

UTS

Bank dan Lembaga Keuangan Non-Bank

1. Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) merupakan salah satu bank besar dengan jaringan internasional, kini menghadapi persaingan dari perusahaan teknologi finansial (fintech) yang menawarkan layanan keuangan cepat dan mudah diakses, seperti pinjaman online, pembayaran digital, dan investasi berbasis aplikasi. Banyak nasabah, khususnya generasi muda, mulai beralih ke fintech karena proses yang praktis dan efisien. ICBC mempertimbangkan untuk berkolaborasi dengan fintech agar tetap kompetitif. Namun, ada kekhawatiran bahwa kolaborasi ini dapat menurunkan pendapatan dari layanan tradisional dan meningkatkan risiko keamanan data.

Pertanyaan:

- a. Apa keuntungan dan risiko yang mungkin timbul jika ICBC berkolaborasi dengan perusahaan fintech? Berikan contoh konkret.
 - b. Bagaimana teknologi finansial dapat membantu ICBC meningkatkan akses ke layanan keuangan di daerah terpencil?
 - c. Langkah-langkah apa yang dapat diambil oleh ICBC untuk melindungi keamanan data nasabah dalam kolaborasi dengan fintech?
 - d. Bagaimana ICBC dapat memanfaatkan data analitik dari teknologi finansial untuk meningkatkan personalisasi layanan? Sebutkan beberapa jenis data yang relevan.
 - e. Jika Anda bagian dari manajemen ICBC, strategi apa yang akan Anda pilih untuk menghadapi persaingan dengan fintech sambil mempertahankan loyalitas nasabah?
2. Sebuah perusahaan asuransi besar di Indonesia sedang menghadapi tantangan dalam meningkatkan jumlah pelanggan dan memperluas aksesibilitas produk mereka di era digital. Masyarakat menunjukkan kebutuhan yang semakin bervariasi, seperti asuransi kesehatan berbasis digital, asuransi mikro untuk komunitas berpenghasilan rendah, dan produk asuransi yang fleksibel sesuai gaya hidup modern. Untuk menjawab kebutuhan ini, perusahaan memutuskan untuk meluncurkan serangkaian produk asuransi inovatif. Salah satu contohnya adalah Asuransi Kesehatan Digital PersonalCare yang menawarkan konsultasi dokter secara daring, klaim yang dapat dilakukan secara real-time melalui aplikasi, serta premi fleksibel berdasarkan penggunaan layanan.

Pertanyaan:

- a. Identifikasi tantangan yang mungkin dihadapi perusahaan dalam memasarkan dan mengimplementasikan produk inovatif ini.

- b. Bagaimana strategi pemasaran yang bisa digunakan untuk memperluas jangkauan produk ini ke masyarakat berpenghasilan rendah?
- c. Evaluasi potensi dampak sosial dan ekonomi dari produk asuransi ini terhadap kebutuhan masyarakat dan kesejahteraan mereka.
- d. Apa langkah-langkah inovatif lain yang dapat diambil oleh perusahaan untuk menjawab kebutuhan masyarakat modern dalam konteks asuransi?
- e. Diskusikan bagaimana teknologi digital dapat meningkatkan aksesibilitas dan kepercayaan masyarakat terhadap produk asuransi ini.

Intruksi:

- **Format File: Nama_NPM_Kelas**
- **File dikumpulkan ke PJ Mata Kuliah, kemudian dikirimkan secara kolektif ke email galuh.sandi@fkip.unila.ac.id**
- **Maksimal File dikirimkan tanggal 16 November 2024 pukul 23:59 WIB**