

Kamis, 13 Juli 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	bluInsurance Bersinergi dengan BCA Life
Nama Media	Palembang Ekspres
Newstrend	blu by BCA Digital meluncurkan bluInsurance
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Positive

bluInsurance Bersinergi dengan BCA Life

JAKARTA – Baru-baru ini blu by BCA Digital meluncurkan fitur terbaru, bluInsurance yang memungkinkan nasabah blu memiliki proteksi masa depan lewat layanan asuransi dengan premi terjangkau.

Berkolaborasi dengan BCA Life sebagai mitra penyedia asuransi, bluInsurance menyediakan produk asuransi untuk kebutuhan proteksi nasabah; yakni asuransi jiwa berjangka dan asuransi risiko kecelakaan diri.

Direktur Utama BCA Digital Lanny Budiati menuturkan, peluncuran fitur ini merupakan upaya pihaknya dalam menjadikan blu sebagai aplikasi one-stop solution untuk kebutuhan finansial dasar yaitu: tabungan, asuransi, dan investasi.

"Kami berharap fitur bluInsurance ini dapat membantu mengakomodasi kebutuhan nasabah dalam mempersiapkan perlindungan di masa depan dengan praktis, aman, dan nyaman. Sehingga bisa membantu nasabah mencapai impian finansial goals," tutur Lanny.

Kali ini bluInsurance bersinergi dengan BCA

Life, menawarkan 4 produk asuransi yang fokus pada asuransi jiwa berjangka dan kecelakaan diri.

Empat produk asuransi dengan premi ringan mulai dari Rp40 ribuan per bulan ini antara lain:

Pertama, blu Life Guard, produk asuransi jiwa berjangka yang memberikan manfaat meninggal dunia karena penyakit maupun kecelakaan.

blu Life Guard ini meliputi perlindungan kepada nasabah selama 12 tahun hanya dengan membayar premi selama 8 tahun.

"Produk ini memberikan total manfaat hingga Rp500 juta dan fasilitas pengembalian premi 50%," jelas Lanny.

Kedua, blu Accident Guard yakni produk asuransi kecelakaan diri yang melindungi nasabah atas risiko kecelakaan dan meninggal dunia, serta penggantian biaya medis akibat kecelakaan.

"Manfaat yang nasabah dapatkan juga sama dengan produk blu Life Guard, yakni perlindungan selama 12 tahun dengan masa pembayaran premi selama 8 tahun, manfaat hingga Rp500 juta dan

fasilitas pengembalian premi sebesar 50%," imbuhnya.

Ketiga, blu Life Protection, produk asuransi jiwa berjangka yang memberikan manfaat meninggal dunia karena sakit atau penyakit maupun kecelakaan.

"Melalui produk ini, nasabah akan mendapatkan total manfaat hingga Rp500 juta dengan waktu perlindungan sesuai kebutuhan nasabah," ulasnya.

Produk keempat yakni blu Accident Protection, asuransi kecelakaan diri yang melindungi nasabah atas risiko kecelakaan dan meninggal dunia akibat kecelakaan.

"Produk ini memberikan manfaat meninggal dunia hingga Rp500 juta dengan premi ringan mulai Rp338 ribu per tahun," tukas Lanny.

Senada Direktur & Chief Distribution Officer (CDO) BCA Life, Eva Agrayani menjelaskan, inovasi bersama blu by BCA Digital ini merupakan salah satu langkah strategis perusahaan guna mengakselerasi pertumbuhan bisnis BCA Life dalam digitalisasi produk dan layanan.



Baru-baru ini blu by BCA Digital meluncurkan fitur terbaru, bluInsurance yang memungkinkan nasabah blu memiliki proteksi masa depan lewat layanan asuransi dengan premi terjangkau.

Eva menambahkan, blu by BCA Digital merupakan platform yang tepat untuk meningkatkan kesadaran generasi muda akan pentingnya perlindungan keuangan dalam bentuk asuransi sejak usia muda dan sebagai perencanaan keuangan di masa depan.

