, dan nasabah. Ketua Dewan AAJI, Budi Tampubolon mengatakan, produk asuransi unit link yang mengombinasikan manfaat proteksi dan investasi menawarkan kemudahan kepada masyarakat untuk tidak perlu memiliki dua produk keuangan. Dengan memiliki produk asuransi unit link, kebutuhan investasi masyarakat terpenuhi dari satu produk keuangan saja.

Dosen MM FEB Universitas Gajah Mada Kapler Marpaung, menyatakan bahwa kecakapan tenaga pemasar di masa lalu juga turut menjadi salah satu faktor. Menurutnya, saat ini kecakapan tenaga pemasar sudah jauh lebih baik, begitu juga kesadaran masyarakat akan pentingnya membeli produk asuransi melalui tenaga pemasar yang bertanggung jawab dan *committed*. Upaya edukasi yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan asuransi juga turut diapresiasi. Menggandeng para ahli finansial, edukasi kerap dilakukan di ranah media sosial yang ampuh menarik perhatian masyarakat. Diharapkan masyarakat dapat lebih paham akan produk-produk keuangan dan asuransi yang ditawarkan di luar sana. Pekerjaan edukasi kepada masyarakat menurut Kapler adalah tugas pekerjaan rumah OJK yang harus terus menerus digalakkan, apalagi OJK memiliki bidang khusus Edukasi dan Perlindungan Konsumen.

Judul	Moratorium Unitlink Solusi Agar Tak Termakan Janji Manis Agen Asuransi
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20211216065906-78-734675/moratorium-unitlink-solusi-agar-tak-termakan-janji-manis-agen-asuransi
Tanggal Berita	2021-12-16
Sentimen	Positif

ANALISIS

Moratorium Unitlink Solusi Agar Tak Termakan Janji Manis Agen Asuransi

Dinda Audriene | **CNN Indonesia**

Kamis, 16 Dec 2021 07:28 WIB

Bagikan :  

1. Moratorium Unitlink Solusi Agar Tak Termakan Janji Manis Agen Asuransi



Pengamat dan DPR mendorong produk asuransi berbasis Investasi atau unitlink perlu dlmoratorium agar masyarakat tak termakan janji manis agen asuransi. Ilustrasi demo nasabah asuransi. (CNN Indonesia/Adi Maulana Ibrahim).

Jakarta, CNN Indonesia -- Masalah **unitlink** seperti tidak pernah ada habisnya. Korban yang mengaku rugi dengan produk **asuransi** berbalut **investasi** itu bukannya berkurang tapi malah bertambah tahun demi tahun.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat laporan masyarakat terkait unitlink naik dari 360 pada 2019 menjadi 593 pada 2020. Data terakhir April 2021, laporan nasabah unitlink menembus 293 pengaduan. Angkanya diperkirakan terus bertambah sampai akhir tahun ini.

Masih ingat salah satu korban unitlink sekaligus Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati? Dia mengaku tertipu oleh agen AIA Financial ketika membeli produk asuransi unitlink pada 2013 lalu.



Judul	Ramai Aduan Dari Pemegang Polis Unit Link, Ayo Kenali Risikonya
Nama Media	Trenasia.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Unit Link
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/ramai-aduan-dari-pemegang-polis-unit-link-ayo-kenali-risikonya
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Positif

Ramai Aduan Dari Pemegang Polis Unit Link, Ayo Kenali Risikonya

15 Desember 2021 22:36 WIB

Penulis: [Yosi Winosa](#)

Editor: [Rizky C. Septania](#)



Ilustrasi pemegang polis unit link (TrenAsia)

JAKARTA –Belakangan banyak masyarakat pemegang polis asuransi jenis unit link mengadu ke OJK dan DPR lantaran merasa dirugikan. Bisa jadi Anda juga pernah ditawari jenis produk proteksi tersebut dari tenaga pemasaran lewat email maupun telemarketing.

Sebenarnya seberapa besar risiko unit link? Melalui kanal sikapiuangmu.ojk.go.id, dijelaskan bahwa unit link merupakan pengembangan dari produk proteksi yang dikombinasikan dengan produk investasi.

Membeli produk unit link bak pepatah menyelam sambil minum air. Sekali melangkah, kita meraih beberapa hal sekaligus. Pertama, memperoleh polis asuransi untuk melindungi kita dari kejadian tak terduga di masa depan. Kedua, mendapatkan manfaat investasi yang akan menambah aset kita.

Judul	Digital Savvy, Milenial Punya Peran Besar
Nama Media	Batam Pos
Newstrend	Peran Milenial dalam Ekonomi
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Digital Savvy, Milenial Punya Peran Besar

Reporter : IPSADUP
Editor : YUNUS SUDHAR

JAKARTA (BP) - Kelompok milenial diyakini punya peran penting dalam upaya pemulihan ekonomi nasional (PEN). Potensi ini terlihat dari jumlah populasi kelompok tersebut di Indonesia sekaligus kemampuan milenial dalam pemanfaatan teknologi.

