

POTRET

PERTALIFE E-MAGAZINE

EDISI 43 | Juni 2025

Terbit Setiap Bulan



RESILIENSI
KETANGGUHAN
YANG BERGERAK

Daftar Isi

04	BOD Message	17	Info DPLK	28	Rekomendasi
06	Topik Utama	19	Berita Pilihan	30	Berita Terkini
11	Transformasi Budaya	21	Profil		
13	Pojok Asuransi	23	Galeri Foto		
15	Pojok Aktuaria	26	Tips Kesehatan		

Susunan

Redaksi



Pembina

Hanindio W. Hadi

Pemimpin Redaksi

Amitya B. Koesnowadi

Redaktur Pelaksana

Ratih Triutami Wijayanti, Kuntoro

Sekretaris Redaksi

Dian Herlina, Riyan Giffari Zola

Reporter

Kuntoro, Dian Herlina, Nasrullah, Riyan Giffari Zola, Bayu Wicaksono

Foto

Bayu Wicaksono

Kolaborator

Semua Satuan Kerja yang terlibat dalam setiap edisi

Alamat

Tamansari Parama Boutique Office
Lantai 11 & 12, Jl. K.H. Wahid Hasyim
No.84-88, Jakarta Pusat 10340

Telepon/Fax

021-2788-6700

Website

www.pertalife.com

Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa, kesehatan dan dana pensiun yang terpercaya dan menjadi pilihan masyarakat

Misi

- Menyediakan produk-produk asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun yang inovatif dan kompetitif
- Mengelola dana nasabah secara transparan, akurat, dan akuntabel
- Memberikan kepuasan pelayanan kepada nasabah secara maksimal dan terpercaya yang dilakukan dengan profesional
- Memberikan nilai tambah berkelanjutan kepada para pemangku kepentingan
- Menyelenggarakan usaha berdasarkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dan manajemen risiko.

Tata Nilai Perusahaan

S Service Excellence

Mengutamakan Kepuasan Nasabah

P Professional

Bekerja dengan etika dan standar kerja yang tinggi

I Integrity

Menerapkan kejujuran dan keterbukaan dalam melakukan pekerjaan

R Responsibility & Trustworthy

Bertanggung jawab dan dapat dipercaya

I Innovative

Berusaha mencari ide-ide baru yang dapat memberikan nilai tambah bagi Perusahaan

T Teamwork

Mengutamakan kerja sama untuk mencapai tujuan bersama



Dari Redaksi

Salam hangat,

Zaman berubah tanpa aba-aba. Ketidakpastian tak lagi datang sesekali, melainkan menjadi lanskap baru dalam setiap langkah. Di tengah arus yang tak menentu, resiliensi menjadi lebih dari sekadar kemampuan bertahan. Ia adalah seni untuk tetap teguh sekaligus lentur: berpijak pada nilai, namun sigap membaca arah.

Tema edisi kali ini, Resiliensi: Ketangguhan yang Bergerak, merangkum ikhtiar kita untuk terus relevan, bukan dengan bertahan pasif, melainkan bergerak aktif. Di sinilah tiga prinsip utama PertaLife Insurance, Care, Commit, dan Agile menjadi kompas bersama.

Kami percaya, ketangguhan tidak selalu bersuara lantang. Ia bisa hadir dalam bentuk sederhana: pilihan untuk tetap menyelesaikan tugas dengan integritas, keberanian untuk meminta bantuan, atau sikap tenang saat yang lain panik. Ketangguhan seperti inilah yang, perlahan namun pasti, membentuk karakter kolektif kita sebagai Perwira PertaLife.

Karena di tengah dunia yang bergerak cepat, yang dibutuhkan bukan hanya kecepatan, melainkan ketangguhan yang bernapas.

Salam,

Redaksi POTRET

“Melangkah Bersama, Menjawab Masa Depan”

Perwira PertaLife yang saya banggakan,

Di tengah perubahan yang tak lagi mengenal jeda, PertaLife Insurance memilih untuk tidak hanya mengikuti arus. Kami memutuskan untuk mendahului. Karena dalam industri asuransi dan dana pensiun, yang bertahan bukanlah yang paling besar, melainkan yang paling mampu menyesuaikan diri.

Itulah mengapa **resiliensi** menjadi fondasi utama strategi kami ke depan. Bagi kami, resiliensi bukan sekadar soal bertahan di tengah guncangan. Ia adalah kemampuan membaca arah, menyesuaikan langkah dengan sigap, dan tetap berpijak pada nilai yang diyakini. Di dunia yang terus bergerak dan kompleks, kekuatan sejati lahir dari dalam. Bukan dari angka di laporan keuangan, tapi dari cara orang-orang di dalam perusahaan berpikir dan bergerak.

Saya percaya bahwa masa depan perusahaan tidak bisa hanya digerakkan oleh sistem dan aturan. Ia harus digerakkan oleh manusia yang hidup di dalamnya. Oleh setiap Perwira PertaLife yang membawa semangat, akal sehat, dan keberanian untuk mengambil keputusan. Karena itu, strategi kami bukan hanya soal digitalisasi atau efisiensi. Yang lebih penting adalah memastikan budaya kerja kita mampu merespons zaman.

Kami merumuskan tiga prinsip utama sebagai arah langkah: **Care**, **Commit**, dan **Agile**. **Care** berarti kepedulian yang nyata, bukan basa-basi. Kepedulian yang hadir dalam cara mendengarkan, berbagi beban, dan memberi ruang untuk tumbuh. **Commit** adalah komitmen terhadap profesionalisme dan tanggung jawab, terutama saat tekanan datang. Dan **Agile** adalah kelincahan untuk membaca situasi dan bergerak cepat, tanpa kehilangan arah.



■ Hanindio W. Hadi

*Direktur Utama
PT Perta Life Insurance*

Nilai-nilai ini bukan untuk dipajang di poster ruang rapat. Mereka harus hidup dalam percakapan sehari-hari, dalam pengambilan keputusan, dan dalam cara kita menghadapi tantangan baru. Ketika seluruh tim bergerak dengan landasan yang sama, arah besar organisasi menjadi lebih kuat dan jelas.

Ke depan, tantangan tidak akan berkurang. Kompetisi semakin ketat, kebutuhan nasabah semakin canggih, dan kecepatan menjadi penentu. Karena itu, kami membangun organisasi yang tidak hanya efisien, tapi juga adaptif dan berani. Kami tidak ingin menjadi perusahaan yang lambat karena takut salah. Kami ingin menjadi perusahaan yang belajar cepat karena berani mencoba.

Itulah mengapa setiap Perwira PertaLife harus melihat dirinya bukan sebagai pelaksana, tapi sebagai penggerak. Kita butuh lebih banyak inisiatif, bukan hanya instruksi. Kita perlu keberanian memberi masukan, bahkan untuk hal yang dianggap tabu. Budaya kerja yang sehat lahir dari keterbukaan dan kepercayaan.

Resiliensi bukan milik satu jabatan atau satu tim. Ia adalah hasil dari kerja bersama yang konsisten. Dan kalau kita melangkah dengan keyakinan dan arah yang sama, perubahan bukan lagi sesuatu yang menakutkan. Ia akan menjadi peluang. Dan kita siap menyongsongnya, bersama.

