

Kamis, 5 September 2024

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Dorong Likuidasi Jiwasraya
Nama Media	Malut Post
Newstrend	Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	Pg16
Tanggal Berita	04/09/2024
Sentimen	positive

ASURANSI

Dorong Likuidasi Jiwasraya

JAKARTA - Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoarmodjo mengatakan, pihaknya bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah mendorong likuidasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Dalam likuidasi ini akan terdapat tim likuidasi yang bertugas akan membagi sisa aset kepada pemegang polis yang tidak ikut program restrukturisasi. Pria yang akrab disapa Tiko itu menjelaskan, penyertaan modal negara (PMN) telah diberikan untuk menyelesaikan pemegang polis. "Untuk Jiwasraya memang Jiwasraya ini dalam konteks sebagai pendiri dari DPPK (Dana Pensiun Pemberi Kerja) Jiwasraya memang pada waktu PMN dulu scope-nya untuk menyelesaikan polis," katanya di Komisi VI.

Dia melanjutkan, proses likuidasi tengah didorong. Dia mengatakan, tim likuidasi nantinya akan membagi aset kepada pemegang polis yang tidak ikut program restrukturisasi. Selain itu, tim likuidasi juga memberikan bagian untuk menambah kekurangan kepada DPPK. "Oleh karena itu dalam proses likuidasi yang kami sedang dorong bersama-sama dengan OJK, tim likuidasi yang akan memberikan pembagian sisa aset dan sisa cashnya, mana kepada pemegang polis yang tidak ikut restrukturisasi, mana yang untuk menambah kekurangan di DPPK untuk pegawai. Jadi nanti akan kami proses melalui tim likuidasi yang akan bekerja bersama-sama dengan OJK," paparnya, seperti dilansir dari detikcom.

Judul	DANA PENSIUN
Nama Media	Tribun Timur
Newstrend	OJK Akan Memperketat Pencairan Manfaat Pensiun
Halaman/URL	Pg4
Tanggal Berita	04/09/2024
Sentimen	neutral

DANA PENSIUN - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan menerapkan kebijakan baru terkait dana pensiun, di mana mulai Oktober 2024, dana pensiun tidak dapat dicairkan sebelum peserta mencapai usia kepesertaan minimal 10 tahun.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun (PPDP) OJK, Ogi Prastomiyono menerangkan bahwa peserta wajib memilih perusahaan asuransi jiwa untuk membeli Produk Anuitas, apabila 80% saldo Manfaat Pensiun Peserta lebih dari Rp 500 juta setelah memperhitungkan PPh 21.

Produk anuitas ini, lanjut Ogi, adalah produk asuransi jiwa yang memberikan pembayaran secara bulanan kepada peserta yang telah mencapai usia pensiun, serta kepada janda/duda atau anak, untuk jangka waktu tertentu atau secara berkala. **(kontan.co.id)**

Judul	Masa Cair Dana Pensiun
Nama Media	Kontan
Newstrend	OJK Akan Memperketat Pencairan Manfaat Pensiun
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	neutral

Masa Cair Dana Pensiun

OTORITAS Jasa Keuangan (OJK) akan menerapkan kebijakan baru terkait dana pensiun, di mana mulai Oktober 2024, dana pensiun tidak dapat dicairkan sebelum peserta mencapai usia kepesertaan minimal 10 tahun.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun (PPDP) OJK, Ogi Prastomiyono menerangkan bahwa peserta wajib memilih perusahaan asuransi jiwa untuk membeli produk anuitas, apabila 80% saldo Manfaat Pensiun Peserta lebih dari Rp 500 juta setelah memperhitungkan PPh 21.

Produk anuitas ini, lanjut Ogi, adalah produk asuransi jiwa yang

memberikan pembayaran secara bulanan kepada peserta yang telah mencapai usia pensiun, serta kepada janda/duda atau anak, untuk jangka waktu tertentu atau secara berkala.

Produk anuitas tersebut nantinya akan menjadi sumber pendapatan utama bagi penerima dana pensiun di masa depan.

