

Kamis, 02 Mei 2024

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Intip Peluang Bisnis Asuransi, Manfaat dan Strateginya di 2024
Nama Media	idxchannel.com
Newstrend	AAJI Ungkap Proyeksi Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	<a href="https://www.idxchannel.com/idxc-live/video-1/intip-peluang-bisnis-asuransi-manfaat-dan-strateginya-di-2024">https://www.idxchannel.com/idxc-live/video-1/intip-peluang-bisnis-asuransi-manfaat-dan-strateginya-di-2024</a>
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

## Intip Peluang Bisnis Asuransi, Manfaat dan Strateginya di 2024

Economics |  Madi Supanji | 30/04/2024 13:39 WIB

Intip Peluang Bisnis Asuransi, Manfaat dan Strateginya di 2024



Intip Peluang Bisnis Asuransi, Manfaat dan Strateginya di 2024. (Sumber: IDX CHANNEL)

A A A

IDXChannel - Seperti yang kita tahu, industri Asuransi di Indonesia berkembang cukup pesat, berdasarkan survei yang dilakukan oleh populix menyebutkan Asuransi Kesehatan merupakan produk yang paling banyak dimiliki masyarakat Indonesia. Hal ini sejalan dengan pertumbuhan nasabah Asuransi secara nasional. Dalam catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada Semester I-2023 lalu, terdapat 88,47 juta nasabah Asuransi. Total tertanggung mengalami peningkatan 17,70 juta orang atau setara dengan 28 persen dibandingkan Kuartal III-2021. Hal ini artinya, lebih dari 80 juta orang telah mendapatkan akses perlindungan dari Asuransi.

SHARE



Judul SIASAT BUMN JAGA RESILIENSI

Nama Media Bisnis Indonesia

Newstrend Perusahaan Asuransi Bermasalah

Halaman/URL Pg1

Tanggal Berita 02/05/2024

Sentimen positive

# SIASAT BUMN JAGA RESILIENSI

## Setoran dan Target Dividen BUMN (Rp triliun)

Tahun	Dividen	Proyeksi 2024
2017	43	
2018	44	
2019	50	
2020	41,8	
2021	29,5	
2022	30,1	
2023	81,2	
		85,5

## Realisasi Laba Konsolidasi BUMN (Rp triliun)

Tahun	Labanya
2019	187
2020	13
2021	125
2022	234
2023*	297

### Strategi Prioritas PNRE\* hingga 2029

Strategi	Penjelasan
Gas to power	3,8 GW kapasitas proyek IPP dan CPP
Geothermal	1,4 GW kapasitas operasional geothermal milik sendiri
Efisiensi energi	17 proyek diimplementasi di internal Pertamina
Energi terbarukan	1,3 GW solar, 58 MW angin, 33 MW biomassa, ditambah 202 juta panel co-firing
Bisnis baterai	Sekitar 51 GWh battery cell & pack dalam konstruksi, sekitar 370 juta liter campuran B30 dalam biodiesel
Hidrogen	77 juta produksi untuk pemurnian dan ekspor
Bisnis karbon	Sekitar 19 juta ton CO2 kumulatif dipergasifikasi
Bioethanol	Sekitar 430 juta liter 1G bioethanol diproduksi

### Progres Inisiatif Jangka Pendek PLN per Oktober 2023

- Renewable Energy sekitar 1 GW telah komisioning, sekitar 3 GW dalam konstruksi, sekitar 370 juta liter campuran B30 dalam biodiesel
- Co-firing Biomassa di 41 CPPP
- Efisiensi energi dengan 0,9% grid loss improvement
- Teknologi batu bara sekitar 2 GW lebih efisien
- Ekspansi CO2 0,5 GW

### KINERJA MONCER

Upaya transformasi BUMN pun dinilai mulai membuahkan hasil yang tercermin dari peningkatan kinerja keuangan. Capaian laba konsolidasi BUMN tercatat meningkat menjadi Rp290 triliun pada 2023 dengan rekor setoran dividen Rp80 triliun. Dalam 2-3 tahun ke depan, dividen BUMN ke negara diharapkan bisa menembus Rp100 triliun.

Dalam jangka pendek, lanjut Tiko, Kementerian BUMN sedang menyiapkan handover document menjelang pergantian pemerintahan sehingga memastikan transisi keberlanjutan dan kesehatan jangka panjang BUMN.

Selain itu, Kementerian BUMN tengah menyelesaikan peta jalan BUMN 2024-2034 yang di dalamnya mencakup enam area transformasi, termasuk keberlanjutan pembangunan infrastruktur, penghiliran mineral, transisi energi, program pembiayaan UMKM naik kelas, pengembangan pariwisata, serta kemandirian dan ketahanan pangan.

Rabin Indrajad Hattari, Sekretaris Kementerian BUMN, menambahkan pihaknya tengah menyiapkan sejumlah aturan main baru terkait dengan prinsip korporasi yang berkelanjutan. Pertama, peta jalan BUMN hijau yang memuat strategi dan target BUMN untuk mencapai emisi nol bersih. Kedua, pedoman terkait dengan climate related financial disclosure standards.

Dari kalangan korporasi pelat merah, Direktur Utama Pertamina New & Renewable Energy (PNRE) John Anis mengatakan pihaknya terus mengembangkan proyek-proyek energi baru dan terbarukan, termasuk panel surya (solar EV), geothermal, hingga bioethanol.

"Solar EV kita baru sekitar 50 MW dan kita masih harapkan akan terus berkembang. Geothermal juga ada 600 MW masih mau kita tingkatkan lagi," kata John.

Entitas Grup Pertamina itu juga menajaki kolaborasi untuk membangun pabrik solar panel dengan mitra asal China.

Transisi energi hijau juga digulirkan PT PLN (Persero). Menurut EVP Perencanaan Sistem Ketenagalistrikan PLN Warsono, pengembangan renewable energy dalam beberapa tahun ke depan akan mengurangi penggunaan batu bara.