Salam hangat,

Hanindio W. Hadi

Direktur Utama

PT Perta Life Insurance



RESILIENSI

Ketangguhan yang Bergerak

Perubahan dalam industri asuransi dan dana pensiun kini datang lebih cepat dan masif, didorong oleh kemajuan teknologi, regulasi yang terus berkembang, dan ekspektasi nasabah yang terus berubah. Ketahanan sebuah perusahaan saat ini tidak cukup hanya diukur dari finansial atau aset. Lebih dari itu, yang terpenting adalah kemampuan beradaptasi dengan cepat, tepat, dan tetap bernilai di tengah arus perubahan ini.

PertaLife Insurance memilih untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga melangkah lebih dulu. Perusahaan membangun kekuatan dari dalam dengan satu fondasi utama, yaitu resiliensi. Resiliensi di PertaLife Insurance bukan tentang kebal terhadap guncangan, melainkan kemampuan untuk membaca arah dan menyesuaikan langkah tanpa kehilangan nilai-nilai yang telah lama dijunjung tinggi.

Tiga prinsip yang dijalankan, yaitu **Care**, **Commit**, dan **Agile**, adalah inti dari budaya kerja yang diterapkan. Ketiga nilai ini diterapkan dalam keseharian, mulai dari cara bekerja, berinteraksi, hingga mengambil keputusan.

Berikut kami sajikan dalam artikel Topik Utama mengenai pandangan para pemimpin PertaLife Insurance Direktur Utama, Direktur Keuangan dan Investasi, serta Direktur Pemasaran yang menegaskan bahwa transformasi ini melibatkan seluruh elemen perusahaan. Setiap Perwira PertaLife memiliki peran penting dalam memastikan PertaLife Insurance tetap tangguh dan relevan, menjadikan resiliensi sebagai bagian dari DNA perusahaan yang dihidupi setiap hari.

BUDAYA KERJA yang Membangun Ketangguhan

■ **Hanindio W. Hadi**

Direktur Utama

PT Perta Life Insurance

Resiliensi tidak lahir dari ruang hening. Ia tumbuh dari medan sehari-hari: dari tantangan yang datang tiba-tiba, dari dinamika internal yang tak selalu rapi, dan dari keberanian mengambil keputusan meski tak semua jawaban tersedia. Di PertaLife Insurance, Direktur Utama Hanindio W. Hadi memilih untuk membangun ketangguhan bukan dari kebijakan yang tinggi di atas, tapi dari budaya kerja yang hidup di antara para Perwira PertaLife.

“Budaya kerja itu bukan dekorasi,” katanya suatu pagi dalam diskusi internal. “Ia harus terasa dalam cara kita menyapa, mengambil keputusan, bahkan saat kita gagal dan belajar ulang.”

PertaLife Insurance sedang menata ulang cara berpikir dan cara bergerak. Bukan karena tuntutan tren, melainkan karena kesadaran bahwa masa depan industri asuransi dan dana pensiun tidak bisa dijawab dengan cara lama. Di tengah derasnya digitalisasi, ketatnya regulasi, dan berubahnya pola pikir nasabah, yang paling dibutuhkan justru kemampuan menyesuaikan diri tanpa kehilangan arah. Di sinilah resiliensi menemukan bentuknya.

Care menjadi pondasi. Budaya peduli dibangun sejak dari interaksi sehari-hari antarpegawai hingga cara perusahaan menangani keluhan nasabah. Kepedulian juga berarti memahami kapasitas tim, memberi ruang tumbuh, dan tidak membiarkan satu divisi bergerak sendiri saat yang lain kesulitan.

Dari situ lahir **Commit**. Komitmen untuk menjaga standar kerja, menghormati etika profesional, dan terus belajar walau tak sedang diawasi. Komitmen ini juga yang menjaga integritas tetap menjadi mata angin dalam setiap langkah perusahaan. “Kalau

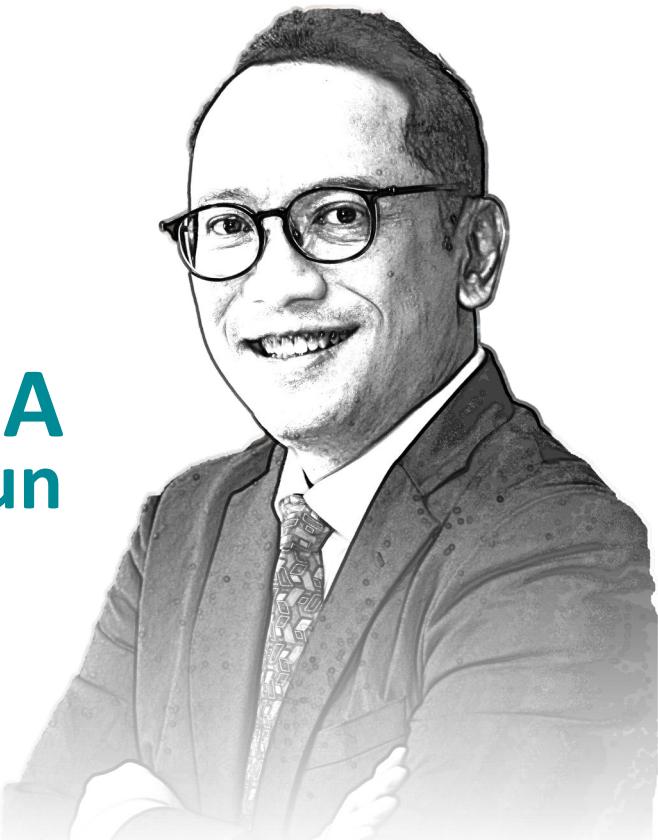
hanya mengikuti tekanan pasar, kita bisa kehilangan jati diri,” ujar Hanindio.

Namun komitmen butuh fleksibilitas. Maka **Agile** menjadi cara bergerak. Menyesuaikan strategi dengan cepat, merespons dinamika tanpa birokrasi berlapis, dan memberi kepercayaan agar keputusan bisa diambil lebih dekat ke lapangan. Menurut Hanindio, kelincahan adalah bentuk kecerdasan organisasi yang tidak bisa dipelajari hanya dari rapat.

Transformasi budaya di PertaLife Insurance bukan proyek semusim. Ia dibangun melalui keteladanan pimpinan, konsistensi pesan, dan ruang aman untuk mencoba hal baru. Ketika pimpinan berani berubah lebih dulu, budaya akan mengikuti.

“Kita tidak sedang mengejar popularitas organisasi,” kata Hanindio. “Yang kita bangun adalah daya tahan jangka panjang. Supaya dalam kondisi apapun, kita tetap relevan.”

Dengan budaya kerja yang terus disesuaikan dan nilai yang dijalankan, bukan hanya dipajang, PertaLife Insurance sedang membentuk organisasi yang tak sekadar bertahan, tapi mampu membaca arah dan mendahului perubahan.