Nadya Zahira

Judul	Pencairan Diperketat, Dana Pensiun Lebih Bermanfaat
Nama Media	Kontan
Newstrend	OJK Akan Memperketat Pencairan Manfaat Pensiun
Halaman/URL	Pg1
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	neutral

■ ATURAN PEMBAYARAN MANFAAT PENSIUN

Pencairan Diperketat, Dana Pensiun Lebih Bermanfaat

Perkembangan Jumlah Peserta Dana Pensiun

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023	Juni 2024
DPPK	1.377.499	1.321.771	1.278.393	1.262.130	1.249.863	1.250.991
DPLK	3.010.174	3.023.967	2.711.841	2.934.060	2.903.737	2.868.801
Total	4.387.673	4.345.738	3.990.234	4.196.190	4.153.600	4.119.792

Perkembangan Kinerja Keuangan Dana Pensiun (Rp triliun)

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023	Juni 2024
Aset	291,64	314,67	327,39	342,63	368,70	372,70
Dana Investasi	284,78	308,01	319,37	335,93	357,34	359,93
Hasil Investasi	20,77	18,43	20,45	19,21	22,53	12,71

Sumber: OJK

Nadya Zahira, Ferry Saputra, Ivanka Rahmana

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) nampaknya makin serius mengembalikan marwah program dana pensiun sebagai sumber penghasilan hari tua. Pasalnya regulator akan memperketat pencairan manfaat pensiun, khususnya untuk peserta yang memiliki saldo manfaat pensiun minimal Rp 500 juta, setelah dikurangi PPh 21.

Dalam pasal 56 Peraturan OJK nomor 27 tahun 2023 tentang Penyelenggaraan Usaha Dana Pensiun ditegaskan, pembayaran manfaat pensiun bagi peserta, janda atau duda hingga anak peserta harus dilakukan secara berkala, baik lewat dana pensiun maupun pembelian anuitas dari perusahaan asuransi jiwa.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK Ogi

Prastomiyono menuturkan, mulai bulan depan, manfaat pensiun di atas Rp 500 juta tersebut harus dibayarkan secara berkala selama minimal sepuluh tahun setelah peserta mencapai usia pensiun.

Jadi bila saldo manfaat pensiun peserta di atas Rp 500 juta, 20% di antaranya akan dibayarkan sekaligus saat peserta pensiun. 80% sisanya dibayarkan berkala tiap bulan hingga 10 tahun ke depan.

Ogi menyebut, saat ini peserta yang pensiun kerap kali memilih langsung mencairkan seluruh dana, kendati ada penalti. Alhasil, manfaat pembayaran berkala tak terasa.

Ogi berpendapat, praktek seperti itu sejatinya menyalahi tujuan dan manfaat program pensiun sebagai sumber pendapatan pensiunan secara rutin. "Kalau anuitas diambil sekaligus, bukan program pensiun namanya. Itu tabungan biasa saja," tegas Ogi.

Perkembangan Tingkat Return on Investment (RoI) Dana Pensiun

Periode	RoI
2019	8,51%
2020	8,66%
2021	6,06%
2022	5,55%
2023	6,53%
Juni 2024	3,54%

Staf Ahli Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Bambang Sri Mulyadi mengakui praktek tersebut masih sering ditemukan. Para peserta berkolaborasi dengan asuransi jiwa hanya menempatkan ke produk anuitas selama satu atau tiga bulan. Lalu diambil sekaligus dengan membayar potongan atau penalti.

Menurut Bambang, aturan

baru ini akan memberi dampak positif bagi dana pensiun, karena manfaat pensiun dapat mengendap lebih lama untuk kemudian terus diinvestasikan. Tentunya hal ini akan membuat aset dana pensiun jadi lebih stabil.

Sementara bagi peserta, selain bisa mendapatkan pemasukan yang lebih teratur, juga berpotensi untuk mendapatkan hasil pengembangan investasi yang lebih besar. Pasalnya, sisa saldo manfaat pensiun yang belum cair akan terus diputar.

Direktur Utama Dana Pensiun BCA Budi Sutrisno berujar, dengan adanya aturan ini, pengelola dana pensiun juga bisa mengembangkan produk untuk memfasilitasi pembayaran manfaat secara berkala selama sepuluh tahun atau lebih. "Jadi peserta tidak perlu membeli anuitas di perusahaan asuransi, tetapi bisa

tetap di dana pensiun yang membuat produk pembayaran berkala," kata Budi.

Perencana keuangan Ahmad Gozali berpendapat, dampak positif dari kebijakan ini adalah peserta dana pensiun bisa tetap mendapat penghasilan rutin di masa pensiun, layaknya pensiunan abdi negara. Selain itu bisa mencegah terjerumus ke dalam investasi bodong usai mendapat dana besar secara sekaligus.