Selain menggenjot bauran energi hijau, lanjutnya, PLN juga mengakselerasi upaya dekarbonisasi. Warsono menyebut PLN terus mengembangkan Carbon Capture, Utilization, and Storage (CCUS).

Sementara itu, penyaluran pembiayaan berkelanjutan ke segmen mikro terus dipicu oleh PT Bank Mandiri (Persero) Tbk (BMR). Per Desember 2023, peminjam aktif mencapai 1,22 juta dengan outstanding Rp52 triliun.

SVP Micro Development & Agent Banking Bank Mandiri Ashraf Farahnaz mengatakan segmen mikro memiliki potensi yang besar. "Bank Mandiri memiliki kekuatan teknologi untuk bisa memperluas layanan UMKM [terbaik], digitalisasi jadi garda terdepan," ujarnya. (Liana Nur Hakim/Retna Liana/Dirka Adhitya) E

**Presiden Komisaris** Bisnis Indonesia Group Hariyadi B. Sukamdani (kanan) didampingi Presiden Direktur Lulu Terlanta (kiri) menyerahkan cendera mata kepada Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo (kedua kanan) disaksikan Sekretaris Kementerian BUMN Rabin Indrajad Hattari pada acara Bisnis Indonesia BUMN Forum 2024 di Jakarta, Selasa (30/4).

**Ada Nisiasi** [www.bisnisindonesia.com](http://www.bisnisindonesia.com)

**Ingginnya ketidapastian global dan kondisi domestik yang dinamis menuntut BUMN untuk terus adaptif dan bertransformasi.** Sejumlah langkah pun disiapkan baik oleh Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) maupun korporasi pelat merah demi menjaga resiliensi sekaligus menopang akselerasi.

Beberapa di antaranya yaitu dengan melakukan integrasi model bisnis yang berkelanjutan, serta menempatkan korporasi pelat merah sebagai pionir pengembangan ekonomi hijau di Tanah Air.

Dalam Bisnis Indonesia BUMN Forum 2024 yang digelar Selasa (30/4), Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo mengatakan saat ini tantangan ekonomi Indonesia masih besar. Konflik geopolitik, lanjutnya, berisiko menimbulkan disrupti rantai pasok yang berimbas terhadap gejolak harga komoditas energi.

Sementara itu, tertundanya pelonggaran moneter di Amerika Serikat disebut pria yang akrab disapa Tiko itu memantik capital outflow dari pasar keuangan Indonesia. Akibatnya, Bank Indonesia harus mengerek nilai suku bunga acuan ke level 6,25% demi stabilisasi rupiah.

"Kita tidak tahu sejauh mana penguatan dolar AS dan capital flight back to safe haven dolar AS akan terjadi. Kita pantau kapan outflow di equity dan bond akan reversal dan stabil," tuturnya, Selasa (30/4).

Tak hanya dari eksternal, Tiko menambahkan tantangan juga berasal dari dinamika makroekonomi di dalam negeri. Salah satu indikator yang menjadi sorotan ialah lingginya inflasi pangan yang berisiko menggerus daya beli masyarakat dan kemampuan bayar debitur berskala mikro.

Meski begitu, pertumbuhan ekonomi Indonesia diyakini masih dapat menyentuh level 5% pada 2024. Optimisme itu



Judul	Allianz Syariah Luncurkan Produk untuk Bantu Siapkan Warisan Sejak Dini
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Allianz Life Syariah Luncurkan Produk AlliSya LegacyMax
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	positive

## Allianz Syariah Luncurkan Produk untuk Bantu Siapkan Warisan Sejak Dini

### NERACA

Jakarta - PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia (Allianz Syariah) meluncurkan produk baru AlliSya LegacyMax untuk membantu anak-anak muda, terutama generasi milenial yang sudah berumah tangga, untuk mempersiapkan warisan melalui produk asuransi sejak dini. "Kenapa targetnya yang usia muda? Justru sebenarnya kami mau edukasi masyarakat lebih lanjut lagi karena biasanya kalau yang usianya sudah tua, terkait rencana warisan biasanya sudah prepare (dipersiapkan) semuanya," ujar Country Chief Product Officer Allianz Life Indonesia Himawan Purnama di Jakarta, Selasa (30/4).

Ia mengatakan bahwa produk tersebut memberikan manfaat hidup yang mulai bisa ditarik dananya dari akhir tahun polis ke-15 atau ke-25, bergantung pada usia pihak yang diasuransikan pada tanggal polis mulai berlaku. Nasabah juga dapat menerima perlindungan finansial hingga pihak yang diasuransikan mencapai usia 120 tahun serta ekstra perlindungan dengan total manfaat santunan hingga 150 persen.

Sedangkan ketika nasabah telah tiada, AlliSya LegacyMax dapat memberikan santunan asuransi sebagai warisan bagi keluarga yang ditinggalkan sehingga produk tersebut dapat menjadi opsi sarana pemberian warisan yang dapat dipersiapkan lebih awal. Menurut Himawan, memiliki AlliSya LegacyMax sejak usia muda bisa mempermudah nasabah karena harga premi yang dibayarkan menjadi lebih terjangkau yang dapat disetorkan secara tunggal maupun berkala selama 5, 10, atau 15 tahun. "Dibandingkan dengan jika kita sudah berusia 60 tahun, mungkin beberapa opsinya lebih terbatas. Namun, kalau masih muda, kita masih banyak (pilihan rencana ke depan)," katanya. @bar/ant

Judul	Solusi Warisan Finansial Keluarga
Nama Media	Marketing
Newstrend	Allianz Life dan HSBC Luncurkan Produk Premier Legacy Assurance
Halaman/URL	Pg30&31
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	positive



## Solusi Warisan Finansial Keluarga

Allianz Life dan Bank HSBC terus berinovasi untuk mendukung perencanaan keuangan masa depan nasabah melalui Premier Legacy Assurance.