MENJAGA NILAI di Tengah Arus Perubahan

■ **Sigit Panilih**

*Direktur Keuangan & Investasi
PT Perta Life Insurance*

Di industri asuransi dan dana pensiun yang bergerak cepat, kesehatan keuangan perusahaan tidak hanya diukur dari kekuatan aset atau arus kas semata. Keuangan adalah tentang menjaga nilai. Tentang bagaimana aset, strategi, dan keputusan investasi mampu menjaga keberlanjutan perusahaan sambil memastikan kepercayaan pemegang polis tetap terjaga.

Resiliensi dalam konteks keuangan bukan sekadar bertahan, tetapi juga kemampuan untuk tumbuh di tengah tekanan. Fluktuasi pasar yang semakin volatil, perubahan kebijakan moneter, dan transformasi digital yang merubah wajah industri, adalah tantangan nyata. Di sinilah kami melihat pentingnya beradaptasi dengan cepat dan berani mengambil keputusan, sambil tetap berpijak pada prinsip yang kokoh.

“Di PertaLife Insurance, kami tidak hanya berfokus pada angka. Kami juga memastikan bahwa strategi investasi kami berlandaskan pada keberlanjutan dan tata kelola yang sehat.” Kalimat ini adalah komitmen yang kami tanamkan dalam setiap langkah dan keputusan investasi yang kami ambil. Dengan mempertimbangkan faktor risiko dan peluang yang

muncul, kami memastikan portofolio kami dapat beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berubah. Hal ini tidak hanya menjaga stabilitas keuangan, tetapi juga memastikan kita tetap relevan dan tangguh menghadapi masa depan.

Kami mengutamakan integritas dalam setiap keputusan keuangan. **“Care”** memastikan dampak positif bagi nasabah dan seluruh pemangku kepentingan. Juga **“Commit”** menjaga kejujuran dalam setiap laporan dan keputusan. Serta **“Agile”** selalu siap untuk bergerak cepat dan tepat, tanpa mengorbankan ketelitian.

Dengan komitmen untuk terus berinovasi dalam pengelolaan keuangan dan investasi, PertaLife siap menghadapi masa depan yang penuh ketidakpastian. Karena kami percaya, resiliensi tidak hanya tentang bertahan, tetapi juga tentang bagaimana kita tumbuh dan beradaptasi bersama nilai-nilai yang kuat. Inilah yang menjadikan kami siap untuk terus berkembang, meskipun dunia terus berubah.



MEMBANGUN RESILIENSI

Melalui Inovasi Pemasaran yang Adaptif

■ **Martino Faishal Saudi**

Direktur Pemasaran

PT Perta Life Insurance

Perubahan yang cepat dalam industri asuransi dan dana pensiun menuntut pemasaran untuk lebih dari sekadar memperkenalkan produk atau meningkatkan *brand awareness*. Pemasaran kini harus menjadi ujung tombak dalam membangun resiliensi perusahaan. Di tengah disrupti teknologi, perubahan regulasi yang berkelanjutan, dan ekspektasi nasabah yang semakin tinggi, pemasaran memiliki peran strategis dalam menjaga keberlanjutan perusahaan.

Di PertaLife Insurance, pemasaran dipandang sebagai elemen kunci untuk memastikan perusahaan tetap relevan dan adaptif. Resiliensi dalam pemasaran bukan hanya tentang mempertahankan posisi yang sudah ada, melainkan juga tentang bergerak maju, merespons tantangan, dan memanfaatkan peluang yang ada. Kami tidak hanya menanggapi perubahan, tetapi menggunakan untuk mendorong inovasi yang berorientasi pada kebutuhan nasabah yang semakin kompleks.

Penerapan teknologi dan data menjadi fokus utama dalam memberikan pengalaman nasabah yang lebih personal dan relevan. Transformasi digital yang kami lakukan bertujuan untuk menciptakan efisiensi sekaligus meningkatkan kualitas interaksi dengan nasabah. Pemasaran digital menjadi saluran utama

dalam berkomunikasi, memungkinkan interaksi yang lebih cepat dan langsung. Dengan memanfaatkan teknologi yang ada, kami dapat menjangkau audiens lebih luas dengan pesan yang lebih tepat sasaran.

Namun, di balik teknologi, pemahaman mendalam terhadap kebutuhan nasabah tetap menjadi elemen terpenting. Prinsip *Care* menjadi dasar dalam setiap interaksi kami, bukan hanya untuk menawarkan produk, tetapi untuk lebih memahami apa yang sesungguhnya dibutuhkan oleh nasabah. Kami berusaha untuk menjadi mitra yang peduli dengan masa depan finansial mereka, bukan sekadar penyedia jasa asuransi atau dana pensiun.

“Resiliensi adalah kemampuan untuk tetap relevan dan berkembang, bukan hanya bertahan.” Ini adalah prinsip yang kami pegang teguh dalam setiap langkah yang kami ambil dalam strategi pemasaran maupun dalam hubungan kami dengan nasabah. Dengan pendekatan pemasaran berbasis resiliensi dan inovasi, kami yakin PertaLife Insurance dapat terus berkembang dan menjadi contoh bagi perusahaan lain dalam mengatasi tantangan besar dengan cara yang lebih adaptif dan responsif.



Pandangan para pemimpin PertaLife Insurance membuka mata kita tentang bagaimana resiliensi bukan sekadar bertahan di tengah perubahan, tetapi juga tentang memanfaatkan setiap tantangan untuk maju lebih cepat. Para pemimpin PertaLife Insurance tidak hanya berbicara soal bagaimana bertahan, melainkan bagaimana perusahaan ini siap menghadapi perubahan dengan langkah yang lebih cerdas dan cepat. **Care, Commit, dan Agile** bukan sekadar prinsip, melainkan DNA yang harus dihidupi oleh setiap Perwira PertaLife untuk memastikan perusahaan tetap relevan dan tangguh di masa depan.

Harapan redaksi, hal ini memberikan dorongan bagi seluruh Perwira PertaLife untuk merenung, apakah sudah cukup resiliensi yang dimiliki dalam menghadapi tantangan yang ada. Resiliensi bukan hanya tentang bertahan, tapi bagaimana setiap individu di dalam perusahaan ini dapat terus beradaptasi, berkembang, dan merespons perubahan dengan lebih gesit. Semoga ini menjadi panggilan untuk berinovasi, bergerak lebih cepat, dan tidak sekadar mengikuti arus, tetapi menjadi pelopor dalam setiap langkah yang diambil.

Semoga pesan dan penegasan dari bapak-bapak kita di atas, memberikan gambaran nyata tentang bagaimana perubahan bisa disikapi dengan cara yang berbeda. Bukan untuk takut atau berhenti, tetapi untuk melihatnya sebagai peluang untuk menjadi lebih baik, lebih kuat, dan lebih relevan.

BUDAYA BUKAN SPANDUK DI DINDING

Nilai Dijalankan, Bukan Dipajang

Perubahan dalam dunia asuransi dan dana pensiun tidak lagi datang perlahan. Ia menyerbu dari berbagai arah: teknologi yang terus berkembang, regulasi yang makin kompleks, hingga ekspektasi nasabah yang terus meningkat. Oleh karena itu, PertaLife Insurance menyadari bahwa kekuatan utama perusahaan tidak hanya terletak pada produk, strategi, atau sistem digital, tapi pada budaya kerja yang hidup dan dijalankan.