Tapi di sisi lain, sebagian pensiunan yang memiliki jiwa bisnis mungkin akan tidak leluasa bila ingin menggunakan uang hasil kerja kerasnya saat bekerja sebagai modal usaha di masa pensiun. Peserta juga jadi tak leluasa mencari keranjang investasi dengan *return* optimal, karena produk anuitas lebih berfokus pada instrumen berisiko rendah yang potensi imbal hasilnya tidak terlalu tinggi. ■

Judul	Dana Pensiun Tidak Bisa Cair Sebelum 10 Tahun
Nama Media	Lampung Post
Newstrend	OJK Akan Memperketat Pencairan Manfaat Pensiun
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	neutral

Dana Pensiun Tidak Bisa Cair Sebelum 10 Tahun

OTORITAS Jasa Keuangan (OJK) menetapkan dana pensiun tidak dapat cair sebelum masa kepesertaan mencapai 10 tahun. Kebijakan itu bakal mulai berlaku pada Oktober 2024.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun (PPDP) OJK, Ogi Prastomiyono, mengatakan peserta wajib memilih perusahaan asuransi jiwa. Hal itu untuk membeli produk anuitas jika 80 persen saldo manfaat pensiun peserta mencapai Rp500 juta setelah potongan PPh 21.

Dia menjelaskan, anuitas sebagai asuransi jiwa yang memberikan pembayaran secara bulanan kepada peserta yang memasuki usia

pensiun, janda, duda, atau anak, dalam waktu tertentu dan secara berkala.

Anuitas itu sebagai sumber pendapatan utama bagi penerima dana pensiun di masa depan. Untuk itu, peserta Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP) yang pensiun harus mengalihkan 80 persen saldo manfaatnya ke produk tersebut. Namun, jika pendapatan di bawah pertumbuhan, dana tersebut dapat peserta ambil secara tunai. Meski begitu, tidak bisa cair sebelum usia kepesertaan hingga 10 tahun.

Pencairan sebelum waktunya menjadi salah satu alasan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) tidak mengalami peningkatan. Sebab, 80 persen dana yang

ada harus terpakai untuk membeli produk anuitas. "Itu yang membuat statistik dana pensiun dari DPPK tidak pernah naik," ujar dia.

Menurut dia, praktik itu tidak sesuai tujuan utama program pensiun. Jika dana pensiun cair terlalu cepat melalui produk anuitas akan mengurangi manfaat dari program tersebut. Untuk itu, OJK menerapkan aturan dana pensiun tidak bisa cair sebelum usia kepesertaan mencapai 10 tahun.

"Dana pensiun seharusnya memberikan manfaat setelah masa pensiun, bukan dari sebelumnya. Jika mengambil lebih awal akan menjadi tabungan biasa, bukan program pensiun," kata dia. (MI/L3)

Judul	Taspen Terus Komitmen Berikan Pelayanan Prima
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	Advertorial Taspen Life
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive

HARPELNAS "ANDAL MELAYANI"

Taspen Terus Komitmen Berikan Pelayanan Prima

PADANG, HALUAN — PT Tabungan Asuransi Pegawai Negeri (TASPEN) Persero Cabang Padang merayakan Hari Pelanggan Nasional (Harpefnas) 2024 dengan tajuk "Andal Melayani". Dalam perayaan tersebut, PT Taspen tetap berkomitmen memberikan pelayanan prima bagi para peserta Taspen.

Branch Manager Taspen Cabang Padang, Lulus Heriyanto mengatakan, pada hari spesial tersebut seluruh karyawan mulai dari para staf, *manager* dan *branch manager* ikut turun untuk langsung menyambut dan melayani peserta sebagai *customer service* untuk semua tamu yang datang.

"Hari ini, di seluruh Taspen di Indonesia secara nasional merayakan Hari Pelanggan. Tidak ada yang berbeda dengan pelayanan yang kami berikan sebelumnya, di mana Taspen selalu memberikan pelayanan terbaik bagi para peserta. Namun sedikit berbeda hari ini kita memakai atribut daerah dan selempang dengan tajuk "Andal Melayani", kata Lulus, Rabu (4/9).

Ia mengatakan, PT Taspen juga melakukan kolaborasi bersama Bank Mandiri Taspen (Mantap) dan Taspen Life untuk menyemarakkan perayaan tersebut serta melakukan beberapa kegiatan positif dan kolaboratif guna memperkuat hubungan antara perusahaan dan pelanggan atau peserta.

"Taspen tidak hanya sendiri, kami sekarang ada Taspen Group, Bank Mantap dan Taspen Life. Dari pagi kita sudah mulai menyambut para peserta yang datang dan khusus untuk 15 peserta pertama yang datang kita berikan souvenir. Kita juga berkolaborasi dengan Bank Mantap, kemudian juga ada diskon khusus dari Taspen Life dan Bank Mantap," katanya.

Ketersediaan pada peringatan Hari Pelanggan Nasional tersebut, Taspen turut berkolaborasi dengan Kimia Farma untuk memberikan pelayanan pemeriksaan kesehatan gratis bagi para peserta yang datang.