**M**elihat pergerakan ekonomi dan kondisi dunia yang diringi dengan ketidakpastian disertai pertumbuhan inflasi, persiapan rencana masa depan generasi penerus menjadi suatu hal yang perlu dipersiapkan sedari dini. Pentingnya persiapan rencana masa depan bagi kelanggaan generasi penerus dapat diwujudkan dengan penyiapan investasi, pengalihan aset, dan pendidikan.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Allianz terhadap nasabah 325 kelas menengah ke atas dengan rentang usia 30 sampai 60 tahun ke atas, 94% responden menyebut bahwa pengalihan warisan adalah suatu hal yang penting bagi keluarga dan 85% di antaranya telah mulai mempersiapkan pengalihan warisan bagi keluarga melalui asuransi, namun mereka juga memiliki kebutuhan akan adanya kelebihan fitur penambahan nilai warisan dalam produk asuransi. Sebanyak 78%

responden menginginkan agar asuransi yang dimilikinya dapat memberikan nilai tambah pada total warisan yang akan didapatkan keluarganya kelak.

Menjawab itu, PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) dan PT Bank HSBC Indonesia (Bank HSBC) kembali memperkuat kemitraan dan kanal distribusi bancassurance melalui peluncuran produk perlindungan finansial, Premier Legacy Assurance, bagi nasabah HSBC Premier. Peluncuran produk ini merupakan solusi perlindungan rencana keuangan dalam bentuk warisan untuk mendukung kehidupan keluarga nasabah yang sejahtera di masa depan.

Alexander Grenz, Country Manager & President Director Allianz Life Indonesia, menjelaskan bahwa Allianz Life membangun kerja sama yang strategis bersama dengan Bank HSBC sebagai *wealth manager* terkemuka di Indonesia. "Dengan kemitraan yang telah terjalin selama bertahun-tahun, kami terus meningkatkan dan memperkaya solusi keuangan kami, salah satunya melalui produk legacy terbaru kami ini. Inovasi ini merupakan dukungan kami secara penuh agar rencana keuangan keluarga tidak terhenti ketika risiko kehidupan terjadi, serta kualitas hidup nasabah terlindungi dalam jangka panjang," bebarnya.

Sementara itu, Francois de Marcourt, President Director HSBC Indonesia, mengatakan bahwa HSBC merayakan 140 tahun keberadaannya di Indonesia. "Sepanjang perjalanan kami di Indonesia, kami selalu berkomitmen untuk memberikan layanan dan solusi terbaik bagi nasabah korporat dan *HNWI*. Karena itu, bersama dengan Allianz Life, kami sangat senang dapat meluncurkan Premier Legacy Assurance, produk asuransi jiwa tradisional *whole life* yang bertujuan untuk memaksimalkan perencanaan warisan, bagi nasabah Premier kami," ujarnya.

Francois menambahkan bahwa menurut survei "Quality of Life" yang dipaparkan HSBC, terungkap bahwa tiga faktor utama hidup yang berkualitas adalah kesehatan fisik dan mental, kecukupan finansial, serta menghabiskan waktu berkualitas bersama keluarga. Ketiga ini memiliki kaitan erat dengan legacy planning, atau bagaimana nasabah Premier mempersiapkan masa depan mereka. Selain memberikan ketenangan pikiran yang dibutuhkan, legacy planning juga akan membantu generasi penerus memenuhi ketiga faktor yang membuat hidup mereka berkualitas di masa depan.

Premier Legacy Assurance merupakan produk asuransi jiwa tradisional *whole life* yang menyasar pada nasabah *affluent* dan juga *high net worth individual*. Produk asuransi warisan ini memiliki tujuan dasar memaksimalkan perencanaan warisan dengan berbagai keunggulan yang mengunggulkan, seperti Manfaat Booster uang pertanggungan berupa penumbuhan sebesar 20% uang pertanggungan untuk setiap 5 tahun sekali.

Penambahan uang pertanggungan yang dapat diperoleh nasabah maksimum sebesar 200% dari uang pertanggungan awal, sehingga total uang pertanggungan menjadi maksimum sebesar 300% yang sudah termasuk penambahan uang pertanggungan dari Manfaat Booster. Uang pertanggungan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang ingin menanggulangi nilai uang pertanggungan sebagai warisan yang lebih besar seiring dengan bertambahnya generasi penerus.

Hal tersebut mengantisipasi tingkat inflasi dan jaga fluktuasi nilai aset. Dengan hadirnya produk asuransi ini, warisan yang didapatkan keluarga di masa depan tidak terhalang nilainya oleh kondisi inflasi dan tajakan finansial keluarga dapat terus berjalan dan terjaga. Memperkaya kembali keunggulan lainnya dalam produk ini yaitu Manfaat Akumulasi Kontrak. Nasabah akan mendapatkan manfaat sesuai dengan jumlah yang tercantum dalam polis, yang dapat mencapai total maksimum 300% dari jumlah uang pertanggungan. Ketentuan ini mencakup penambahan jumlah uang pertanggungan dari Manfaat Booster, sehingga menjadi perlindungan yang komprehensif.

Selain itu, produk ini menawarkan fleksibilitas yang disesuaikan dengan preferensi nasabah, memungkinkan mereka memilih jangka waktu pembayaran premi yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka. Nasabah dapat memilih masa pembayaran premi yaitu premi dasar tunggal atau premi dasar berkala selama 3 tahun dengan masa asuransi sampai dengan usia tertingggi 100 tahun.

Menurut Larry Honda, Wealth and Personal Banking Director HSBC Indonesia, "Premier Legacy Assurance merupakan jawaban atau keinginan nasabah Premier yang mencari solusi untuk memantapkan jumlah warisan selain dari aset-aset yang telah mereka miliki saat ini. Selain itu, fitur booster uang pertanggungan yang dimiliki produk ini tentunya menjawab kebutuhan mereka akan pengaruh inflasi terhadap jumlah warisan yang nantinya akan diberikan kepada generasi penerus. HSBC Indonesia selalu menyajikan kebutuhan *wealth management* dari para nasabah Premier kami dengan memberikan solusi yang relevan dan komprehensif."