"Dengan hadirnya bluInsurance ini kami berharap dapat memberikan kemudahan bagi nasabah blu untuk memiliki asuransi dengan proses yang mudah dan cepat," timpalnya.

Untuk membeli produk asuransi di bluInsurance, nasabah dapat mengaksesnya secara langsung dari aplikasi blu. Dengan

memilih salah satu produk asuransi yang di butuhkan pada menu Portofolio.

Fitur ini nantinya akan menampilkan penjelasan terkait syarat dan ketentuan terkait produk yang di pilih, manfaat produk yang akan di dapatkan, hingga menampilkan perhitungan premi yang perlu di bayar.

Pengisian data nasabah dan pembayaran atas produk yang di pilih juga dapat langsung dilakukan melalui aplikasi blu.

Informasi lebih lengkap terkait fitur bluInsurance oleh blu by BCA Digital dan BCA Life dapat di akses melalui laman bluby-bcadigital.id. **RIL/IQB**

Judul	PT Asuransi Prudential RDP di Komisi III DPRD Medan
Nama Media	Realitas
Newstrend	Polemik Komisi III DPRD Medan dengan PT Asuransi Prudential Life Insurance
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Negative

Tidak Bayar Klaim

PT Asuransi Prudential RDP di Komisi III DPRD Medan

Medan, Realitas

Komisi III DPRD Medan rekomendasikan agar pihak PT Asuransi Prudential Life Insurance segera membayar klaim asuransi kematian terhadap 3 ahli waris. Sebab, ke 3 nama tertanggung dianggap sudah memenuhi syarat dengan bukti memiliki Polis.

"Jangan dibuat alasan yang tidak masuk akal. Kalau sudah diterbitkan polis berarti karena nasabah sudah memenuhi syarat. Jangan setelah nasabah meninggal lalu

disebut ada penyakit riwayat lalu tidak mau bayar klaim asuransi," tegas sekretaris Komisi III DPRD Medan Hendri Duin Sembiring.

Sikap tegas Hendri Duin itu terlihat saat mengikuti rapat dengar pendapat (RDP) Komisi III DPRD Medan yang dipimpin Abrar Tarigan, Erwin Siahaan dan Irwansyah.

Hadir saat RDP pihak PT Prudential Life Insurance, Paulina LT bersama Sherly Kangola dan Aris AP. Sedangkan mewakili pihak Otoritas Jaminan Keuangan

(OJK) yakni M Fajar S. Juga hadir kuasa hukum nasabah Advokat dan Paralegal Ns.Mareti Laia, S.Kep., CWCCA., CLA.P didampingi Agus Linda, SH dan Muhammad Rizky, SH.

Dikatakan Hendri Duin, pihak PT Asuransi Prudential supaya segera membayar klaim terhadap 3 ahli waris. Tidak ada alasan tidak membayar karena sudah sah menjadi nasabah sesuai polis yang diterbitkan.

Sama halnya dengan anggota Komisi III Erwin Siahaan mendesak agar pihak Prudential segera membayar klaim. "Syarat dan kewajiban sudah dipenuhi ahli waris sesuai ketentuan. Segera bayar, kalau bisa besok," anjur Erwin Siahaan asal politisi PSI itu.

Sementara itu, menurut Kuasa hukum Ns Mareti Laia, mengadukan pihak PT Asuransi Prudential Life Insurance karena tidak membayar kewajiban yakni asuransi kematian terhadap 3 nasabah yakni tertanggung yakni Tansi Laia dan ahli waris Sabar Hati Talunohi, tertanggung Sebahati Hulu dan ahli waris Yustina dan tertanggung ke tiga Marani dan ahli waris Sujud Hati Faana.

Dijelaskan lagi, seperti nasabah

Tansi Laia pemegang polis 12896021 diterbitkan 14 Mei 2019 dengan premi per bulan Rp 500 ribu. Meninggal 5 Agustus 2020 dan sudah membayar premi sebanyak 19 kali.