"Pemeriksaan gratis ini kita lakukan tidak hanya pada hari ini, namun itu sudah jadi komitmen Taspen sejak dahulu, dua kali dalam

satu bulan pada hari pertama dan kedua. Nanti pada hari Jumat juga ada sekaligus senam bersama," ujar Lulus.

Selain itu, lanjutnya, Taspen juga menyediakan aneka jajan gratis bagi peserta yang hadir. Ketersediaan jajan tersebut merupakan gambaran bahwa Taspen berkomitmen memberikan layanan yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga menyenangkan kepada para peserta.

Lulus menyebutkan, PT Taspen tidak terpeka pada Hari Pelanggan Nasional untuk memberikan layanan prima kepada para peserta, namun Taspen terus berkomitmen melakukan hal yang sama setiap harinya.

"Kita senantiasa memberikan pelayanan yang terbaik mulai dari pintu masuk, seluruh insan taspen diberikan tugas menyambut peserta satu hari satu jam untuk memaksimalkan pelayanan," tuturnya.

Melalui kegiatan tersebut, ia berharap peserta Taspen selalu merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Taspen, tidak hanya pada perayaan tersebut, namun peserta puas dengan pelayanan prima yang terus diberikan.

"Bagi kami, setiap hari adalah hari pelanggan di mana kita tetap mengutamakan pelayanan. Semoga insan Taspen terus memberikan pelayanan terbaik bagi peserta aktif maupun pensiun. Kemudian, kami berharap melalui kegiatan ini, insan Taspen bisa meningkatkan kesadaran akan pentingnya menjaga kepuasan pelanggan dan meningkatkan kualitas pelayanan," kata Lulus. (h/mg-ipt)



SAAT Harpefnas, Taspen tetap memberikan pelayanan prima kepada peserta Taspen, Rabu (4/9). NURFATIMAH

Judul	Mandiri Inhealth Gelar "We Care Your Healthy Journey"
Nama Media	Bali Tribune
Newstrend	Mandiri Inhealth Gelar "We Care Your Healthy Journey"
Halaman/URL	Pg13
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive

Rayakan Hari Pelanggan Nasional 2024 Mandiri Inhealth Gelar "We Care Your Healthy Journey"

SEBAGAI bentuk apresiasi dan dukungan terhadap pelanggan setia, PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia (Mandiri Inhealth) menggelar rangkaian acara Hari Pelanggan Nasional 2024 bagi Tertanggung Asuransi Mandiri Inhealth. Mengusung tema "We Care Your Healthy Journey", rangkaian kegiatan yang dilaksanakan secara online dan offline (1-8 September 2024) meliputi, olahraga bersama, sapa pelanggan, customer visit, health talk, serta podcast kesehatan yang menghadirkan fitness practitioner Ade Rai.

Pit Direktur Utama Mandiri Inhealth Rahmat Syukri mengatakan, pada Hari Pelanggan Nasional kali ini, pihaknya menghadirkan berbagai program sebagai wujud apresiasi kepada

para tertanggung yang mempercayakan perlindungannya kepada Mandiri Inhealth. "Kegiatan sapa pelanggan dan customer visit dilaksanakan di 11 wilayah Kantor Operasional (Jakarta, Bogor-Tangerang-Bekasi (Botabek), Medan, Pekanbaru, Palembang, Bandung, Semarang, Surabaya, Balikpapan, Denpasar, dan Makassar), serta kegiatan "health and wellness" seperti olahraga bersama dan podcast kesehatan online untuk meningkatkan self awareness dalam menjaga kesehatan," ujarnya.

Direktur Operasional Mandiri Inhealth Jenni Wihartini menyampaikan, melalui rangkaian kegiatan tersebut diharapkan dapat terus meningkatkan pelayanan sejalan dengan komitmen perusahaan untuk

menghadirkan layanan asuransi yang unggul dan terpercaya.

Dalam podcast kesehatan bertemakan "Jadilah Tuan Rumah yang Baik untuk Tubuhmu", yang dilaksanakan tepat pada Hari Pelanggan Nasional, Rabu (4/9), dihadiri sejumlah peserta Mandiri Inhealth di seluruh Indonesia secara online, juga disampaikan berbagai tips kesehatan dan kebugaran yang dapat diterapkan dengan praktis dalam kehidupan sehari-hari. Melalui kesempatan ini para peserta diajak untuk berkomitmen dalam menerapkan gaya hidup yang lebih sehat.

"Tubuhmu adalah rumah yang kamu huni seumur hidup. Jadilah tuan rumah yang baik rawat dan cintai tubuhmu dengan cara terbaik, karena tubuh yang sehat



Bali Tribune/jok

dimulai dari "penghargaan" yang kita berikan kepada diri sendiri," ujar Ade Rai, saat berbicara dalam podcast kesehatan.