Asiulo Life, Country Chief Bancassurance Officer Allianz Life Indonesia, pun menambahkan bahwa kehidupan produk warisan ini menjadi bukti dari salah satu fokus utama Allianz dalam memenuhi perlindungan nasabah lewat kemitraan perbankan. "Allianz Life dan Bank HSBC akan terus berinovasi untuk mendukung perencanaan keuangan masa depan nasabah dan melindungi lebih banyak keluarga Indonesia," tandasnya.

Judul	Survei Rating Nasabah untuk Tingkatkan Pelayanan
Nama Media	Marketing
Newstrend	Allianz Life Syariah Luncurkan Produk AlliSyia LegacyMax
Halaman/URL	Pg52&53
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	positive



**Achmad K. Permata**  
Direktur Utama Allianz Life Syariah Indonesia

**Survei Rating Nasabah untuk Tingkatkan Pelayanan**

**HERO LINE**

Allianz Life Syariah Indonesia rutin melakukan survei 5 stars rating. Nasabah yang memberikan rating di bawah 3 akan segera ditindaklanjuti dengan perbaikan pelayanan.

**B**agi dunia asuransi, layanan (service) tidak bisa dianggap remeh. Selain produk perlindungan yang disesuaikan sesuai kebutuhan nasabah, layanan juga memegang peran penting. Layanan prima yang diberikan tidak hanya membuat nasabah loyal, tetapi juga mau merekomendasikan pengalaman memanggalkan mereka kepada nasabah lainnya. Terlebih di era digital sat ini, masyarakat dapat dengan mudah mengakses informasi terkait ulasan atau review produk maupun layanan.

Hal tersebut disadari betul oleh Allianz Life Syariah Indonesia. Diikuti Direktur Utama Allianz Life Syariah Indonesia, Achmad K. Permata, sangatlah penting untuk menjaga agar nasabah tetap percaya dan loyal pada Allianz. Oleh sebab itu, dirinya fokus melakukan edukasi, sosialisasi, dan promosi dengan menggunakan beberapa kanal media, baik media yang dikelola sendiri, maupun media komersial.

Ia menambahkan, saat ini Allianz Life Syariah Indonesia tengah gencar memasarkan solusi asuransi jiwa syariah, baik unit link maupun tradisional. Salah satunya adalah AlliSyia LegacyMax, asuransi jiwa tradisional syariah yang memberikan perlindungan berupa manfaat meninggal dunia hingga pertak yang disusunkan berusia 120 tahun.

Produk AlliSyia LegacyMax dilengkapi dengan manfaat booster santunan asuransi dan manfaat hidup (living benefit) hingga 100% dari total kontribusi yang sudah dibayarkan, sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam polis. Produk perlindungan ini berkonsep mempersiapkan warisan keluarga.

Menurut Permata—sapaan karib Achmad K. Permata, dengan menjadi peserta asuransi syariah, nasabah dapat rating tinggi sebagai bentuk apresiasi kepada semua peserta lainnya. Dengan rating tinggi sebagai salah satu bentuk apresiasi Allianz Syariah memperoleh berbagai manfaat yang baik untuk mencapai impian di masa depan. Manfaat peringatannya dapat dirasakan diri sendiri, keluarga, dan bagi semua umat.

"Produk dan layanan yang sesuai dengan segmen nasabah maupun kebutuhan nasabah sangatlah penting untuk menjaga agar nasabah tetap percaya dan loyal pada Allianz," ujarnya.

Walaupun menghasikan diri sebagai penyedia asuransi syariah, jalur distribusi Allianz Life Syariah Indonesia merangkul berbagai spektrum masyarakat. Mulai dari Generasi Milenial hingga Gen-Z.

**Empat Touch Point Layanan Nasabah**

Permata menjelaskan, Allianz Syariah selalu memastikan pelayanan terbaik bagi nasabah dengan memperhatikan setiap channel layanan. Saat ini, Allianz Life Syariah Indonesia memiliki empat touch point yaitu telepon, e-mail, website customer services, dan media sosial. Semua touch point tersebut disediakan agar nasabah mendapatkan kemudahan akses layanan yang sesuai dengan preferensi masing-masing.

"Strategi pelayanan yang kami sediakan selama ini diterima dan dimanfaatkan secara baik oleh para nasabah sesuai dengan kebutuhan mereka masing-masing. Fokus kami pada pemenuhan kebutuhan nasabah merupakan mindset terpenting yang kami tanamkan pada setiap lini Allianz, baik itu tim internal maupun sales force kami," ungkapnya.

Di samping itu, Allianz Syariah pun menengahkan proses digitalisasi dan inovasi teknologi secara konsisten. Manfaat digitalisasi tersebut mampu memberikan hasil yang lebih efisien dan pengalaman yang positif bagi nasabah, terutama dalam hal layanan.

"Kami telah mengintegrasikan 99% proses penjualan kami dengan menggunakan digital tool agar prosesnya dapat semakin praktis, cepat, serta mudah digunakan. Kami juga mengadopsikan sales force Allianz yang 80% totalnya berasal dari kalangan Generasi Milenial dan Generasi Z yang tentunya mampu berkontribusi dengan Generasi Z secara tepat. Komunikasi ke nasabah juga dilakukan secara rutin melalui newsletter dan konten media sosial yang relevan," papar Permata.

Terkait layanan, ia memotivasi Allianz Life Syariah selalu melakukan evaluasi berupa rating dari konsumen. Survei 5 stars rating dikirim secara otomatis kepada nasabah setelah berinteraksi dengan AllianzCare Syariah Contact Center dan Walk-in services. Hal ini untuk memonitor rating yang diberikan nasabah.