Alih-alih hanya fokus pada penguatan dari luar seperti sistem atau strategi pasar, PertaLife memilih langkah yang lebih mendasar yaitu membangun kekuatan dari dalam. Transformasi budaya ini dilakukan melalui penguatan resiliensi, yakni ketangguhan yang tidak sekadar reaktif terhadap perubahan, tapi juga proaktif, sadar arah, dan mampu beradaptasi dengan lincah. Dalam proses ini, tiga nilai utama menjadi panduan: **Care**, **Commit**, dan **Agile**. Nilai-nilai ini bukan hanya semboyan yang terpajang di dinding, tetapi prinsip yang dijalankan secara konsisten, dari ruang rapat hingga meja layanan nasabah.



Mangaranap Rabehka Nathalia
Vice President Human Capital &
Business Support
PT Perta Life Insurance

Nilai pertama: **Care**, dimulai dari hal yang sederhana: saling peduli. Di PertaLife, empati tidak berhenti di meja pelayanan. Ia hadir dalam percakapan antar rekan kerja, dalam cara atasan membuka ruang diskusi, dan dalam kesiapan satu tim membantu tim lain yang sedang menghadapi beban lebih. Budaya saling peduli ini menciptakan lingkungan kerja yang lebih terbuka, manusiawi, dan hangat.

“Lingkungan kerja yang supportif bukan sekadar soal fasilitas lengkap atau acara gathering yang meriah. Lebih dari itu, ini tentang bagaimana kita saling menjaga ritme dan memahami kebutuhan rekan kerja. Support itu adalah ketika kita tahu dan tanpa diminta, sigap mengisi kekosongan yang sedang tim lain hadapi,” ungkap Mangaranap Rabehka Nathalia, VP Human Capital & Business Support PertaLife Insurance.

Dari kepedulian itulah tumbuh nilai **Commit**: komitmen terhadap tanggung jawab. PertaLife Insurance meyakini bahwa profesionalisme sejati lahir dari rasa memiliki. Ketika seseorang merasa terhubung dengan pekerjaannya, maka standar tinggi bukan lagi beban, melainkan bagian dari tanggung jawab pribadi. Komitmen inilah yang menjaga integritas tetap terjaga, bahkan saat di bawah tekanan. Tidak ada ruang untuk setengah hati. Tidak ada kompromi atas kejujuran dan akuntabilitas. Di tengah ketidakpastian, komitmen menjadi jangkar yang meneguhkan arah.

Namun komitmen saja tidak cukup, untuk benar-benar tangguh, organisasi juga harus **Agile**: lincah dan adaptif. Dalam konteks ini, kelincahan bukan berarti bergerak serba cepat tanpa arah, melainkan kemampuan untuk membaca situasi, menyesuaikan diri, dan bertindak cepat tanpa harus menunggu birokrasi berlapis. Kepercayaan antar tim yang sudah terbentuk menjadi fondasi penting dalam menciptakan pengambilan keputusan yang cepat, tepat, dan efektif.

Transformasi budaya ini tidak hadir dari aturan baru. Ia lahir dari kebiasaan yang dibentuk dan dijalani bersama. Dari tim yang berani mencoba cara baru, dari pimpinan yang membuka telinga terhadap suara lapangan, serta dari evaluasi jujur terhadap proses lama yang ditinjau kembali. Dampaknya terasa nyata: layanan kepada nasabah menjadi lebih cepat tanggap, sementara koordinasi lintas divisi berlangsung lebih terbuka dan kolaboratif.

“Transformasi budaya bukanlah proyek satu tahun. Ini proses jangka panjang yang harus terus dijaga nyalanya,” tegas Nathalia.

Dengan **Care** sebagai fondasi, **Commit** sebagai arah, dan **Agile** sebagai cara bergerak, PertaLife Insurance tumbuh menjadi organisasi yang adaptif, dinamis, dan tetap berpijakan kuat pada nilai-nilai perusahaan. Di dunia yang terus berubah, yang bertahan bukanlah yang paling besar, melainkan yang paling mampu beradaptasi, tanpa kehilangan jati diri.



INFLASI MEDIS

Batas Ketangguhan yang Tak Terlihat

Biaya kesehatan kini menjadi bom waktu bagi banyak keluarga di Indonesia. Dengan inflasi medis yang terus melaju, satu rawat inap atau diagnosis penyakit serius bisa menghancurkan finansial keluarga dalam sekejap. Biaya rumah sakit yang semakin tinggi, ditambah dengan teknologi medis yang mahal, membuat akses terhadap layanan kesehatan berkualitas semakin sulit dijangkau. Tanpa proteksi yang tepat, banyak orang harus menghadapi kenyataan pahit bahwa kesehatan yang seharusnya menjadi hak dasar justru berubah menjadi beban finansial yang mengancam ketangguhan hidup mereka.

Inflasi medis bergerak lebih cepat dibanding inflasi umum. Penyebabnya kompleks, mulai dari kemajuan teknologi, perubahan pola penyakit menjadi lebih kronis dan degeneratif, hingga meningkatnya permintaan masyarakat terhadap layanan yang lebih nyaman dan cepat. Di balik semua itu, satu hal menjadi jelas: risiko keuangan akibat sakit bukan lagi sesuatu yang bisa disepelekan.

“Kenaikan biaya kesehatan adalah ujian ketangguhan finansial. Jika tidak dipersiapkan dengan baik, risiko kesehatan bisa menguras tabungan dan merusak stabilitas keuangan keluarga,” ujar DH Strategic & Product Development PertaLife Insurance RR Endah Wasis Wuwuh Mumpuni. Kenyataan di lapangan menunjukkan, semakin banyak orang yang terpaksa menunda pengobatan atau memilih layanan yang seadanya karena tidak siap menghadapi beban biaya yang tinggi.





Ketangguhan finansial tidak cukup hanya dengan menabung. Diperlukan perencanaan yang matang dan perlindungan yang mampu menyerap risiko besar. Itulah sebabnya, proteksi kesehatan menjadi elemen penting dalam strategi bertahan hidup di tengah situasi ekonomi yang tidak menentu. Resiliensi dalam konteks ini bukan hanya tentang kemampuan untuk pulih, melainkan juga tentang kesiapan menghadapi ketidakpastian.

Menjawab tantangan ini, banyak penyedia proteksi kini merancang manfaat yang adaptif terhadap tekanan inflasi medis. Mulai dari penyesuaian plafon manfaat secara berkala, hingga pengembangan perlindungan untuk penyakit kritis dan rawat jalan lanjutan. Fleksibilitas ini memberi ruang bagi individu untuk memilih perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya.

“Kami merancang manfaat yang tidak hanya mengikuti risiko medis, tetapi juga memberikan akses yang lebih luas kepada nasabah agar tetap bisa mendapat layanan optimal,” tambah Endah. Inovasi pun diarahkan pada layanan preventif, seperti integrasi dengan platform kesehatan digital, pemantauan gaya hidup, hingga konsultasi daring yang memungkinkan masyarakat lebih sadar dan peduli terhadap kesehatannya sejak dulu.