Melalui tema yang dihadirkan tersebut memberikan rasa aman dan nyaman serta merupakan

wujud kepedulian bagi tertanggung Mandiri Inhealth untuk menjaga kesehatan diri secara berkelanjutan. Tema pada tahun ini merupakan series dari tema tahun sebelumnya yaitu "We Care U More". **jok**

Judul	Reasuransi Atur Strategi Penuhi Aturan Permodalan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Strategi Bisnis Perusahaan Reasuransi
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive

■ ATURAN OJK

Reasuransi Atur Strategi Penuhi Aturan Permodalan

JAKARTA. Sejumlah perusahaan reasuransi terus bersiap memenuhi aturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait batasan ekuitas minimum. Dalam POJK Nomor 23 Tahun 2023, ekuitas minimum perusahaan reasuransi akan dinaikkan secara bertahap.

Di 2026, ekuitas minimum ditetapkan harus mencapai Rp 500 miliar. Pada 2028, ekuitas minimum perusahaan reasuransi yang masuk Kelompok Perusahaan Perasuransian Berdasarkan Ekuitas (KPPE) 1 dipatok sebesar Rp 1 triliun dan untuk KPPE 2 sebesar Rp 2 triliun.

PT Maskapai Reasuransi Indonesia alias Marein menjadi salah satu pemain yang optimistis bisa memenuhi aturan tersebut. Direktur Marein Tamara Arista Salim menegaskan akan mengejar batas eku-

itas minimum melalui pertumbuhan organik.

"Dasarnya pertumbuhan secara organik, yaitu didapat dari pertumbuhan bisnis, dan hasil investasi, disertai dengan analisis portofolio secara detail dari waktu ke waktu, sehingga diharapkan akan memenuhi target," kata Tamara. Hingga Juli 2024, ekuitas Marein sudah mencapai Rp 1,5 triliun, meningkat 3,45% dari posisi akhir 2023.

Optimisme juga disuarakan Direktur Utama PT Reasuransi Maipark Indonesia Kocu Andre Hutagalung. Ia yakin bisa memenuhi batas ekuitas sebesar Rp 2 triliun pada 2028 dari posisi saat ini yang sebesar Rp 746 miliar.

Untuk itu, Maipark akan mempertebal ekuitas melalui kombinasi tambahan modal pemegang saham dan instru-

men permodalan lain.

Kocu menilai, opsi apapun akan mengerek ekuitas bila perusahaannya memiliki volume dan kualitas bisnis yang sesuai. "Saat ini, Maipark memiliki profitabilitas yang bagus, sehingga pekerjaan rumahnya adalah mendapatkan volume premi yang dapat memberikan imbal hasil sesuai dengan kebutuhan modal baru," ucap Kocu.

PT Reasuransi Nasional Indonesia atau Nasre juga yakin bisa meningkatkan ekuitas secara organik. Juru bicara Nasre Rudy Victor Sinaga menyebut, ekuitas perseroan bisa terdorong lewat pertumbuhan bisnis yang masih prospektif, di tengah perkembangan industri asuransi yang masih cukup positif.



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Ekuitas minimum perusahaan reasuransi akan dinaikkan secara bertahap mulai dari Rp 500 miliar pada 2026.

Ferry Saputra

Judul	Hari Pelanggan Nasional: AXA Mandiri dan AXA Insurance Hadirkan Berbagai Persembahan dan Cek Kesehatan Gratis Untuk Nasabah
Nama Media	radarbandung.id
Newstrend	AXA Insurance Resmikan Customer Care Centre
Halaman/URL	https://www.radarbandung.id/2024/09/04/hari-pelanggan-nasional-axa-mandiri-dan-axa-insurance-hadirkan-berbagai-persembahan-dan-cek-kesehatan-gratis-untuk-nasabah/
Tanggal Berita	04/09/2024
Sentimen	positive

Hari Pelanggan Nasional: AXA Mandiri dan AXA Insurance Hadirkan Berbagai Persembahan dan Cek Kesehatan Gratis Untuk Nasabah

EKONOMI BISNIS

Azam Munawar 17 jam yang lalu



RADARBANDUNG.ID, JAKARTA — PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) dan PT AXA Insurance Indonesia (AXA Insurance) menempatkan pelanggan atau nasabah sebagai inspirasi untuk selalu berinovasi dan meningkatkan kualitas produk dan layanan.

Sebagai contoh, AXA Mandiri dan AXA Insurance kembali menghadirkan berbagai kegiatan dan hadiah menarik untuk para nasabahnya di Hari Pelanggan Nasional 2024.