Direktur Jenderal Informasi dan Komunikasi Publik Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo), Husein Karim, menilai generasi milenial menjadi kunci pemulihan bangsa Indonesia pada masa depan dalam menghadapi persaingan global. Kelompok ini pun berperan mendorong pertumbuhan produktivitas yang berdampak pada peningkatan perekonomian Indonesia.

Dalam kesempatan sama, Presiden Komisaris BRIIle, Muhammad Syafi'i Ruzi, menyampaikan generasi tersebut memiliki sifat kreatif dan inovatif yang didukung oleh kemampuan melek digital atau digital savvy. Poin inilah yang membuat milenial dapat menjadi penggerak dalam pemulihan ekonomi nasional.

"Jadi, harapan kita milenial menapang UMKM go digital dalam migrasi operasional ke hybrid offline to online, membangun isu konektivitas, infrastruktur, privasi data, dan



ILUSTRASI. Milenial makin banyak yang berkecimpung di dunia fintech.

keamanan siber. Milenial juga dapat menciptakan lapangan kerja berbasis ekonomi kreatif yang memiliki daya saing baik secara nasional dan global," jelas Syafi'i Ruzi dalam webinar bertajuk "Sosialisasi Peran Milenial dalam Mempercepat Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN)" akhir pekan lalu.

Sementara itu, Chief of Product/ANA Indonesia, Ranga Winono, mengatakan bahwa kemampuan milenial dalam memanfaatkan teknologi dapat menjadi jembatan dari tiap

generasi.

"Mereka juga mempunyai rasa keinginan tinggi dan mempunyai pencapaian ketika berkecimpung, juga akhirnya mengajarkan orang lain untuk beradaptasi ke digital," tuturnya.

Badan Pengurus Pusat FEB HIMPAS Bidang Riset dan Kompetisi Pemuda Asari menambahkan, milenial memiliki kemampuan beradaptasi yang efektif sehingga dapat bekerja secara cepat dan pintar. Mereka juga menyukai hal-hal

yang simpel dan transaksi finansial non tunai.

"Milenial juga cenderung tidak mementingkan kepemilikan, yang terpenting adalah merupakan peluangnya. Mereka juga senang travel," paparnya.

Terkait Business Development for Millennials Allianz Life Indonesia, Renna Jovetta Harbuan, mengungkapkan, di perusahaannya populasi milenial sudah mencapai 64 persen. Menurutnya, ini menjadi peluang sebagai motor pemulihan ekonomi. (*)

Judul	Tanggapan PT AXA Mandiri Financial Services
Nama Media	Jawa Pos
Newstrend	Tanggapan AXA Mandiri
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-12-16
Sentimen	Netral

Tanggapan PT AXA Mandiri Financial Services

SEHUBUNGAN dengan dimuatnya *Surat Pembaca* yang disampaikan Bapak Rachmad Zainuri di *Jawa Pos* pada 1 Desember 2021 dengan judul "Asuransi AXA Merugikan Saya", perkenankan kami untuk memberikan penjelasan mengenai hal itu.

Dapat kami sampaikan bahwa AXA Mandiri telah menghubungi Bapak Rachmad pada 2 Desember 2021 untuk memberikan penjelasan atas aspirasi yang disampaikan. Kami juga menginformasikan kepada Bapak Rachmad tentang karakteristik dan manfaat produk Asuransi Mandiri Heart Protection. Kami mengapresiasi Bapak Rachmad karena menyetujui untuk tetap mengaktifkan polis asuransinya.

Lebih lanjut kami sampaikan bahwa AXA Mandiri senantiasa mengedepankan itikad baik

bagi kepentingan kedua pihak dalam menyelesaikan setiap masalah sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku, serta prinsip *good corporate governance*. AXA Mandiri berkomitmen untuk mengedepankan pelayanan kepada nasabah dengan cepat, mudah, dan transparan. Bagi kami, tidak ada yang lebih penting selain memberikan pelayanan maksimal kepada seluruh nasabah sesuai dengan aturan yang berlaku. Demikian penjelasan ini kami sampaikan. Terima kasih atas perhatian yang diberikan.

LUILE SAWITRI,
Head of Corporate Communications & Event Management PT AXA Mandiri Financial Services
 AXA Tower Lt 10 Jalan Prof Dr Satrio Kav. 18 Kuningan City, Jakarta

Judul	Perkuat Layanan, BRI Life Resmikan Sentralisasi Contact Center
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	BRI Life Contact Center
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2021-12-16
Sentimen	Netral



Judul	Berita Foto - BCIC Gandeng Sequis Financial
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kerjasama BCIC dan Sequis Financial
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-12-16
Sentimen	Netral



Judul	Kelas Rawat Inap BPJS Dihapus, Asuransi Swasta Soroti Mekanisme Benefit Sharing
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Mekanisme Benefit Sharing BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1539781/kelas-rawat-inap-bpjs-dihapus-asuransi-swasta-soroti-mekanisme-benefit-sharing
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Asuransi Swasta Kaji Peluang dari Kelas Rawat Inap Standar BPJS Kesehatan

Reporter: [Bisnis.com](#)

Editor: [Kodrat Setiawan](#)

Kamis, 16 Desember 2021 05:36 WIB



Ilustrasi BPJS Kesehatan. TEMPO/Tony Hartawan

TEMPO.CO, Jakarta - Para pelaku usaha asuransi swasta masih mengkaji peluang dari skema urun biaya atau benefit sharing dengan [BPJS Kesehatan](#) dalam rencana penerapan kelas standar layanan Jaminan Kesehatan Nasional (JKN).