"Nasabah yang memberikan rating peringkat di bawah 3 akan segera ditindaklanjuti berupa perbaikan yang diperlukan berdasarkan masukan yang disampaikan oleh nasabah. Training dan pengukuran kualitas pun secara berkala rutin dilakukan untuk meningkatkan kualitas AllianzCare Syariah Contact Center dan Walk-in services secara berkelanjutan.

"Hal ini kami lakukan untuk mendukung upaya kami dalam memaksimalkan pelayanan terbaik kami kepada nasabah. Kami juga memberikan penghargaan kepada staf berdasarkan hasil pengukuran kualitas untuk memotivasi karyawan kami dalam memberikan layanan terbaik bagi nasabah," pungkas Permata. "

**HERO LINE**



Judul	Ada Transaksi Jumbo di NOBU dan BABP
Nama Media	Kontan
Newstrend	Hanwha Life Akuisisi Nobu Bank
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	positive

## ■ MERGER BANK

# Ada Transaksi Jumbo di NOBU dan BABP

JAKARTA. Merger PT Bank MNC Internasional Tbk (BABP) dan PT Bank National-nobu Tbk (NOBU) tampaknya tetap berlanjut. Meski, sebelumnya ada kabar Hanwha Life akan mengakuisisi 40% saham NOBU.

Pada perdagangan Selasa (30/4), terjadi transaksi jumbo pada dua bank yang masing-masing dikendalikan taipan Hary Tanoesoedibjo dan James Tjahaja Riady di pasar negosiasi. Nilai transaksi keduanya identik, masing-masing Rp 560,3 miliar.

Saham NOBU diperdagangkan pukul 15.28 waktu Jakarta Automated Trading System (JATS) oleh Ciptadana Sekuritas Asia. Jumlah saham yang ditransaksikan 747.844.300 saham, setara sekitar 10% dari modal yang ditempatkan dan disetor penuh pada NOBU. Harga NOBU ditutup pada Rp 760 per saham, Selasa (30/4).

Harga transaksinya terbagi dua. *Pertama*, sebanyak 607.859.200 saham ditransaksikan pada harga Rp 750 per saham. *Kedua*, sebanyak 139.985.100 saham terjadi di harga Rp 745 per saham. Alhasil, total nilai seluruh transaksi berjumlah Rp 56,18 miliar.

Adapun, BABP membuka transaksinya pada pukul 16.29 JATS sebanyak 4.445.899.700 saham, dengan harga Rp 126 per saham. Harga transaksi yang dilakukan lewat MNC Sekuritas ini jauh di atas harga pasar BABP, Rp 50 per saham. Alhasil, nilai transaksi negosiasi 10% saham BABP ini capai Rp 560,18 miliar.

KONTAN sudah menghubungi pihak BABP, NOBU, dan MNC Sekuritas terkait transaksi tersebut. Tapi, belum ada tanggapan.

Sementara itu, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Dian Ediana Rae menyebut, transaksi saham NOBU dan BABP di pasar negosiasi ini kemungkinan bagian dari aksi merger NOBU dan BABP.

Mengacu pada transaksi

**OJK melihat bahwa NOBU dan BABP masih butuh waktu melakukan outright merger.**

tersebut, Dian menilai kedua bank nampaknya masih perlu waktu untuk melakukan *outright merger* atau penggabungan sekaligus. "Ada beberapa hal belum dapat diselesaikan," kata Dian, Rabu (1/5).

Upaya *cross ownership* memegang saham, lanjut Dian, menunjukkan keseriusan keduanya memuluskan jalan merger yang lebih berkelanjutan. "*Cross ownership* seperti itu memungkinkan penunjukkan manajemen di masing-masing bank, yang secara natural akan dapat menyelesaikan perbedaan yang ada, termasuk siapa yang jadi bank hasil merger," kata Dian.

Arlyana Citra Rahayu

Judul	Inflasi Medis Menggerak Klaim Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Tren Peningkatan Klaim Kesehatan
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	neutral

# Inflasi Medis Menggerak Klaim Asuransi

Nilai klaim asuransi kesehatan meningkat dua digit

Ivanka Aulia Rahmana

JAKARTA. Sejumlah perusahaan asuransi jiwa mengalami peningkatan pembayaran klaim asuransi kesehatan di kuartal I-2024. Menilik data AAJI, pada 2023, klaim asuransi kesehatan naik 24,9%.

PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk (LIFE) mencatatkan pembayaran total klaim kesehatan dan meninggal dunia sebesar Rp 164 miliar di kuartal I tahun ini. *Head of Customer and Marketing* MSIG Life Lukman Auliadi mengatakan, nilai klaim tersebut meningkat sebanyak 20% dibandingkan realisasi di periode sama tahun sebelumnya. Sementara, pendapatan premi MSIG Life tumbuh 29% menjadi Rp 792 miliar.

PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia mencatatkan pembayaran klaim senilai Rp 293 miliar. Klaim tersebut mencakup klaim meninggal dunia, penyakit kritis dan kesehatan di kuartal I-2024.

*Chief Marketing Officer* Generali Indonesia Vivin Arbianti Gautama mengatakan, secara nominal, angka klaim ini meningkat 9,72%. Sedangkan berdasarkan jumlah kasus meningkat 13,42%.

Angka ini menunjukkan risiko kesehatan masih tinggi. Vivin menyebut, ini juga kare-

na masih terjadinya inflasi medis di awal tahun ini. "Pembayaran klaim merupakan bukti Generali Indonesia terus mendampingi nasabah, khususnya di masa-masa sulit," kata Vivin, Senin (29/4).

Per Februari 2024, Generali mencatatkan kenaikan penda-

**Prudential memiliki mitra rumahsakit lewat Prupriority Hospitals.**

apatan premi sebesar 7,09% menjadi Rp 709 miliar dari periode yang sama di tahun sebelumnya, yang mencapai Rp 662 miliar.

## Tekan inflasi medis

Vivin menambahkan, saat ini pihaknya tengah membangun dialog dengan regulator dan berbagai *stakeholder* yang ada agar inflasi medis bisa

terkendali. Sehingga kendati klaim kesehatan meningkat, kinerja keuangan industri asuransi tetap terjaga.