AXA Mandiri membagikan minuman bergizi bagi nasabah yang mendatangi Customer Care Centre AXA Mandiri dan, khusus pada Customer Care Centre di Jakarta, akan ada pemeriksaan kesehatan gratis pada Hari Pelanggan Nasional 2024 yang jatuh pada 4 September 2024.

Judul	BCA Life Beri Terobosan Inovasi di Hari Pelanggan Nasional
Nama Media	investor.id
Newstrend	BCA Life Luncurkan Service Culture "Let Us be LOYAL to You"
Halaman/URL	https://investor.id/finance/372410/bca-life-beri-terobosan-inovasi-di-hari-pelanggan-nasional/all
Tanggal Berita	04/09/2024
Sentimen	positive

Home » Finance

BCA Life Beri Terobosan Inovasi di Hari Pelanggan Nasional

Penulis: David Gita Rizka
 4 Sep 2024 | 17:50 WIB

BAGIKAN



Presiden Direktur BCA Life, melayani nasabah, di saat peluncuran service values LOYAL, Jakarta, Rabu (4/9/2024). Investor Daily/David Gita Rizka

JAKARTA, investor.id - PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life), anak perusahaan dari PT Bank Central Asia Tbk (BCA), merayakan Hari Pelanggan Nasional 2024 dengan beragam kegiatan untuk mengapresiasi pelanggan. BCA Life terus memberikan terobosan inovasi terkini, yaitu peluncuran service values LOYAL.



Presiden Direktur & Chief Executive Officer (CEO) BCA Life Christine Setjabudhi (tengah) bersama jajaran Direksi BCA Life (dari kiri: Sheila Jambia Haradinatrat, Sukawati Lubis, Eva Agrayani dan Verena Chandra), saat peluncuran service values LOYAL, Jakarta, Rabu (4/9/2024). Investor Daily/David Gita Rizka

Christine Setjabudhi, Presiden Direktur & Chief Executive Officer (CEO) BCA Life mengatakan, BCA Life berkomitmen untuk semakin dekat, bermanfaat, dan terus memberikan nilai tambah positif bagi pelanggan.

"Kenyamanan nasabah selalu menjadi fokus utama kami, di momen spesial Hari Pelanggan Nasional ini dan dengan semangat Let Us be LOYAL to You, BCA Life mengusung service values Leading, Openness, Yielding, Agile, & Leveraging (LOYAL) untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mudah dan inklusif bagi para nasabah," kata dia.

Judul	Hingga Juli 2024, Klaim & Manfaat Dibayar oleh Sequis Life Mencapai Rp892,97 Miliar
Nama Media	pasardana.id
Newstrend	Catatan Kinerja Sequis
Halaman/URL	https://pasardana.id/news/2024/9/4/hingga-juli-2024-klaim-manfaat-dibayar-oleh-sequis-life-mencapai-rp892-97-miliar/
Tanggal Berita	04/09/2024
Sentimen	positive

Hingga Juli 2024, Klaim & Manfaat Dibayar oleh Sequis Life Mencapai Rp892,97 Miliar

harry - Rabu, 04 September 2024 17:49



foto : dok. Sequis

Pasardana.id - Hari Pelanggan Nasional yang diperingati setiap tanggal 4 September adalah pengingat bagi berbagai perusahaan untuk berkomitmen dan konsisten memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggannya.

Menurut Delima Malau selaku Section Head of POS Customer Relation Sequis, komitmen yang sama juga Sequis lakukan untuk nasabahnya.

Mulai dari memenuhi kewajiban membayar klaim, menyediakan informasi terkait polis agar polis dapat bermanfaat melindungi finansial nasabah hingga memberikan kemudahan akses bagi nasabah saat akan menghubungi layanan nasabah, yakni Sequis Care.

"Salah satu komitmen Sequis untuk melayani nasabah adalah membayar klaim dan manfaat kepada nasabah selama sesuai ketentuan polis. Hingga Juli 2024, Klaim & Manfaat dibayar oleh Sequis Life sebesar Rp892,97 miliar. Adapun Pendapatan Premi mencapai Rp1,71 triliun. Total Aset mencapai Rp18,75 triliun dan Rasio Pencapaian Tingkat Solvabilitas (RBC) sebesar 472%," beber Delima seperti dilansir dalam keterangan tertulis, Rabu (04/9).

Lebih lanjut diungkapkan, Sequis menerapkan prinsip kehati-hatian dalam setiap aspek operasional termasuk dalam proses pembayaran klaim.

Hal ini dilakukan untuk menjaga integritas perusahaan dan melindungi nasabah dari potensi risiko hukum serta kerugian reputasi.