Namun kata Ns Mareti Laia, hingga saat ini, klaim asuransi belum diberikan pihak PT Prudential dengan alasan yang tidak masuk akal. Menurut Mareti, diperkirakan klaim untuk Tansi Laia sebesar Rp 340 juta, untuk Sebahati Hulu sebesar Rp 1,7 Miliar dan untuk Marani sebesar Rp 1,4 Miliar.

Sedangkan pihak PT Asuransi Prudential Life Insurance Paulina didampingi Sherly Kangola saat RDP menyebutkan adapun pihaknya tidak membayarkan klaim terhadap nasabah an Tansi Laia karena akan melakukan pemeriksaan berkas kembali yakni hasil pemeriksaan laboratorium HBA 1C, urin dan lain lain.

Sementara menurut Mareti selaku kuasa hukum hal itu merupakan akal alakan karena tidak mungkin karena tertanggung sudah meninggal dunia.

"Syarat itu sebelum diterbitkan Polis. Ini kan Polis sudah keluar tentu syarat keseluruhan sudah terpenuhi," terang Mareti. (R-al)



Judul	Berlakukan Klasifikasi Modal
Nama Media	Tribun Pekanbaru
Newstrend	PT Asuransi Allianz Life Indonesia siap menaati peraturan OJK
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Positive

Berlakukan Klasifikasi Modal

● Allianz Life Nyatakan Siap Patuhi Aturan OJK

JAKARTA, TRIBUN - PT Asuransi Allianz Life Indonesia siap menaati peraturan yang diberlakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Termasuk, rencana aturan baru OJK soal klasifikasi modal, penekanan untuk memiliki aktuaris perusahaan dan lain sebagainya.

Managing Director Sharia Allianz Life Indonesia Achmad Kusna Permana mengatakan, terkait aturan klasifikasi modal pihaknya tidak terkendala dengan rencana pemodal dari regulator.

"Per kuartal I tahun 2023, Allianz Life Indonesia mempertahankan ekuitas di angka yang sama, dengan komposisi bisnis konvensional Rp 5,7 triliun, dan syariah Rp 3,2 triliun," ujarnya kepada Kontan.co.id, akhir pekan lalu.

Achmad menyebut, pihaknya juga telah memenuhi kewajiban untuk memiliki aktuaris. Menurutnya, perusahaan juga senantiasa mendukung usaha regulator untuk memajukan industri asuransi syariah.

"Kami selalu menaati peraturan yang diberlakukan oleh OJK dalam menjalankan bisnis, dan kami terus fokus pada pertumbuhan bisnis syariah Allianz. Kami melihat bahwa kebutuhan asuransi syariah masyarakat cukup tinggi, sehingga kami mantap untuk melakukan spin off, lebih cepat dari waktu yang ditentukan regulator," ungkapnya.

Dikatakan Achmad, peraturan yang diterapkan untuk industri asuransi, bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat. Perusahaan asuransi diharapkan dapat memenuhi batas pemodal ini untuk memastikan kondisi kesehatan perusahaan dalam keadaan baik.

"Di sisi lain, ada elemen-elemen yang juga dapat menjadi indikator kesehatan perusahaan adalah governance atau tata laksana yang dijalankan perusahaan, lalu produk asuransi yang dijual, semua harus sesuai dengan peraturan yang berlaku," tandasnya.

Untuk diketahui, OJK tengah menyusun roadmap perbaikan bisnis pada industri asuransi dalam negeri. Mulai dari aturan klasifikasi modal, aktuaris hingga asuransi kredit.

Dalam aturan klasifikasi modal misalnya, regulator akan membedakan antara perusahaan asuransi bermodal kelas 1 dengan kelas 2. Bagi perusahaan bermodal kecil hanya diperkenankan menjual produk sederhana saja.

