

Senin, 14 November 2022

Judul	Gandeng DBS Bank, Manulife Luncurkan Produk Asuransi Digital dengan Premi Mulai dari Rp50 Ribu
Nama Media	Dream.co.id
Newstrend	Kolaborasi DBS dan Manulife
URL	https://finansial.bisnis.com/read/20221110/215/1596854/aaji-masa-transisi-lembaga-penjaminan-polis-bisa-2-tahun
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral

Asuransi digital ini memberikan uang pertanggungan hingga Rp 1 miliar dengan masa pertanggungan 8-15 tahun.

Dream - Berdasarkan data Future Ready Survey 2022 yang dilakukan oleh Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia, 61 persen responden Indonesia menyatakan ketertarikannya pada asuransi untuk melindungi mereka seiring bertambahnya usia.

Kendati demikian, banyak responden yang menyatakan bahwa mereka belum mempersiapkannya. Untuk itu, Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia meluncurkan produk asuransi jiwa MiFirst Life Protector (MiFLIP), melalui aplikasi digibank by DBS. Premi produk tersebut mulai dari Rp50 ribu.

Judul	Masuki Usia ke-27, Prudential Indonesia Terus Berinovasi Untuk Perlindungan
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Program Prudential Community
URL	https://infobanknews.com/masuki-usia-ke-27-prudential-indonesia-terus-berinovasi-untuk-perlindungan/
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral

Masuki Usia ke-27, Prudential Indonesia Terus Berinovasi Untuk Perlindungan

👤 Rezkiana Nisaputra 📅 November 14, 2022



Judul	OJK Beberkan Alasan Kinerja Industri Asuransi Jiwa Turun di Kuartal III 2022
Nama Media	Warta Ekonomi
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa Kuartal III 2022
URL	https://finance.wartaekonomi.co.id/read14005/ojk-beberkan-alasan-kinerja-industri-asuransi-jiwa-turun-di-kuartal-iii-2022
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral

Sejalan dengan itu, hingga saat ini industri asuransi jiwa masih dalam proses menyesuaikan aturan terbaru terkait unitlink dari OJK, seiring terbitnya Surat Edaran OJK No. 5/2022 tentang PAYDI pada Maret 2022 lalu.

Apabila sudah adanya titik temu antara minat masyarakat dengan munculnya produk asuransi yang mampu menjangkau segmen lebih luas dan turut disertai kesiapan agen dalam rangka memasarkannya, ada peluang pendapatan premi pada tutup buku tahun ini lebih baik ketimbang tahun lalu.

Sementara itu, Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Nonbank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono menyatakan, pihaknya akan terus mendorong perusahaan asuransi untuk melakukan monitoring terhadap kinerja tenaga pemasar atau agen asuransi, khususnya dalam menyampaikan informasi kepada calon nasabah secara lengkap, benar, dan jelas.

Judul	Sun Life Salurkan Rp 14 Miliar Dukung Pencegahan Dini Diabetes
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Program Cegah Diabetes Sun Life
URL	20
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	netral

Sun Life Salurkan Rp 14 Miliar Dukung Pencegahan Dini Diabetes

JAKARTA, ID – PT Sun Life Finansial Indonesia (Sun Life) menyalurkan dana senilai Rp 14 miliar sebagai wujud komitmen pencegahan dini terhadap penyakit diabetes. Perusahaan menjadi komitmen selama 3 tahun bersama Wahana Visi Indonesia untuk memperkuat program *Build Our Kids' Success* (BOKS) di Indonesia.

Chief Marketing Officer Sun Life Indonesia Shirley Ge mengungkapkan, diabetes sedidulnya merupakan risiko kematian dini seseorang. Kebutuhan untuk meningkatkan kesadaran dan memberikan edukasi yang berkualitas tentang diabetes menjadi sangat mendesak. "Melalui program BOKS, kami berharap dapat membantu pemeritah

Indonesia dalam mencegah diabetes tipe-2 pada anak Indonesia dengan mengajarkan mereka pada pola hidup aktif dan sehat sejak dini," ungkap Shirley melalui siaran pers, Senin (14/11/2022).

Dia menerangkan, Sun Life Indonesia berkomitmen untuk terus membantu jutaan keluarga mencapai kemampuan finansial dan menjalani kehidupan yang lebih sehat. Pihaknya juga mengedukasi masyarakat akan pentingnya gaya hidup aktif dan sehat sebagai langkah pencegahan dini terhadap risiko sindrom metabolik, termasuk diabetes melitus.

BOKS pertama kali diluncurkan di Amerika Serikat pada 2009 sebagai program aktivitas fisik gratis untuk

anak-anak dari segala usia dan kemampuan. Bermitra dengan Wahana Visi Indonesia, Sun Life memperkenalkan program BOKS di Indonesia untuk mempromosikan gaya hidup aktif dan sehat di kalangan anak-anak usia sekolah di Indonesia.