Pada akhirnya, inflasi medis bukan sekadar angka dalam laporan keuangan. Ia adalah realitas yang harus dihadapi. Dan dalam menghadapi realitas itu, hanya mereka yang siap secara finansial yang mampu tetap berdiri tegak. Proteksi bukan lagi pelengkap, tetapi bagian dari fondasi ketangguhan. Resiliensi bukan sekadar semboyan, melainkan strategi hidup yang nyata.

MENJINAKKAN RISIKO

Menaklukkan Ketidakpastian



Joko Suwaryo
Appointed Actuary
PT Perta Life Insurance

Dalam pusaran ekonomi yang tidak menentu, perusahaan asuransi dituntut untuk lebih dari sekadar stabil. Ia harus lincah, tahan banting, dan mampu membaca arah angin pasar. Ketangguhan, dalam konteks ini, bukan sesuatu yang diam. Ia harus bergerak, merespons, dan menyesuaikan diri. Di tengah ketegangan itu, profesi aktuaria berdiri sebagai pilar utama dalam membangun resiliensi yang hidup dan bernapas.

Inflasi yang melonjak memicu kenaikan klaim, terutama pada produk asuransi kesehatan dan properti. Perubahan suku bunga menggerus hasil investasi dan memengaruhi diskonto liabilitas. Pertumbuhan ekonomi yang melambat menekan permintaan produk dan kemampuan nasabah membayar premi. Sementara fluktuasi nilai tukar menambah tantangan bagi perusahaan dengan eksposur mata uang asing. Semua itu menunjukkan bahwa resiliensi bukan sekadar keteguhan, tapi kemampuan beradaptasi dalam kondisi yang berubah cepat.

Dalam situasi seperti ini, aktuaria memainkan peran yang tak tergantikan. Mereka membangun simulasi melalui pemodelan stokastik, membaca berbagai kemungkinan masa depan, serta menyesuaikan asumsi-asumsi dasar seperti mortalitas, morbiditas, dan lapse agar tetap relevan dengan kondisi terbaru. "Aktuaria harus mampu mengubah ketidakpastian menjadi skenario yang bisa dikelola," ujar Joko Suwaryo, Appointed Actuary PertaLife Insurance.

Namun, tugas mereka tidak mudah. Tantangan muncul ketika data historis tidak cukup mencerminkan skenario ekstrem. Pandemi Covid-19 adalah contoh telak bagaimana kejadian langka bisa mengacaukan model prediktif tradisional. Model linear pun kerap gagal menangkap dinamika pasar yang nonlinear dan kompleks. Hal ini memaksa aktuaria membuka diri pada pendekatan baru, termasuk *big data* dan kecerdasan buatan. Teknologi ini memberi fleksibilitas dan kemampuan membaca pola secara *real time* yang sebelumnya tak terjangkau.



Resiliensi juga ditempa lewat kemampuan merespons perubahan regulasi. Peralihan dari PSAK 62 ke PSAK 117 menggeser pendekatan pengukuran liabilitas dari metode statis ke proyeksi arus kas masa depan yang penuh ketidakpastian. Kebijakan moneter, seperti kenaikan suku bunga acuan, turut mengubah nilai diskonto yang digunakan dalam valuasi. Semua ini menuntut aktuaria untuk terus menyesuaikan model, asumsi, dan cara berpikir.

Lebih jauh, aktuaria membangun simulasi stres dan skenario ekstrem. Ini mencakup krisis likuiditas, lonjakan klaim, hingga resesi global. "Dalam menghadapi bencana besar, peran aktuaria adalah menjaga perusahaan tetap bisa bernapas. Reasuransi dan retrosesi menjadi alat mitigasi penting di atas batas retensi," kata Joko.

Ketepatan perhitungan cadangan teknis dan premi juga menentukan ketahanan finansial. Kekurangan cadangan bisa berujung pada gagal bayar, sementara kelebihan bisa membuat modal tidak efisien. Aktuaria berperan menjaga keseimbangan ini agar perusahaan tetap solvabel sekaligus kompetitif.

Di masa depan, produk asuransi pun harus bergerak mengikuti zaman. Aktuaria berperan dalam merancang produk yang dinamis, dengan premi yang fleksibel dan manfaat yang bisa disesuaikan. Unit link, misalnya, memberi ruang lebih bagi nasabah dan mengurangi tekanan risiko di sisi perusahaan.

Resiliensi bukan hanya soal bertahan. Ia soal bagaimana bergerak, menyesuaikan diri, dan tetap tangguh dalam ketidakpastian. Dan di balik ketangguhan itu, aktuaria bekerja dalam diam, memastikan setiap angka membawa makna dan arah.



Pensiun Bukan Urusan Nanti

DPLK dan Perjuangan Menyiapkan Generasi Muda

Pensiun kerap dianggap urusan nanti-nanti. Padahal di era yang serba tidak pasti ini, menunda berarti terancam. Generasi muda hidup di tengah inflasi yang menggigit, biaya hidup yang terus naik, dan pekerjaan yang makin fleksibel tapi tak menjamin hari tua. Jika tak disiapkan dari sekarang, masa pensiun bisa berubah menjadi masa krisis. Di sinilah tantangan besar bagi industri dana pensiun. Mereka harus lincah membaca zaman, berani bertransformasi, dan mampu membangun kesadaran sejak usia muda bahwa ketahanan finansial adalah bekal utama menghadapi masa depan.

DPLK PertaLife menjadi salah satu lembaga yang cukup agresif dalam menjawab tantangan ini. Menyadari bahwa anak muda adalah tulang punggung peserta dana pensiun di masa depan, DPLK PertaLife mengubah pendekatan mereka. Tidak lagi terpaku pada model konvensional yang bersifat pasif, kini mereka aktif membangun kesadaran lewat jalur pendidikan. Literasi keuangan menjadi senjata utama. Kampus-kampus seperti STIE Yasa

Anggana Garut, Universitas Narotama Surabaya, dan Politeknik Negeri Cilacap menjadi medan strategis dalam mendekatkan program pensiun kepada generasi Z dan milenial.

“Penting bagi anak muda untuk memahami bahwa masa pensiun bukan sesuatu yang jauh dan bisa ditunda. Justru harus disiapkan sejak hari ini,” ujar Anggely Putri, Pension Investment Analyst DPLK PertaLife. Menurutnya, membangun kesadaran sejak dini akan berdampak besar terhadap kualitas hidup peserta di masa depan.

Tak hanya mengandalkan literasi, DPLK PertaLife juga menyesuaikan produk dan layanan mereka agar lebih akrab dengan gaya hidup digital. Aplikasi SiPERDANA, yang dapat diakses melalui Apple App Store dan Google Play Store, dirancang untuk menjadi portal informasi sekaligus alat kendali finansial bagi peserta. Di dalamnya, peserta bisa memantau saldo, melihat kinerja investasi, bahkan menggunakan kalkulator pensiun untuk mensimulasikan kondisi keuangan mereka di masa mendatang.

Tampilan antarmuka yang sederhana dan ramah pengguna membuat aplikasi ini mudah diakses oleh berbagai kalangan. "Kami ingin menciptakan pengalaman digital yang membuat peserta merasa terhubung dan terlibat secara langsung dengan perencanaan masa pensiunnya," jelas Anggely.