Kemudian aturan terkait aktuaris yang sebenarnya sudah tertuang di dalam Undang-Undang Nomor 40 tahun 2014 tentang perasuransian, di mana perusahaan asuransi wajib memiliki seorang aktuaris.

Namun hingga kini masih terdapat 30 perusahaan asuransi yang belum memiliki aktuaris, untuk itu regulator mendesak industri agar segera memenuhi kewajiban tersebut hingga akhir tahun nanti. **(kontan)**



FOTO/ISTIMEWA

KLASIFIKASI MODAL- Asuransi Allianz Life Indonesia siap menaati peraturan yang diberlakukan OJK. Termasuk, rencana aturan baru OJK soal klasifikasi modal.

Judul	PENCAIRAN KLAIM TUTUP USIA
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Panin Dai-ichi Life Cairkan Klaim
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

■ PENCAIRAN KLAIM TUTUP USIA



Bisnis/Arief Hermawan P

Direktur Operasional Panin Dai-ichi Life Aswin Rooseno (*kedua kiri*) didampingi Head of Sales Johan Sutanto (*kiri*) dan President Agency Manager Hendry (*kanan*) secara simbolis menyerahkan klaim dengan nilai Rp1,5 miliar kepada ahli waris nasabah di Jakarta, Rabu

(12/7). Per 31 Mei 2023, total aset konvensional Panin Dai-ichi Life tercatat sebesar Rp8,80 triliun dengan tingkat solvabilitas (RBC) di level 1.434,76%, lebih besar dari ketentuan OJK yang sebesar 120%.

Judul	Mengantisipasi Perubahan Tren Industri Asuransi
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Sosialisasi tentang Asuransi
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

Sejumlah pengamat memprediksi di 2023 perekonomian global bakal diresapi krisis, bahkan ada yang menyebutnya *perfect storm*. Di sektor bisnis, resiliensi (daya tahan) sebuah perusahaan salah satunya amat bergantung pada strategi para pemimpin mereka. Dalam peringatan HUT ke-53 Media Indonesia, kami hadirkan sosok para pemimpin perusahaan dengan beragam strategi menghadapi tantangan tersebut. Berikut sosok ke-21.

Saat ini, preferensi produk asuransi mulai berubah. Dulu didominasi produk unit link, tetapi kini tren berubah ke preferensi produk asuransi tradisional.

FATHURROZZAK
fatur@mediaindonesia.com

Di ruang kerjanya yang menghadap kaca besar ke jalan dan gedung perkantoran Sudirman, Jakarta, siang itu Sudyawi Sahlan menghadapi tiga gawai sekaligus di mejanya. Di depannya, ada papan putih berisi coret-coretan angka proyeksi. Di bawah papan itu, terdapat pemukul dan beberapa bola golf. Setelah itu, ia bergeser ke ruang yang lebih luas. Di ruangan yang tampaknya biasa digunakan untuk rapat itu, Sudyawi menerima Media Indonesia untuk sesi wawancara.

Sudyawi, atau akrab disapa Awi, ialah Direktur Distribusi Keagenan Tokio Marine Indonesia. Ia menjabat posisi tersebut sejak 2022. Awi bergabung dengan perusahaan asuransi itu sejak 2010 dengan menjabat *chief marketing officer* (CMO). Sejak itu, ia beberapa kali mengisi pos, termasuk *chief sales officer*.

Dalam pandangan Awi, industri asuransi di Indonesia saat ini tumbuh positif. Hal itu dilihat dari jumlah tertanggung. Tahun ini, angka tertanggung untuk seluruh industri asuransi di Indonesia tercatat 87,5 juta. Itu tumbuh dari periode sebelumnya yang berada di angka 75 juta.