Terkait inflasi medis, PT Prudential Life Assurance berstrategi meningkatkan kerjasama dengan mitra rumahsakit melalui PRUPriority Hospitals. "PRUPriority Hospitals yang disediakan oleh Prudential ini memberikan kualitas proteksi unggul dan menyeluruh, dengan memberi nilai lebih bagi nasabah," kata Tony Benitez, Presiden Direktur Prudential Indonesia.

Prudential mengklaim produk ini lebih efektif dalam proses persetujuan klaim. Estimasi biaya perawatan juga lebih transparan, sesuai dengan jalur klinis di rumahsakit dan mutu layanan terjaga.

Per April 2024, Prudential sudah bermitra dengan 306 rumahsakit untuk PRUPriority Hospitals, dengan layanan non-tunai di 91 kota Indonesia. Per akhir kuartal I, Prudential telah membayar klaim sebesar Rp 4,1 triliun. RBC perusahaan ini di 445%. ■

## Klaim Asuransi Kesehatan

Jenis klaim	2022	2023	Δ%
Kesehatan perorangan	Rp 10,64 triliun	Rp 13,40 triliun	25,9
Kesehatan kumpulan	Rp 6,04 triliun	Rp 7,44 triliun	23,2
Total klaim kesehatan	Rp 16,68 triliun	Rp 20,83 triliun	24,9

Sumber: AAJI

Judul	Astra Life Cetak Premi Bruto Rp6,1 Triliun Sepanjang 2023
Nama Media	infobanknews.com
Newstrend	Catatan Kinerja Astra Life
Halaman/URL	<a href="https://infobanknews.com/astra-life-cetak-premi-bruto-rp61-triliun-sepanjang-2023/">https://infobanknews.com/astra-life-cetak-premi-bruto-rp61-triliun-sepanjang-2023/</a>
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

## Astra Life Cetak Premi Bruto Rp6,1 Triliun Sepanjang 2023

👤 Galih Pratama 📅 April 30, 2024



Ilustrasi: Pelayanan Astra Life. (foto: istimewa)



Jakarta – Di tengah banyaknya tantangan perekonomian yang dihadapi, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) terus menunjukkan pertumbuhan yang positif sepanjang 2023. Tercatat, premi bruto (gross written premium/GWP) Astra Life mencapai Rp6,1 triliun.

Presiden Direktur Astra Life, Nico Tahir mengatakan, angka tersebut menjadi rekor tertinggi baru perusahaan.

“Secara year on year (yoy), nilai ini meningkat sekitar 3 persen, dari 2022 yang mencatatkan premi bruto senilai Rp5,9 triliun,” ujarnya dalam keterangan tertulis, dikutip Senin (29/4).



Judul	Laba bersih perusahaan anak Mandiri Group capai Rp3 triliun di Q1 2024
Nama Media	antaranews.com
Newstrend	Catatan Kinerja AXA Mandiri
Halaman/URL	<a href="https://www.antaranews.com/berita/4082478/laba-bersih-perusahaan-anak-mandiri-group-capai-rp3-triliun-di-q1-2024">https://www.antaranews.com/berita/4082478/laba-bersih-perusahaan-anak-mandiri-group-capai-rp3-triliun-di-q1-2024</a>
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

## Laba bersih perusahaan anak Mandiri Group capai Rp3 triliun di Q1 2024

Selasa, 30 April 2024 18:04 WIB



Tangkapan layar - Direktur Keuangan dan Strategi Bank Mandiri Sigit Prastowo saat konferensi pers virtual di Jakarta, Selasa (30/4/2024). (ANTARA/Rizka Khaerunnisa)

Jakarta (ANTARA) - Bank Mandiri Group melalui seluruh perusahaan anak mencatatkan laba bersih sebesar Rp3 triliun pada kuartal pertama di tahun 2024 atau tumbuh 10,7 persen secara tahunan (*year-on-year/YoY*).

"Kinerja perseroan yang baik tidak lepas dari kontribusi perusahaan anak kami," kata Direktur Keuangan dan Strategi Bank Mandiri Sigit Prastowo saat konferensi pers virtual di Jakarta, Selasa.

Dari sisi laba bersih, perusahaan anak Mandiri Group yang menjadi kontributor terbesar yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan perolehan laba bersih senilai Rp1,71 triliun pada kuartal I 2024. Kemudian, disusul oleh Mandiri Taspen dengan laba bersih sebesar Rp486 miliar dan AXA Mandiri Financial Services dengan laba bersih Rp350 miliar.

Judul	Yulius Bhayangkara Terpilih Pimpin DAI Periode 2024-2027
Nama Media	mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Pimpinan Baru DAI
Halaman/URL	<a href="https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/yulius-bhayangkara-terpilih-pimpin-dai-periode-2024-2027/">https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/yulius-bhayangkara-terpilih-pimpin-dai-periode-2024-2027/</a>
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

## Yulius Bhayangkara Terpilih Pimpin DAI Periode 2024-2027



BY DID SANTOGA

SELASA, 30 APRIL 2024

17:22 WIB



Bapak Yulius Bhayangkara, Ketua Umum APPARINDO (Asosiasi Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia) terpilih sebagai Ketua Umum DAI periode 2024-2027 dalam Rapat Anggota DAI yang berlangsung di Jakarta, Selasa, 30 April 2024. | Foto: Media Asuransi/Anis Watiyudi

Share This Article:



**Media Asuransi, JAKARTA** – Dewan Asuransi Indonesia (DAI) mempunyai Ketua Umum yang baru, yakni Yulius Bhayangkara. Setelah dilakukan voting, Bapak Yulius Bhayangkara, Ketua Umum APPARINDO (Asosiasi Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia) ini terpilih sebagai Ketua Umum DAI periode 2024-2027 dalam Rapat Anggota DAI yang berlangsung di Jakarta, Selasa, 30 April 2024.