Namun tantangan terbesar bukan hanya datang dari aspek teknologi atau perilaku generasi muda. Perubahan pola konsumsi, tekanan inflasi, hingga gejolak pasar menjadi variabel yang tak kalah penting. DPLK PertaLife mengantisipasi ini dengan menyusun strategi investasi yang adaptif. Portofolio diatur secara fleksibel, namun tetap berada dalam koridor yang ditetapkan oleh regulasi.

Dana peserta dikelola secara hati-hati agar memberikan hasil optimal dalam jangka panjang. Transparansi menjadi prinsip utama. Laporan kinerja dan kebijakan investasi disampaikan secara berkala, membangun kepercayaan sekaligus mengedukasi peserta akan dinamika pasar yang selalu berubah. "Kami tidak menjanjikan hasil instan, tetapi memastikan pengelolaan dana dilakukan secara aman, transparan, dan berorientasi jangka panjang," ujar Anggely.

Dalam konteks keberlanjutan, DPLK PertaLife juga mulai mengintegrasikan prinsip investasi berkelanjutan dalam pengelolaan dananya. Bukan hanya mengikuti regulasi, tetapi juga mempertimbangkan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola yang baik. Pemantauan berkala serta evaluasi menyeluruh menjadi bagian dari upaya ini, memastikan dana peserta tidak hanya tumbuh tetapi juga berkontribusi terhadap pembangunan yang berkelanjutan.

Pentingnya edukasi literasi keuangan pun tak bisa dilepaskan dari strategi besar DPLK PertaLife. Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap kebutuhan finansial jangka panjang menjadi akar dari rendahnya partisipasi program pensiun. "Tanpa literasi, masyarakat cenderung menunda. Padahal menunda berarti membayar lebih mahal di masa depan," ungkap Anggely.

Melalui program edukasi yang konsisten, diharapkan peserta dapat membuat keputusan finansial yang lebih bijak. Menabung untuk pensiun bukan lagi dianggap sebagai beban, tetapi sebagai bentuk investasi diri agar dapat menikmati hari tua dengan sejahtera dan mandiri.

Dalam lanskap yang terus berubah, resiliensi bukan hanya soal bertahan. Ia adalah kemampuan untuk beradaptasi, berinovasi, dan tetap relevan. Transformasi yang dijalankan DPLK PertaLife menjadi contoh bagaimana lembaga keuangan bisa tetap tangguh, bahkan di tengah ketidakpastian. Dan di balik semua itu, generasi muda memegang peran kunci sebagai agen perubahan.





Gesper Ketat Disiplin Melekat

Cara PertaLife Insurance Sambut Usia 40



Suasana ceria dan penuh semangat menyelimuti acara penutupan Program Gerakan Sehat PertaLife Keren dan Tepat (Gesper Ketat) Batch 1 Tahun 2025 yang berlangsung pada 14 Mei lalu di kantor pusat PertaLife Insurance, Jakarta. Program kesehatan internal yang berlangsung selama 13 minggu ini menjadi ruang tumbuh bersama bagi para Perwira PertaLife dalam membangun kebiasaan hidup sehat dan disiplin.

Berangkat dari semangat menyambut Hari Ulang Tahun ke-40 PertaLife Insurance, Gesper Ketat hadir sebagai inisiatif holistik yang tak hanya menekankan aspek fisik, tetapi juga ikatan antar Perwira PertaLife. Selama hampir tiga bulan, para peserta mengikuti beragam kegiatan mulai dari olahraga bersama, edukasi gizi, hingga tantangan mingguan yang dirancang untuk menumbuhkan semangat kebersamaan.

Kegiatan seperti sesi Gerak Bersama (Geber) menjadi favorit banyak peserta karena menghadirkan momen interaksi lintas divisi yang jarang terjadi di keseharian. Tidak hanya berkeringat bersama, peserta juga saling menyemangati dalam perjalanan menuju versi terbaik diri mereka.

Berita Pilihan



Di akhir program, banyak peserta menunjukkan perubahan signifikan. Beberapa berhasil menurunkan berat badan hingga hampir 10 kilogram. Namun lebih dari itu, yang terasa adalah semangat baru yang menular. Mereka tak hanya menjadi lebih sehat, tapi juga lebih sadar akan pentingnya keseimbangan antara tubuh dan pekerjaan.

“Program ini bukan hanya berdampak pada fisik, tapi juga pada semangat kerja dan kualitas pelayanan kepada nasabah,” ujar Christina Eka Kurnia, VP Customer Engagement & Service, saat memberikan sambutan.

Antusiasme peserta begitu terasa. Salah satu peserta terbaik, RR Endah Wasis, mengaku belajar banyak dari program ini. Ia mengubah pola makan, konsisten dengan rencana harian, dan merasa lebih kuat secara menyeluruh.

Penutupan Gesper Ketat Batch 1 bukan akhir, melainkan awal dari rencana pengembangan program kesehatan yang lebih luas dan inklusif sepanjang tahun ini. Dengan semangat *“Energizing Your Healthy Life”*, PertaLife Insurance membuktikan bahwa perubahan besar bisa dimulai dari langkah kecil yang dilakukan bersama.





Menyatukan Kode, Membangun Tujuan

Habie Purwokusumo

Di balik layar digital PertaLife Insurance, Habie Purwokusumo dan tim IT & Digitalization tak hanya menulis baris-baris kode. Mereka merajut arah. Sejak bergabung pada Maret 2023 sebagai *Mobile & Fullstack Developer*, Habie menemukan bahwa teknologi bukan sekadar alat, melainkan ruang kolaborasi.

Bersama rekan-rekannya, ia merancang sistem yang tak hanya efisien dan aman, tapi juga berpihak pada manusia. Aplikasi PertaLife Care yang mengimplementasikan digitalisasi kartu asuransi, hingga sistem klaim online lahir dari kerja tim yang saling menguatkan di tengah tekanan dan tengat waktu.



Mereka bukan sekadar menyelesaikan proyek, melainkan menata ulang cara perusahaan bergerak di dunia yang kian digital. Prinsipnya jelas: teknologi untuk memberdayakan, bukan menggantikan. Dan dalam setiap tantangan, mereka melangkah bersama—dengan visi yang satu, proses yang terbuka, dan semangat belajar yang tak putus.

Di unit ini, resiliensi dibangun bukan dari kekuatan individu, tapi dari solidaritas tim. Karena di dunia yang terus berubah, satu-satunya jalan bertahan adalah bergerak bersama.





KUNJUNGAN DIRUT PERTAMINA, Hangatkan Hari di PertaLife Insurance

Langit Jakarta masih bersahabat ketika Direktur Utama PT Pertamina (Persero), Simon Aloysius Mantiri, tiba di kantor PertaLife Insurance pada pagi hari, Rabu, 8 Mei 2025. Kunjungan itu terasa istimewa, bukan hanya karena datang dari pucuk pimpinan perusahaan induk, tetapi juga karena berlangsung dalam suasana hangat menjelang ulang tahun ke-40 PertaLife Insurance.