"Kalau kita lihat lebih lanjut, sebenarnya pertumbuhan ini bisa terjadi karena mungkin industri asuransi terus berkembang, baik dari segi produk maupun teknologi. Biar bagaimanapun teknologi sangat memberikan pengalaman customer yang baik untuk calon nasabah," buka Awi di Kantor Tokio Marine Indonesia, Gedung International Financial Centre Tower 2, Jakarta, Rabu (21/6).

Selain indikator jumlah tertanggung, kata dia, pertumbuhan terlihat dari jumlah klaim. "Cuma trennya berubah sejak setahun

Mengantisipasi Perubahan Tren Industri Asuransi



setengah terakhir, lebih ke kesehatan. Kalau misalnya 2,5 atau tiga tahun lalu, ketika ada pandemi, klaim meninggal dunia cukup tinggi."

Perubahan tren

Selain perubahan tren klaim, ada hal menarik yang menjadi anutan Awi sebagai orang yang ada di industri ini. Ia melihat terjadi perubahan tren produk asuransi. Dulu, produk asuransi sempat didominasi produk unit link, yakni produk asuransi jiwa yang memiliki dua manfaat: perlindungan jiwa dan potensi hasil investasi.

Namun, seiring dengan penetrasi edukasi terkait produk asuransi kini lebih menyebar luas, terjadi pergeseran ke produk-produk tradisional. Awi menilai salah satu faktor perubahan tren itu ialah

berkat digitalisasi, termasuk media sosial yang memungkinkan masyarakat lebih memahami produk asuransi yang akan mereka gunakan.

"Jadi, preferensi masyarakat kembali ke produk-produk tradisional karena mereka mulai lebih paham kalau produk asuransi, ya, memang untuk perlindungan. Jangan dicampur-campur dengan investasi. Selanjutnya produk tradisional juga lebih pasti. Tidak perlu diiming-imingi dengan return besar. *At least* semuanya sudah *by contract*, lebih simpel."

Untuk merespon perubahan tren yang terjadi, Tokio Marine memiliki beberapa strategi. Salah satu strategi utama mereka ialah berinvestasi pada tenaga pemasar profesional. Di antaranya melakukan rangkapan pelatihan.

"Yang tidak kalah penting dan menurut saya bahkan sangat penting adalah investasi di teknologi. Jadi, kalau zaman dulu, kan, ya sudah, kalau mau beli produk asuransi, isi formulir dan segala macam. Nah, sekarang dengan teknologi semuanya sudah *paperless*."

Perusahaan kini juga mengembangkan sistem yang memudahkan kerja para tenaga pemasar mereka dalam berkomunikasi dengan klien. Mulai dari penjadwalan pertemuan hingga mencatat kebutuhan klien. "Dengan teman atau ribuan calon maupun klien, jadi sangat terorganisasi."

Dengan adanya perubahan tren produk asuransi, yang juga didorong perkembangan teknologi digital, tentu pertanyaan yang muncul: apakah kemudian posisi para agen pemasar asuransi juga bisa terganggu oleh teknologi mengingat produk asuransi juga bisa diakses dan dibeli secara langsung via kanal digital?

Awi sendiri berpandangan dalam waktu dekat, hal itu masih belum akan terjadi. Terlebih ada produk-produk asuransi yang membutuhkan pengolahan jangka panjang.

"Sebenarnya antarperusahaan kan, kalau bicara produk, ya, mirip-miriplah antara perusahaan asuransi satu dan yang lainnya. Tapi kita sebagai calon nasabah,

Menurut Awi, penting untuk membekali wawasan bagi tenaga pemasar mereka agar bisa memberikan produk ke calon nasabah dengan detail. Itu juga bisa meminimalkan konflik antara konsumen calon nasabah dan tenaga pemasar.

Saat ini, Tokio Marine juga punya proyeksi untuk meningkatkan jumlah agen pemasar mereka. Saat ini tenaga pemasar yang dimiliki berjumlah 2.000-an. Perusahaan menargetkan pada akhir tahun setidaknya peningkatan jumlah agen pemasar menyentuh angka 3.000.