Shirley memaparkan, program BOKS menargetkan sebanyak 800 anak sebagai penerima manfaat tidak langsung. Kemudian sebanyak 2.000 siswa di 10 sekolah di Jabodetabek, 8.000 siswa di 40 sekolah di Kabupaten Manggarai dan Manggarai Barat, dan 10,8 ribu peserta baru setiap tahun.

Sementara itu, Ministry Quality and Impact Director Wahana Visi Indonesia Mitra Tobing menerangkan, selama fase awal pelaksanaan-

nya, program BOKS telah melatih 289 guru melalui program *Training of Trainers* (ToT). Hingga saat ini, Program BOKS berhasil menjangkau 12.194 anak yang tersebar di 51 sekolah dasar di berbagai wilayah. "Bersama Sun Life, program BOKS akan terus memperluas jangkauannya ke lebih banyak lokasi di Nusa Tenggara Timur dan Jakarta," jelas dia.

Pada awal tahun ini, Sun Life bermitra dengan Active Healthy Kids Global Alliance (AHKGA), utamanya untuk mendukung *Active Healthy Kids Indonesia Report Card*, sebuah laporan yang memberikan penilaian dan rekomendasi utama untuk peningkatan aktivitas fisik pada anak-anak. (pri)

Judul	Bancassurance Menjanjikan
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kerja sama Manulife dan Bank DBS
URL	15
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral

| STRATEGI ASURANSI |

Bancassurance Menjanjikan

Bisnis, JAKARTA — Manulife Indonesia menggeber *bancassurance* atau produk asuransi jiwa yang dipasarkan agen perbankan melalui kerja sama dengan Bank DBS Indonesia.

Chief Bancassurance Officer PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Amy Gochuico juga menambahkan bahwa produk asuransi MIFLIP dirancang untuk mengakomodasi transaksi digital yang masif dilakukan oleh generasi milenial. Dengan demikian, dia berharap perusahaan bisa menjangkau generasi milenial yang menginginkan kemudahan akses.

"Pada survei Manulife Asian Care 2020, pelanggan utama kami transaksi *online*," ujarnya saat jumpa pers di Jakarta, Senin (14/11).

Sekilas mengenai kelebihan MIFLIP, layanan asuransi digital tersebut menawarkan uang pertanggungan hingga Rp1 miliar, proses registrasi mudah tanpa *medical check up*, hingga jaminan premi 100% kembali.

Lebih lanjut, asuransi MIFLIP sudah tersedia di aplikasi *digibank by DBS*.

Head of Investment and Insurance PT Bank DBS Indonesia Djoko Soelistyo mengatakan MIFLIP lahir sebagai jawaban atas besarnya minat masyarakat Indonesia terhadap produk asuransi jiwa.

"Ternyata, 64% dari responden [survei yang diadakan DBS] itu mereka mengatakan tertarik dengan produk asuransi jiwa. Hanya saja, baru 7% yang memiliki polis asuransi jiwa," katanya.

Sebelumnya, Presiden Direktur Sequis Financial Edisjah mengatakan perusahaan melakukan berbagai upaya untuk mencapai pertumbuhan premi 8% hingga 10% pada 2022. Untuk mencapai target tersebut, perusahaan telah melakukan kemitraan strategis *bancassurance*.

"Kami harapkan tahun-tahun mendatang dapat tetap terjalin dan meningkat, baik manfaat dan jangkauan nasabah. Kami pun menargetkan dapat menambah mitra baru pada tahun depan," ujar Edisjah kepada *Bisnis*.

Strategi lainnya yakni melakukan inovasi produk untuk memperluas jangkauan terhadap nasabah baru. Menurutnya, inovasi produk akan terus dilakukan pada 2023 untuk menjawab kebutuhan nasabah maupun calon nasabah.

"Kami pun menyadari kebutuhan akan manfaat asuransi terus berubah dan meningkat sehingga kami harus lebih fleksibel mengikuti perkembangan zaman," ujarnya. (ARhan Asmansy/Nisbi Aharuz)

Judul	Peluncuran Mifirst Life Protector
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Program Kolaborasi Manulife dan DBS
URL	15
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral



Judul	Aksi Akuisisi Asuransi Semakin Banyak
Nama Media	Kontan
Newstrend	Akuisi Bisnis Asuransi
URL	6
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral

AKUISISI ASURANSI

Aksi Akuisisi Asuransi Semakin Semarak

JAKARTA. Meski banyak diwarnai fusi, bisnis asuransi masih memiliki daya tarik di mata investor. Permodal, baik yang lokal hingga asing, beres-beres masuk ke asuransi.

Komisaris Utama Indonesia Financial Group, Fauzi Ichsan menuturkan fenomena akuisisi perusahaan asuransi di masa kini akan semarak seperti apa yang pernah terjadi di industri perbankan pada 20 tahun lalu.