Kehadiran Simon disambut hangat oleh jajaran Direksi dan para Perwira PertaLife. Agenda dimulai dari lantai 11, tempat aktivitas operasional sehari-hari berlangsung. Di sana, Simon menyapa langsung para karyawan, mengunjungi beberapa ruang kerja, dan meluangkan waktu untuk berfoto bersama. Raut wajah para Perwira PertaLife tampak antusias menyambut kunjungan tersebut.



Galeri Foto

Dari lantai 11, kunjungan berlanjut ke lantai 12. Ballroom menjadi tujuan berikutnya. Di ruangan luas itu, puluhan Perwira PertaLife telah berkumpul sejak pagi. Suasana langsung menghangat ketika Simon memasuki ruangan. Sorak sorai dan tepuk tangan mengiringi langkahnya. Di ruangan itu, Simon berbaur, menyapa satu per satu, dan mengikuti sesi pertemuan yang berlangsung santai namun sarat makna. Jajaran Direksi turut memberikan pemaparan singkat mengenai capaian dan arah strategis perusahaan.

Momen kebersamaan semakin terasa ketika sesi foto bersama dimulai. Dari kelompok unit kerja hingga foto individu, para Perwira PertaLife antusias mengabadikan momen langka ini. Tawa dan canda ringan terdengar di antara kilatan kamera yang nyaris tak henti berbunyi.



Galeri Foto



Rangkaian kegiatan diakhiri dengan makan siang dalam suasana yang akrab dan hangat. Perbincangan ringan di sela santap siang menjadi penutup yang menyenangkan untuk kunjungan hari itu, sekaligus memperkuat semangat kolaborasi dan kebersamaan yang sudah terbangun.

Kunjungan ini bukan sekadar agenda protokoler. Ia menjadi pengingat akan pentingnya sinergi dan semangat kolektif dalam membangun kekuatan perusahaan. Menjelang usia ke-40, PertaLife Insurance tampil sebagai organisasi yang matang, hangat, dan siap melangkah lebih jauh bersama seluruh keluarga besar Pertamina Group.

PENYAKIT DATANG Tabungan Hilang



Biaya berobat kini bisa lebih mahal dari biaya hidup. Di kota-kota besar, satu kali rawat inap saja cukup untuk menguras tabungan keluarga kelas menengah. Sementara itu, gaya hidup serba cepat dan minim istirahat justru mempercepat risiko tubuh tumbang. Dalam situasi ini, menjaga kesehatan bukan lagi pilihan moral atau kebiasaan baik, melainkan strategi bertahan hidup. Mereka yang tak sigap mengantisipasi, akan kalah oleh penyakit yang datang pelan tapi pasti.

“Pola hidup sehat memang bisa menekan risiko penyakit, tetapi tidak bisa menghilangkannya sama sekali. Di sinilah pentingnya proteksi, baik fisik maupun finansial,” ujar dr. Rindy Oktavica Ginianta, dokter perusahaan PertaLife Insurance.

Pencegahan menjadi kunci. Dari menjaga pola makan, rutin bergerak, cukup istirahat, hingga kelola stres, semua adalah bagian dari investasi jangka panjang terhadap kesehatan. Dalam dunia kerja yang serba cepat dan menuntut, gaya hidup ini seringkali terabaikan. Padahal, tindakan sesederhana berjalan kaki 30 menit sehari atau memilih bekal rumah daripada makanan cepat saji bisa berdampak besar terhadap kesehatan jantung, otak, dan metabolisme tubuh.

“Cek kesehatan rutin juga tak kalah penting,” tambah dr. Rindy. “Deteksi dini membantu mencegah komplikasi dan biaya pengobatan besar di kemudian hari.” Ia mencontohkan bagaimana hipertensi ringan yang tertangani sejak awal bisa menghindarkan pasien dari stroke atau gagal ginjal yang memerlukan perawatan mahal dan intensif.

Menjaga kesehatan tidak selalu mahal. Banyak solusi sederhana dan hemat yang bisa diterapkan. Masak sendiri di rumah, manfaatkan fasilitas kesehatan publik, hingga mengatur waktu tidur dan kerja dengan lebih bijak adalah langkah-langkah kecil yang bisa menyelamatkan bukan hanya tubuh, tetapi juga dompet.

Dalam konteks keuangan, asuransi kesehatan kini bukan lagi sekadar pelengkap gaya hidup, tetapi bagian dari perlindungan menyeluruh. Tanpa proteksi ini, satu kejadian medis bisa menguras tabungan bertahun-tahun dalam hitungan minggu. Karena itu, edukasi kesehatan harus mencakup aspek finansial. Masyarakat perlu dibekali pengetahuan untuk memilih produk proteksi yang relevan, bukan yang sekadar mahal atau populer.

Edukasi berkelanjutan memainkan peran penting dalam membentuk generasi yang sadar risiko dan berpikir antisipatif. Pemahaman sejak dini bahwa sehat itu bukan hanya fisik tetapi juga mental dan finansial akan membentuk perilaku hidup yang lebih bijak. Mitos kesehatan dan informasi menyesatkan pun dapat ditekan lewat literasi yang tepat sasaran.

Akhirnya, menjaga kesehatan adalah soal konsistensi. Bukan keputusan sekali waktu, melainkan kebiasaan sehari-hari. Ketika tubuh sehat, pikiran jernih, dan keuangan terjaga, produktivitas pun ikut terangkat. Di tengah dunia kerja yang semakin menekan, menjaga sehat dan waras adalah bentuk perlawan yang paling masuk akal.



“SIKAT ABIS” Sepatu Bersih, Bisnis Makin Kinclong

Sepatu kotor adalah musuh diam-diam reputasi. Ia tidak bersuara, tapi bisa memenggal kesan. Di kota besar, orang menilai lebih dulu dari penampilan, dan sepatu adalah kalimat pembuka sebelum bicara. Sayangnya, tidak semua orang sempat merawatnya. Di situlah celah terbuka. Dari tumpukan sneakers yang dekil dan sol yang menguning, muncul sebuah bisnis rumahan yang menawarkan bukan hanya kebersihan, tapi juga ketelitian, rasa percaya, dan sentuhan profesional yang jarang ditemukan di usaha sejenis.

Di balik usaha ini adalah Syahril Alfian, General Affairs Staff di satuan kerja Human Capital and Business Support PertaLife Insurance, yang mendirikan Sikat Abis dari ketertarikan terhadap konten perawatan sepatu di media sosial. Ia kerap menonton video di YouTube tentang teknik pencucian, perbedaan bahan, dan metode *treatment* sepatu. Tak ingin berhenti pada rasa penasaran, Syahril memutuskan untuk mencoba langsung dan menjadikannya sebagai bisnis sampingan yang dikelola serius.

Layanan yang ditawarkan Sikat Abis meliputi cuci biasa, *deep clean*, dan *unyellowing*. Setiap sepatu diperiksa kondisinya terlebih dahulu sebelum diproses, lalu pelanggan menerima nota tiga rangkap sebagai tanda bukti. Proses pencucian dilakukan oleh teknisi dengan bahan khusus yang aman, sementara pengeringan menggunakan metode alami tanpa bantuan sinar matahari langsung. Sepatu yang telah bersih akan dipacking dengan tambahan pewangi khas yang menjadi ciri layanan ini.