"Yang tidak kalah penting dan menurut saya bahkan sangat penting adalah investasi di teknologi. Jadi, kalau zaman dulu, kan, ya sudah, kalau mau beli produk asuransi, isi formulir dan segala macam. Nah, sekarang dengan teknologi semuanya sudah *paperless*."

Perusahaan kini juga mengembangkan sistem yang memudahkan kerja para tenaga pemasar mereka dalam berkomunikasi dengan klien. Mulai dari penjadwalan pertemuan hingga mencatat kebutuhan klien. "Dengan teman atau ribuan calon maupun klien, jadi sangat terorganisasi."

Dengan adanya perubahan tren produk asuransi, yang juga didorong perkembangan teknologi digital, tentu pertanyaan yang muncul: apakah kemudian posisi para agen pemasar asuransi juga bisa terganggu oleh teknologi mengingat produk asuransi juga bisa diakses dan dibeli secara langsung via kanal digital?

Awi sendiri berpandangan dalam waktu dekat, hal itu masih belum akan terjadi. Terlebih ada produk-produk asuransi yang membutuhkan pengolahan jangka panjang.

"Sebenarnya antarperusahaan kan, kalau bicara produk, ya, mirip-miriplah antara perusahaan asuransi satu dan yang lainnya. Tapi kita sebagai calon nasabah,

itu mungkin hanya berlaku untuk produk-produk tertentu. Syaratnya cuma dua. Pertama produk itu simpel tidak perlu dijelaskan berbelit-belit, tidak perlu dijelaskan teorinya. Kedua, biasanya produknya itu tidak perlu *after sales service* yang jangka waktunya tak teringga." Awi menyebutkan produk yang masuk kategori tersebut ialah asuransi perjalanan.

Edukasi
Meski secara cerminan industri cukup positif dan edukasi tentang asuransi memang, rupanya penetrasi pasar asuransi di Indonesia masih sangatlah rendah bila dibandingkan dengan jumlah populasinya. Per 2022, penetrasi pasar asuransi di Indonesia masih berkisar di 8% dari jumlah populasi warga Indonesia.

"Kesadaran berasuransi dari tahun ke tahun memang. Tanpa disadari juga pandemi tiga tahun terakhir membuat orang lebih sadar ke asuransi. Kendala pertama, edukasi. Edukasi terhadap bukan hanya pentingnya asuransi, bahkan dimulai dari konsep asuransi itu seperti apa. Padahal asuransi, kan, bukan terkait untung-rugi, melainkan terkait *mitigasi risiko*."

Selain tantangan edukasi, menurut Awi, tantangan berikutnya di industri asuransi di Indonesia ialah perilaku konsumtif masyarakat. Menurut Awi, asuransi masih menjadi daftar benci ketika orang memiliki finansial yang lebih longgar. "Pasti pengen punya rumah dulu, pengen punya mobil, pengen punya handphone baru, dan segala macam. Nah, itu perilaku yang menurut saya untuk negara berkembang di Indonesia bagus untuk roda ekonomi. Cuma kalau di negara yang lebih *develop*, pengertian asuransi sudah ada dulu. Kalau di kita, belum ada itu pemahaman asuransi, sudah ditamamkan perilaku konsumtif. Jadi untuk memuaskan kebutuhan asuransi di salah satu *for* atas itu susah." (M-3)

"Jadi, meski kesadaran asuransi sudah memang, belum sebaik jika dibandingkan dengan negara-negara yang sudah jauh lebih *well developed*. Pada akhirnya pun asuransi itu adalah produk yang ditawarkan, bukan produk yang dipajang terus diambil orang seperti itu, sih."

Faktor lain yang juga menurut Awi membuat agen asuransi belum bisa tergantikan ialah nasabah di Indonesia memiliki kecenderungan sangat mementingkan layanan purnajual. Jadi, karena faktor-faktor inilah agen saat ini belum bisa tergantikan dengan *direct to consumer*.