"Bapak Yulius Bhayangkara, Ketua Umum APPARINDO terpilih sebagai Ketua Umum DAI melalui voting dengan suara empat lawan satu, sehingga boleh dikatakan dominan," kata Pimpinan Rapat Anggota DAI, Erwin Noekman, dalam voice note yang diterima redaksi. Dia jelaskan, satu suara lagi memilih Ketua Dewan Pengurus AAJI.

<b>Judul</b>	Nasib Nasabah Bumiputera 1912, Polis Asli Hanya di Ganti Tanda Terima dan Tidak Ada I'TIKAD Baik Kembalikan Dana Nasabah
<b>Nama Media</b>	energyworld.co.id
<b>Newstrend</b>	Keluhan Nasabah Bumiputera
<b>Halaman/URL</b>	<a href="https://energyworld.co.id/2024/05/01/nasib-nasabah-bumiputera-1912-polis-asli-hanya-di-ganti-tanda-terima-dan-tidak-ada-itikad-baik-kembalikan-dana-nasabah/">https://energyworld.co.id/2024/05/01/nasib-nasabah-bumiputera-1912-polis-asli-hanya-di-ganti-tanda-terima-dan-tidak-ada-itikad-baik-kembalikan-dana-nasabah/</a>
<b>Tanggal Berita</b>	01/05/2024
<b>Sentimen</b>	negative

## ***NASIB NASABAH BUMIPUTERA 1912, POLIS ASLI HANYA DI GANTI TANDA TERIMA DAN TIDAK ADA I'TIKAD BAIK KEMBALIKAN DANA NASABAH***

**ENERGY WORLD.CO.ID** — INI adalah kisah nasabah Asuransi Bumiputera 1912 yang mana Bumiputera 1912 tidak punya niat balikan Dana Nasabahnya. Bahkan Polis asli diambil hanya diganti tanda terima.

Awalnya sekitar 14 bulan yang lalu (tahun 2023) saya bersama istri datang ke Kantor Cab Asuransi Bumiputera 1912 Jl. Barito Kebayoran Baru Jakarta Selatan. Sampe disana saya bertemu Staf Kantor Cab Assuransi 1912 bernama eMbak GITA (Kalo tdk salah) oleh staf tsb, setelah dia liat Polis Asli kami dengan seksama lalu yang bersanhgkutan menyampaikan bahwa Klaim kami, baru bisa ditutup bulan Maret th 2024 sesuai masa kontra 10 tahun. Mengingat tepat pada Maret 2024 sibuk dengan Puasa dan lebaran, maka kami baru bisa datang kembali ke kantor Cab Assuransi 1912 Jl. Barito tersebut untuk mengajukan Klaim.

Saat kami datang diterima oleh Staf Assuransi Cabang Asuransi Bumiputera 1912 Jl. Barito Kebayoran Baru Jakarta Selatan bernama Mbak Dhebby, (Mbak Gitanya sudah/sdg tidak ada) oleh Mbak Dhebby tanpa banyak bicara Polis Asli Assuransi kami di liat dan diambil lalu dibuatkan TANDA TERIMA.

Setelah kami mengajukan beberapa pertanyaan pada staf ybs:

1. Mengapa Polis Asli kami ambil, tanpa memberikan Uang Klaim sebagaimana jumlah tsb tertulis dalam Polis dan tanda terima?
2. Kapan realisasi pembayaran Klaim pada kami selaku pemegang Polis Assuransi
3. Apakah kasus seperti yang kami alami banyak terjadi di sini (Asuransi Bumiputera 1912)



<b>Judul</b>	Iklan - Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia
<b>Nama Media</b>	Bisnis Indonesia
<b>Newstrend</b>	Spin-off UUS Manulife
<b>Halaman/URL</b>	Pg15
<b>Tanggal Berita</b>	02/05/2024
<b>Sentimen</b>	positive

## Rencana Kerja Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

Sejalan dengan komitmen untuk terus memenuhi kebutuhan perlindungan masyarakat Indonesia yang beragam, khususnya melalui produk asuransi berbasis syariah, Manulife Indonesia berencana untuk melakukan perluasan bisnis dengan melakukan pemisahan unit syariah<sup>1)</sup> dengan mendirikan Perusahaan Baru di bidang asuransi Syariah.

Menindaklanjuti rencana tersebut, Manulife Indonesia akan mengajukan permohonan ijin usaha atas Perusahaan Baru kepada OJK. Setelah mendapat persetujuan ijin usaha, seluruh portofolio kepesertaan di Unit Syariah Manulife Indonesia akan dialihkan serta dikelola oleh Perusahaan Baru tersebut. Pemisahan unit Syariah Manulife Indonesia dan pengalihan portofolio kepesertaan nasabah diperkirakan akan efektif mulai kuartal ke-4 tahun 2024, dengan tunduk pada persetujuan OJK. Seluruh proses akan dijalankan sesuai dengan peraturan terkait<sup>2)</sup>.

Segala hal yang terkait dengan polis asuransi Syariah nasabah Manulife Indonesia, seperti manfaat polis, hak, kewajiban, layanan, maupun proses klaim, tidak mengalami perubahan. Nasabah tetap mendapatkan perlindungan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku pada polis.

Manulife Indonesia berkomitmen untuk senantiasa memberikan pelayanan optimal, serta akan menginformasikan secara transparan dan berkelanjutan terkait proses perluasan bisnis Syariah ini.

Apabila Bapak/Ibu memiliki pertanyaan lebih lanjut, silakan menghubungi Manulife Customer Contact Center melalui telepon di (021) 2555 7777 atau e-mail ke CustomerServiceID@manulife.com.