Pasar utama bisnis ini adalah rekan-rekan kerja di lingkungan PertaLife Insurance dan penghuni kost di sekitar kios. “Teman-teman kantor rata-rata punya sepatu yang butuh perawatan ekstra, dan mereka



percaya saya bisa bantu rawat itu,” ujar Syahril. Lingkungan sekitar tempat tinggal pun tidak luput dari perhatian. Ia aktif mempromosikan layanan melalui media sosial seperti status WhatsApp dan Instagram. Cara ini terbukti ampuh menjaring pelanggan secara langsung dan personal.

Sepatu yang paling sering ditangani adalah sneakers, terutama merek Adidas dan Converse. Setiap jenis sepatu memerlukan perlakuan khusus, tergantung bahan dan kondisi. Karena itu, Syahril menggunakan sabun, sikat, dan pewangi yang memang dikhususkan untuk perawatan sepatu, bukan produk serbaguna. Proses pengeringan pun dilakukan hati-hati agar tidak merusak material sepatu.

Rekomendasi



Menyikat Sepatu Tanpa Menyisakan Konflik Kepentingan

Bagi sebagian orang, menjalankan bisnis pribadi di sela pekerjaan tetap bisa menjadi persoalan etika. Namun Syahril menjaga garis tegas antara keduanya. Ia memastikan tidak ada satu jam pun dari waktu kerja yang terpakai untuk urusan bisnis. "Saya selalu pastikan pekerjaan kantor tetap prioritas. Bisnis ini saya kelola setelah jam kerja dan tidak mengganggu tanggung jawab saya di PertaLife Insurance," tegasnya. Disiplin waktu dan komitmen terhadap pekerjaan utama menjadi prinsip yang ia pegang sejak awal. Baginya, loyalitas terhadap perusahaan bukan sekadar kewajiban, tapi bentuk tanggung jawab profesional.

Tantangan terbesar yang dihadapi selama menjalankan usaha ini justru datang dari dalam diri, yaitu rasa takut akan gagal. Namun, alih-alih terjebak dalam keraguan, Syahril memilih untuk melangkah dan menghadapi semuanya secara bertahap. Hasilnya, bisnisnya mulai mendapatkan pelanggan tetap dan mendapat kepercayaan dari banyak orang.

Ke depan, Sikat Abis berencana memperluas jangkauan layanan dengan membuka cabang di berbagai lokasi serta menambah fasilitas antar jemput sepatu. Visi jangka panjangnya adalah menjadikan usaha ini sebagai layanan terpercaya yang mengedepankan kualitas dan kepercayaan.

Keunggulan utama Sikat Abis terletak pada hubungan personal yang dibangun dengan pelanggan. Syahril mengedepankan komunikasi terbuka dan hasil kerja yang transparan. Dengan begitu, pelanggan merasa tenang menyerahkan sepatu kesayangan mereka. Di tengah dunia kerja yang menuntut ketepatan dan tanggung jawab, Syahril membuktikan bahwa hobi pun bisa berkembang jadi sumber penghasilan, selama dijalankan dengan komitmen dan integritas.

Minat terhadap produk asuransi berbasis syariah tunjukkan tren positif

Jakarta (ANTARA) - Pelaku industri asuransi syariah menyatakan adanya tren positif terhadap minat dan permintaan untuk asuransi jiwa dan kesehatan berbasis syariah di tanah air.

Menurut Direktur Prudential Syariah Herwin Bustaman, tren positif tersebut disebabkan oleh beberapa faktor pendukung, seperti peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah di Indonesia.

Data Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2025 oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan tingkat literasi dan inklusi keuangan syariah di Indonesia semakin meningkat.

 <https://www.antaranews.com/berita/4848921/minat-terhadap-produk-asuransi-berbasis-syariah-tunjukkan-tren-positif>



kumparanBISNIS  Cari di sini...    [Masuk](#) [Buat Tulisan](#)

[News](#) [Tekno & Sains](#) [Entertainment](#) [Bisnis](#) [Food & Travel](#) [Bola & Sports](#) [Woman](#) [Otomotif](#) [Mom](#) [Bolanita](#) [Lainnya](#) 

[Properti](#) [Pangan](#) [Makro](#) [Finansial](#) [Energi](#) [Sektor Riel](#) [Market](#) [Infrastruktur](#) [Ekonomi Digital](#)

OJK Pacu Industri Dana Pensiun Jadi Liquidity Provider di Pasar Modal RI

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendorong lembaga pengelola dana pensiun dan aset besar untuk menjadi liquidity provider di pasar modal Indonesia. Lembaga yang dimaksud di antaranya BPJS Ketenagakerjaan, Taspen, hingga Asabri.

Langkah ini dinilai penting untuk memperdalam pasar dan memperluas pilihan investasi domestik.

 <https://kumparan.com/kumparanbisnis/ojk-pacu-industri-dana-pensiun-jadi-liquidity-provider-di-pasar-modal-ri-2573x6xnp/2>

Indonesia Re Dorong Optimalisasi Kapasitas Tekan Defisit Neraca Pembayaran Asuransi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Defisit neraca pembayaran sektor asuransi Indonesia terus menjadi perhatian serius. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat bahwa sepanjang tahun 2024, sebanyak 40,20% premi dari aktivitas reasuransi justru mengalir ke luar negeri. Ketimpangan ini menjadi cermin dari ketergantungan industri perasuransi nasional terhadap pasar global, sekaligus menyiratkan lemahnya kemandirian dan daya saing domestik.

“Setiap tahun, jutaan dolar premi yang dihimpun di dalam negeri justru dinikmati oleh entitas asing. Ini adalah kerugian ekonomi yang nyata dan harus segera kita atasi dengan pendekatan yang lebih sistemik dan strategis,” ujar Delil Khairat, Direktur Teknik Operasi Indonesia Re

 <https://keuangan.kontan.co.id/news/indonesia-re-dorong-optimalisasi-kapasitas-tekan-defisit-neraca-pembayaran-asuransi>



Penetrasi Asuransi Indonesia Kalah Jauh Dibanding Malaysia dan Singapura

Liputan6.com, Jakarta Menangkap Peluang di Tengah Tantangan Industri Asuransi Jiwa Syariah Tanah Air Di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu, baik secara global maupun di Tanah Air, peran proteksi kesehatan dan jiwa menjadi semakin penting untuk menjadi jaring pengaman (safety net) bagi setiap individu, guna melindungi diri dan keluarga dari berbagai risiko kesehatan, jiwa dan finansial.

Sayangnya, jumlah masyarakat Indonesia yang memiliki proteksi masih sedikit apabila dibandingkan dengan berbagai negara lain. Menurut data dari OJK, per September 2024, tingkat penetrasi asuransi di Indonesia mencapai 2,8%

 <https://www.liputan6.com/bisnis/read/6028458/penetrasi-asuransi-indonesia-kalah-jauh-dibanding-malaysia-dan-singapura?source=Search&medium=Instant-Search&page=2>