"Saya tambahkan poin terakhir, Kalau pun *direct to consumer*,

Judul	Racikan Top Unitlink Kasih Return Nampol
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk IFG Life unitlink fixed income
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

Racikan Top Unitlink Kasih Return Nampol

Produk terbaik unitlink memberikan imbal hasil tinggi

Ferry Saputra

Sesuai risiko

JAKARTA. Unitlink memberikan imbal hasil yang cukup tinggi dibandingkan produk investasi konvensional. Bahkan cukup banyak produk unitlink yang mampu memberi imbal hasil di atas rata-rata (lihat tabel).

Misalnya saja di unitlink *fixed income*, produk besutan IFG Life, yakni IFG Pendapatan Tetap, memberikan imbal hasil hingga 8,47% bila dihitung sejak awal tahun. Merujuk *fund fact sheet*, IFG Life menaruh investasinya di beberapa tempat.

94,6% di antaranya obligasi, yang sebagian besar Surat Utang Negara (SUN). Lalu sisanya ada di deposito sebesar 3,3% dan giro sebesar 2,1%.

Sementara untuk unitlink saham, ketiga produk terbaik kebanyakan menaruh portofolionya di saham-saham luar negeri. Misalnya saja, produk PRUlink US Dollar Global Tech Equity Fund yang berinvestasi di saham-saham teknologi. Sebut saja Tesla, Amazon, Apple hingga Alphabet.

Hasilnya tidak main-main. Produk unitlink besutan Prudential ini memberikan *return* 27,66% sejak awal tahun.

Research & Consulting Manager Infovesta Utama Nicodimus Anggi mengatakan, pilihan untuk investasi unitlink ini memang sesuai dengan risiko yang dihadapi.

Misalnya saja di saham, kinerja unitlink bakal naik turun mengikuti harga pasar.

"Investor akan dapat *high return*, tentunya dengan porsi risiko yang lebih tinggi juga," ungkapnya.

Nicodimus menyebut, sebenarnya kinerja unitlink saham yang berinvestasi di dalam negeri tak kalah menarik. Jika dilihat dari kinerja Mei ke Juni 2023, ada unitlink saham dengan *return* menjanjikan.

Misalnya, ada Generali Equity Value yang secara bulanan mampu memberikan imbal hasil sekitar 5,83%. Berdasarkan *fund fact sheet* Mei 2023, investasinya banyak ditaruh di PT Adaro Energy Indonesia, PT Astra Internasional dan PT Bukit Asam.

Marketing Officer Generali Indonesia Vivin Arbianti Gautama menyebut, kinerja unitlink di tahun ini akan lebih baik dibanding tahun lalu. ■

Unitlink Berkinerja Terbaik Per Juni 2023

Unitlink Pendapatan Tetap		Unitlink Campuran		Unitlink Saham		Unitlink Pasar Uang	
Return rata-rata: 3,01%		Return rata-rata: 2,13%		Return rata-rata: 3,30%		Return rata-rata: 1,45%	
Nama	YTD	Nama	YTD	Nama	YTD	Nama	YTD
IFG Link Pendapatan Tetap	8,47%	Smartwealth Dollar Multi Asset Fund	9,29%	PFI Mega Life USD Global Equity Opportunity Fund	33,87%	Dynamic Money	9,28%
Generali Fixed Income Long Duration	6,70%	IFG Link Berimbang	8,93%	Smartwealth Dollar Equity World Opportunities Funds US\$	31,46%	Sequis Q Dynamic Fund	6,68%
Excellink-Fixed Income Syariah	6,68%	HLI-Balanced	7,59%	PRUlink US Dollar Global Tech Equity Fund	27,66%	AFI Progressive Money Rp	5,68%

Sumber: Infovesta Utama

Judul	Kresna Life Masih Belum Membentuk Tim Likuidasi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Polemik Kresna Life dengan OJK
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	negative

■ LIKUIDASI KRESNA LIFE

Kresna Life Masih Belum Membentuk Tim Likuidasi

JAKARTA. Proses likuidasi PT Asuransi Jiwa Kresna alias Kresna Life masih berjalan di tempat. Setelah izin usahanya dicabut oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 23 Juni lalu, belum ada tanda-tanda dari perusahaan asuransi jiwa ini bakal membentuk tim likuidasi.