Salam hormat,

**PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia**

<sup>1)</sup>Rencana Pemisahan Unit Syariah ini telah mendapatkan persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan per tanggal 6 April 2024

<sup>2)</sup>Ketentuan POJK 11/2023

Judul	Berita Foto - Peluncuran Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Allianz Life Syariah Luncurkan Produk AlliSya LegacyMax
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	positive

## Peluncuran Asuransi Jiwa



KONTAN/Baihoki

**Direktur** Utama Allianz Life Syariah Indonesia Achmad K. Permana (kiri) berbincang dengan *Country Chief Product Officer* Allianz Life Indonesia Himawan Purnama saat peluncuran produk asuransi jiwa tradisional AlliSya LegacyMax di Jakarta, Selasa (30/4). Allianz Syariah meluncurkan AlliSya LegacyMax yang tidak hanya memberi manfaat perlindungan jiwa dalam bentuk warisan, namun juga manfaat saat masih hidup, serta manfaat untuk sesama (fitur waqaf).

Judul	Berita Foto - PELUNCURAN ALLISYA LEGACYMAX
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Allianz Life Syariah Luncurkan Produk AlliSya LegacyMax
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	positive





Judul	UNITLINK
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Daftar Produk Unitlink
Halaman/URL	Pg8
Tanggal Berita	02/05/2024
Sentimen	positive

UNITLINK				
No	Nama Produk Unitlink	Nama Penerbit Unitlink	NAB	Jual Beli
1	Profilend Basic Fund	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA		Rp4.537,09
2	Profilend USG Fund	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA		US\$ 3.6942
3	Manulife Dana Investasi	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp10.180,49	Rp9.908,84
4	Manulife Dana Duitku USD	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	US\$ 1.0484	US\$ 1.0274
5	Manulife Fund - Total Return	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	US\$ 1.0484	US\$ 1.0274
6	Manulife Fund - Total Return	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	US\$ 1.0484	US\$ 1.0274
7	Manulife Fund - Total Return	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp3.378,84	Rp3.309,30
8	Manulife Dana Pasar Uang	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp2.184,90	Rp2.140,32
9	Manulife Dana Berimbang Syariah	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp2.471,57	Rp2.422,14
10	WFO Duitku Indonesia - China	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.905,56	Rp1.814,84
11	WFO DUITKAL INDONESIA - CHINA USD	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	US\$ 0.1296	US\$ 0.1241
12	WFO Duitku Indonesia - India	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.902,70	Rp1.814,72
13	WFO DUITKAL INDONESIA - REND USD	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	US\$ 0.1292	US\$ 0.1207
14	Manulife Dana Duitku Syariah	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp2.548,14	Rp2.595,19
15	Manulife Dana Berimbang Syariah	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp2.048,61	Rp1.968,40
16	Manulife Dana Ekuitas Optima Syariah	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.181,65	Rp1.113,13
17	Manulife Dana Pasar Uang Syariah	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.405,43	Rp1.455,72
18	Manulife Dana Ekuitas SmallCap Capital	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.318,90	Rp1.293,40
19	Manulife Dana Ekuitas SmallCap Capital USD	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	US\$ 0.3937	US\$ 0.2485
20	MANULIFE DANA EKUITAS PEGAS - DEVELOPED MARKET	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.256,00	Rp1.241,27
21	MANULIFE DANA EKUITAS PEGAS - ROST 3F	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.201,28	Rp1.172,25
22	MANULIFE DANA EKUITAS PEGAS - WORLDWIDE	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.256,70	Rp1.220,57
23	Manulife Dana Ekuitas Global Dollar	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	US\$ 1.5781	US\$ 1.5495
24	Sigapore Link Assurance	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp10.515,27	Rp9.084,76
25	Sigapore Link Assurance	ASURANG JIA MANULIFE INDONESIA	Rp1.155,01	Rp1.752,02
26	PIBINA Ruang Cash Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp4.290,54	
27	PIBINA Ruang Fixed Income Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.426,36	
28	PIBINA US Dollar Fund Income Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	US\$ 3.4174	
29	PIBINA Ruang Managed Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp11.482,20	
30	PIBINA Ruang Managed Fund plus	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.440,32	
31	PIBINA Ruang Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	#N/A	
32	PIBINA Ruang Equity Fund plus	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.321,26	
33	PIBINA Ruang Income Growth China Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.140,19	
34	PIBINA Ruang Infrastructure & Commodity Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.440,90	
35	PIBINA Ruang Value Discovery Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	US\$ 0.26132	
36	PIBINA US Dollar Indonesia Under China Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.247,76	
37	PIBINA Ruang Equity Manager Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	US\$ 0.90347	
38	PIBINA Ruang Asset Cash & Bond Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	US\$ 1.04913	
39	PIBINA Ruang Fixed Income Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.625,76	
40	PIBINA Ruang Equity Infrastructure & Commodity Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	US\$ 1.220,08	
41	PIBINA Ruang Fixed Income Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp18.779,21	
42	PIBINA Ruang Multi Assets Navigator Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp10.244,80	
43	PIBINA US Dollar Infrastructure & Commodity Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.511,06	
44	PIBINA US Dollar Global Emerging Markets Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp2.347,50	
45	PIBINA Ruang Income Growth China Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.393,42	
46	PIBINA US Dollar Global Low Volatility Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp109,67	
47	PIBINA Ruang Global Low Volatility Equity Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.746,44	
48	PIBINA Ruang Lema Capital Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp607,67	
49	PIBINA Ruang Lema Capital Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp470,81	
50	PIBINA US Dollar Multi Assets Navigator Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	#N/A	
51	PIBINA Ruang Fixed Income Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.075,77	
52	PIBINA Ruang Equity Multi Asset Fund	PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	Rp1.237,76	
53	SIU Conservative Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
54	SIU Moderate Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
55	SIU Aggressive Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
56	SIU Real USD Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
57	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
58	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
59	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
60	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
61	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
62	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
63	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
64	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
65	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
66	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
67	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
68	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
69	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
70	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
71	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
72	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
73	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
74	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
75	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
76	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
77	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
78	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
79	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
80	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
81	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
82	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
83	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
84	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
85	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
86	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
87	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
88	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
89	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
90	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
91	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
92	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
93	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
94	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
95	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
96	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
97	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
98	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
99	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	
100	SIU Real Singapore Fund	PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	#N/A	