Menurut dia, aksi akuisisi maupun merger asuransi yang terjadi saat ini memang sudah diperkhankan banyak pihak,

termasuk regulator. Menurut dia, ini memudahkan regulator untuk memantau jumlah perusahaan asuransi yang bisa semakin sedikit.

"Dengan konsolidasi, tingkat permodalan juga pasti akan membaik," ujar Fauzi, kemarin. Fauzi enggan menyebut nama perusahaan yang akan mengakuisisi.

Namun jika mengutip *Bloomberg*, beberapa investor dikabarkan tengah membidik untuk mengakuisisi perusahaan asuransi jiwa yang dimiliki oleh PT Bank Negara Indonesia Tbk, yaitu BNI Life.

Sejumlah nama yang disebut berniat mengambilalih saham BNI Life adalah Singapura Life Holdings Pte (Singlife), Prudential Plc, dan PT Astra International Tbk.

Proses akuisisi BNI Life masih dalam tahap awal. Karena itu tidak tertutup kemungkinan ada nama lain yang meminati BNI Life.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan tidak memberikan banyak komentar terkait kabar akuisisi. Ia menyebut belum memiliki informasi yang pasti.

"Saya cuma mendengar dari

media saja," ujar Eben kepada KONTAN, Senin (14/11).

Sebagai informasi, saat ini pemegang saham mayoritas BNI Life adalah BNI dengan persentase kepemilikan saham sebanyak 60%. Sebanyak 40% saham yang tersisa dimiliki Sumitomo Life Insurance Co, yang juga pemegang saham Singlife.

Rencana penjualan BNI Life pernah mencuat pada Juli lalu. Di saat itu, disebut bahwa transaksi itu dapat bernilai sekitar US\$ 1 miliar. Sementara itu, Astra Indonesia belum memberikan komentar apa-

pun terkait ketertarikan tersebut. Sebelumnya grup tersebut sempat dikabarkan mau menjual unit bisnis asuransi jiwa miliknya sendiri, Astra Life.

Belakangan akuisisi asuransi memang lumayan semarak. Beberapa nama yang sudah melakukan akuisisi di adalh Hanwha Life yang mengakuisisi Lippo General Insurance, Aseana Insurance yang menjadi pengendali PT Asuransi Bina Dana Artta. Lalu ada Sea Group yang mengakuisisi PT Asuransi Mega Pratama.

Adrianus Octaviano

Judul	Produk Bancassurance
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Kolaborasi DBS dan manulife
URL	6
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral



Judul	Kolaborasi Manulife & DBS
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Kolaborasi DBS dan manulife
URL	6
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral

Konter

Kolaborasi Manulife & DBS

JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia menggandeng Bank DBS Indonesia untuk meluncurkan produk *bancassurance* digital MiFirst Life Protection. Premi dari produk tersebut mulai dari Rp 50.000 per bulan.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh bilang, produk ini memiliki manfaat meninggal dunia atau ketidakmampuan total tetap dengan perlindungan hingga Rp 1 miliar dan masa pertanggungan 8 hingga 15 tahun. Secara rinci, uang pertanggungan tersebut disesuaikan berdasarkan usia ketika masuk. Misal, untuk pertanggungan maksimal Rp 1 miliar, bisa didapat ketika tertanggung masuk di usia 31 tahun-40 tahun.

"Nanti ketika masa pertanggungan selesai, uang premi bisa kembali 100%," ujar Richard dalam konferensi pers, Senin (14/10). Dia juga menyebut semua pembelian produk ini terlaksana secara digital. Meski tanpa perlu menyertakan hasil pemeriksaan kesehatan, namun tetap akan ada mitigasi risiko dari pihak penerbit produk.

Adrianus Octaviano

Judul	Update AJB
Nama Media	Kontan
Newstrend	Update Kasus AJB Bumiputera
URL	15
Tanggal Berita	15/11/22
Sentimen	Netral

Update AJB

PEMEGANG polis Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 masih menanti pembayaran klaim yang tertunggak. Penundaan terjadi karena AJB Bumiputera masih perlu melakukan penyehatan keuangan.

Juru Bicara Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJB Bumiputera 1912 RM Bagus Irawan menyebut, saat ini pihaknya masih menunggu hasil pemeriksaan Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Bagus menyebut, upaya menunggu RPK untuk disetujui OJK merupakan sikap manajemen untuk taat azas dan peraturan, serta menghormati OJK selaku regulator. Sehingga, pihaknya hanya mengikuti proses yang se-

dang berjalan.

RPK merupakan kunci bagi AJB Bumiputera bisa melakukan akselerasi. Di mana ada tiga fase yang bakal dilakukan, antara lain penyelamatan, penyehatan dan transformasi.

Bagus menambahkan pemegang polis pada pekan lalu telah mendatangi manajemen untuk menagih agar klaim segera dibayarkan.

Adrianus Octaviano