Judul	Sequis Tawarkan Berbagai Saluran Kontak untuk Nasabah dalam Memperingati Hari Pelanggan Nasional
Nama Media	marketing.co.id
Newstrend	Saluran Kontak Sequis
Halaman/URL	https://marketing.co.id/sequis-tawarkan-berbagai-saluran-kontak-untuk-nasabah-dalam-memperingati-hari-pelanggan-nasional/
Tanggal Berita	04/09/2024
Sentimen	positive

Sequis Tawarkan Berbagai Saluran Kontak untuk Nasabah dalam Memperingati Hari Pelanggan Nasional

By **Fisamawati** - September 4, 2024



[Reading Time Estimation: 2 minutes]



Marketing.co.id - Berita Financial | Dalam rangka memperingati Hari Pelanggan Nasional pada 4 September, Sequis Life menegaskan komitmennya dalam memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah. Hari Pelanggan Nasional ini mengingatkan perusahaan untuk memastikan aksesibilitas dan kualitas layanan kepada pelanggan mereka.

Sequis Life menunjukkan komitmennya melalui berbagai saluran layanan untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Sequis memastikan proses klaim dan manfaat dilakukan dengan transparansi dan akuntabilitas, dengan total klaim dan manfaat yang dibayar mencapai Rp892,97 miliar hingga Juli 2024. Sequis juga mempertahankan rasio pencapaian tingkat solvabilitas (RBC) sebesar 472% dengan total aset mencapai Rp18,75 triliun.

Judul	Sentra Medika Hospital Minut, Pelindo Bitung, dan Mandiri Inhealth Gelar Health Talk, Ini Tujuannya
Nama Media	manado.tribunnews.com
Newstrend	Mandiri Inhealth Gelar Health Talk
Halaman/URL	https://manado.tribunnews.com/2024/09/04/sentra-medika-hospital-minut-pelindo-bitung-dan-mandiri-inhealth-gelar-health-talk-ini-tujuannya
Tanggal Berita	04/09/2024
Sentimen	positive

Sentra Medika Hospital Minut, Pelindo Bitung, dan Mandiri Inhealth Gelar Health Talk, Ini Tujuannya

Tayang: Rabu, 4 September 2024 21:41 WITA

Penulis: [Fistel Mukuan](#) | Editor: [Alpen Martinus](#)



Health Talk



[TRIBUNMANADO.CO.ID](https://tribunmanado.co.id) - Sentra Medika Hospital [Minahasa Utara](#) bekerjasama dengan [Mandiri Inhealth](#) dan [PT Pelindo Bitung](#) mengadakan kegiatan Health Talk.

Health Talk dilaksanakan di Lokasi [PT Pelindo Bitung](#), Selasa 03 Agustus 2024.

Kegiatan dihadiri peserta dari manajemen dan seluruh karyawan PT Pelindo.

Judul	BRI Life Raih Penghargaan"Most Popular Brand of The Year 2024" Kategori Asuransi Jiwa
Nama Media	sonora.id
Newstrend	Catatan Kinerja BRI Life
Halaman/URL	https://www.sonora.id/read/424146083/bri-life-raih-penghargaanmost-popular-brand-of-the-year-2024-kategori-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive

BRI Life Raih Penghargaan"Most Popular Brand of The Year 2024" Kategori Asuransi Jiwa

Jumar Sudiyo - 5 September 2024 06:53 WIB



Penghargaan untuk BRI Life (Dok Istimewa)

Jakarta, Sonora.id – Asuransi BRI Life meraih penghargaan sebagai "7 Most Popular Brand of the Year 2024" kategori Keuangan Asuransi Jiwa, yang diberikan oleh Jawa Pos bekerjasama dengan Infovesta, salah satu perusahaan riset dan pengolahan data di Indonesia.

Penilaian 7 brand terpopuler dilakukan berdasarkan survei dengan menggunakan metode multistage area random sampling dengan parameter top of mind awareness yang dilakukan di 20 kota besar di Indonesia dengan melibatkan 19 ribu responden usia produktif.

Direktur Pemasaran BRI Life Sutadi hadir mewakili manajemen BRI Life untuk menerima penghargaan 7 brand terpopuler untuk 60 kategori sektor pilihan masyarakat Indonesia tersebut, yang diserahkan di Jakarta Selasa (3/9).

"BRI Life selalu berupaya untuk meningkatkan awarenees, dengan terus meningkatkan kualitas produk dan layanan jasa asuransi agar lebih dikenal oleh masyarakat sebagai salah satu perusahaan asuransi yang terpercaya, dalam memberikan solusi jaminan perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan" ujar Sutadi usai menerima penghargaan.