Direktur PT Zurich Asuransi Indonesia Tbk. Wayan Pariama mengatakan, pada sistem kelas layanan [rawat inap](#) BPJS Kesehatan, perseroan telah memiliki solusi manfaat pertanggungan atas selisih biaya bagi masyarakat yang menghendaki kelas yang lebih tinggi dari haknya.



Sementara itu, terkait skema *benefit sharing* dalam rencana penerapan kelas standar, pihaknya masih melakukan peninjauan.

"Kalau sekarang ini disamakan, kami masih mencari apa yang bisa kami tawarkan manfaatnya," ujar Wayan, Rabu, 15 Desember 2021.

Ia tak memungkiri masih ada kebutuhan masyarakat untuk mendapatkan pelayanan yang lebih nyaman dari yang dilindungi oleh BPJS Kesehatan. Tentunya ini bisa menjadi peluang bagi para pemain asuransi swasta.

"Misalnya, seperti sekarang sudah disediakan Transjakarta yang nyaman, tapi ada orang yang masih naik taksi karena nyamannya beda. Nah, BPJS itu dia fasilitas yang umum. Pada saat orang yang mau lebih nyaman di situ kami bisa mainkan," tuturnya.

Judul	Alihkan Polis Ke IFG Life, Jiwasraya: Dilakukan dengan Hati -Hati
Nama Media	Trenasia.com
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/alihkan-polis-ke-ifg-life-jiwasraya-dilakukan-dengan-hati-hati
Tanggal Berita	2021-12-15
Sentimen	Netral

Alihkan Polis Ke IFG Life, Jiwasraya: Dilakukan dengan Hati -Hati

15 Desember 2021 21:30 WIB

Penulis: Yosi Winosa

Editor: Rizky C. Septania

TUJUAN PROGRAM RESTRUKTURISASI POLIS

PT ASURANSI JIWASRAYA (PERSERO)

Pemerintah saat ini berupaya untuk menyelamatkan polis PT Asuransi Jiwasraya (Persero) melalui program Restrukturisasi. Lalu, apa tujuan program Restrukturisasi Polis Jiwasraya?



Ilustrasi Program Restrukturisasi Polis Jiwasraya (Website Jiwasraya)

JAKARTA - PT Asuransi Jiwasraya (Persero) memastikan proses pengalihan Polis hasil Program Restrukturisasi ke PT Asuransi Jiwa IFG (Indonesia Financial Group) atau IFG Life dilakukan dengan prinsip kehati-hatian.

Direktur Kepatuhan & SDM Jiwasraya, R. Mahelan Prabantariko menjelaskan bahwa pengalihan polis ke IFG Life dilakukan dengan mengedepankan prinsip kehati-hatian dan mengikuti peraturan yang berlaku.

"Pengalihan polis ini menjadi fase akhir rangkaian program restrukturisasi. Terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung Program Restrukturisasi Jiwasraya, mulai dari pemegang saham, regulator, para pemegang polis hingga pihak-pihak terkait," kata Mahelan dalam keterangan tertulis di website resmi perusahaan, seperti dikutip Rabu, 15 Desember 2021.

Pernah 'Hina' Indonesia, AS Kini Tertarik Investasi di Bidang Infrastruktur dan Kesehatan

Fokus Garap Ritel dan UMKM, Bank KB Bukopin Segera Migrasi ke Sistem Baru dari Korsel

Transformasi Digital, Ini Agenda Strategis Bank KB Bukopin 2 Tahun Ke Depan

Manajemen Jiwasraya juga masih memberikan kesempatan bagi para pemegang polis yang belum memberikan respon atas penawaran Program Restrukturisasi selama satu bulan ke depan, untuk bisa menghubungi kantor Jiwasraya terdekat jika berkeinginan mengikuti Program Restrukturisasi.

Sebelumnya perusahaan telah menyampaikan sedikitnya tiga kali himbauan serta ajakan. Himbauan disampaikan melalui surat resmi, saluran komunikasi, surat kabar, hingga pemberitahuan berkala ke nomor-nomor bersangkutan."

Seperti diketahui, perusahaan per 14 Desember 2021 tengah mengalihkan polis ke IFG Life. Pengalihan ini akan berlangsung selama tiga bulan ke depan.

Dalam pelaksanaan Program Restrukturisasi yang merupakan upaya penyelamatan manfaat polis Jiwasraya, pemerintah selaku pemegang saham Jiwasraya telah menyiapkan dana senilai Rp 20 triliun yang diberikan kepada PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) atau Indonesia Financial Group (IFG).

Dana ini nantinya akan disalurkan IFG kepada anak usahanya yakni IFG Life yang akan meneruskan pemberian manfaat polis eks Jiwasraya.