Judul	Berita Foto - Peresmian Customer Care Centre
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	AXA Insurance Resmikan Customer Care Centre
Halaman/URL	Pg11
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive



istimewa

Peresmian Customer Care Centre

Presiden Direktur AXA Mandiri Handoyo G. Kusuma (tengah) didampingi Direktur Uke Giri Utama (kiri) dan Direktur Aayush Poddar (kedua kiri) serta Presiden Direktur AXA Insurance Laurent Bourson (kanan), meresmikan Customer Care Centre AXA Mandiri dan AXA Insurance, yang telah menerapkan prinsip Environment, Social, Governance (ESG), dan menggunakan material ramah lingkungan, di Jakarta, Rabu (4/9/2024). Pada peresmian gedung yang dilaksanakan bersamaan dengan peringatan Hari Pelanggan Nasional 2024 itu, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), memberikan layanan pemeriksaan gratis kepada nasabah, juga pengelolaan polis serta kebutuhan kesehatan nasabah secara online melalui Emma, sebuah layanan non stop digital services. Tahun lalu AXA Mandiri telah membayar klaim dan manfaat asuransi senilai lebih dari Rp 10 triliun, serta menyalurkan dana sosial Rp 563 juta kepada lebih dari 7 ribu penerima manfaat.

Judul	Berita Foto - Layanan Digital
Nama Media	Kontan
Newstrend	AXA Insurance Resmikan Customer Care Centre
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive

Layanan Digital



KONTAN/Baiihaki

Presiden Direktur Axa Mandiri Handoyo G Kusuma (kedua kiri), Direktur Axa Mandiri Uke Giri Utama (kedua kanan) dan Direktur Axa Mandiri Aayush Poddar (kanan), mencoba layanan Emma bersama nasabah usai meresmikan *customer Care Centre* Axa Mandiri dan Axa Insurance di Jakarta, Rabu (4/9). Pusata layanan pelanggan di Jakarta milik perusahaan asuransi itu dilengkapi dengan Emma, layanan digital yang membantu nasabah mengelola polis dan kebutuhan kesehatan secara *online*. Kehadiran Emma ini menjadi wujud *service excellence non stop digital services* dari Axa Mandiri.

Judul	Berita Foto - PEMERIKSAAN KESEHATAN GRATIS PRUDENTIAL SYARIAH
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Prudential Syariah Gelar Cek Kesehatan Gratis
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive



Judul	Iklan - Pengumuman Rencana Kerja Pendirian Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Pengumuman MSIG Life Insurance
Halaman/URL	Pg7
Tanggal Berita	05/09/2024
Sentimen	positive



MSIG
Formerly Sinemas MSIG Life

Pengumuman Rencana Kerja Pendirian Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk

Sebagai wujud komitmen untuk melindungi masyarakat Indonesia melalui beragam inovasi dan solusi proteksi finansial yang menyeluruh, termasuk yang berbasis Syariah, MSIG Life berencana melakukan pemisahan Unit Usaha Syariah (UUS) dan pendirian Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang independen.

Rencana pemisahan UUS ini telah disetujui oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 5 Juli 2024. Selanjutnya, Perusahaan akan mengajukan permohonan izin usaha atas Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah baru dan melaksanakan seluruh proses sesuai ketentuan OJK.

Setelah izin usaha disetujui, seluruh portofolio kepesertaan UUS akan dialihkan dan dikelola oleh Perusahaan Asuransi Syariah baru dan proses pemisahan Unit Usaha Syariah ini ditargetkan selesai pada akhir kuartal ketiga 2026. Perusahaan memastikan bahwa seluruh proses yang dilaksanakan akan mengikuti seluruh ketentuan yang berlaku dari OJK.

Selama proses pemisahan, hak dan kewajiban peserta serta MSIG Life tidak berubah dan sesuai dengan ketentuan pada polis yang berlaku. Peserta tetap mendapatkan manfaat perlindungan dan pelayanan sesuai ketentuan tersebut. Setelah portofolio Syariah dialihkan ke Perusahaan Syariah baru yang didirikan oleh MSIG Life, maka kewajiban kepada peserta akan menjadi tanggung jawab perusahaan baru tersebut.

MSIG Life berkomitmen atas transparansi informasi selama proses pemisahan Unit Usaha Syariah (UUS) ini berlangsung dan senantiasa mendampingi peserta secara optimal. Apabila terdapat pertanyaan lebih lanjut, dapat menghubungi MSIG Life Customer Care melalui telepon di (021) 5060 9999, (021) 26508300, WhatsApp di 088-1234-1088 atau email di cs@msiglifc.co.id. Kami siap melayani peserta dengan senang hati.

Hormat kami,
PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk

© (021) 5060 9999, 2650 8300 | cs@msiglifc.co.id | www.msiglifc.co.id
PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan

Member of **MSI&AD** INSURANCE GROUP

Live it your way