Padahal, OJK sudah memerintahkan perusahaan ini menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) untuk membentuk tim likuidasi, selambat-lambatnya 30 hari setelah izin usaha dicabut. Artinya, cuma tersisa sekitar

10 hari bagi Kresna Life untuk membentuk tim likuidasi.

Benny Wulur, kuasa hukum beberapa nasabah Kresna Life, menceritakan, pemegang polis sudah melakukan pertemuan dengan manajemen Kresna Life. Pertemuan ini dilakukan secara daring pada Minggu (9/7).

Dalam pertemuan tersebut juga hadir pemegang saham Kresna Life, Michael Steven. Selain itu ada Nurseto, Komisaris Independen Kresna Life dan Zulkarnaen, Direktur Operasional Kresna Life.

Dalam pertemuan tersebut,

menurut Benny, manajemen Kresna Life menyebut akan menyelenggarakan RUPS di bulan ini. Meski begitu, belum ada tanggal pasti penyelenggaraan RUPS.

Selain itu dalam pertemuan tersebut juga dibahas rencana manajemen dan pemegang saham Kresna Life. Pihak Kresna Life berniat menggugat OJK dan meminta izin usahanya dibuka kembali.

Benny membeberkan, dalam pertemuan itu, Michael menyatakan sedang memikirkan langkah hukum terkait keputusan cabut izin usaha.

Menurut Benny, para pemegang polis juga meminta agar Michael melakukan perlawanan bila tidak setuju dengan pencabutan izin usaha.

"Kalau didiamkan saja, sama saja dia menerima nasib, bagaimana nasib nasabah? Langkah hukum itu memang permintaan dari nasabah juga. Kalau cuma nasabah saja yang bergerak, sama saja bohong," ungkap Benny.

Tapi, Benny menyebut, dalam pertemuan tersebut Michael tak membeberkan secara detail langkah hukum yang akan ditempuh.

Benny juga menyebutkan, jika nantinya tim likuidasi terbentuk, pemegang polis berharap bisa ikut dalam tim. Ini agar kepentingan nasabah juga bisa ikut terakomodasi dalam proses likuidasi.

Sayangnya manajemen Kresna Life tak merespons permohonan wawancara dari KONTAN.

Asal tahu saja, jika dalam 30 hari manajemen Kresna Life tak juga membentuk tim likuidasi, maka OJK berhak membentuk tim likuidasi tersebut.

Ferry Saputra

Judul	Reasuransi Mulai Menuai Hasil Berbenah
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Industri reasuransi
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

Reasuransi Mulai Menuai Hasil Berbenah

JAKARTA, ID - Industri reasuransi mulai menuai sejumlah pencapaian positif dari upaya berbenah diri dalam beberapa tahun belakangan ini. Sementara di masa mendatang, reasuransi juga masih perlu diperkuat dalam rangka mendukung ekosistem industri perasuransian nasional dan agar mampu bersaing di kancah global.

Oleh Prisma Ardianto

Perusahaan reasuransi nasional dihadapkan pada situasi pengembangan dan penguatan pada 2015. Ini ditandai dengan terbit POJK 14/2015 tentang Retensi Sendiri dan Dukungan Reasuransi Dalam Negeri. Melalui aturan tersebut, perusahaan asuransi didorong untuk bisa menempatkan preminya di dalam negeri.

Direktur Teknik Operasi Indonesia Re Delil Khairat menilai, kebijakan tersebut positif untuk memperbaiki defisit neraca pembayaran di sektor perasuransian. Bagi reasuransi, pendapatan premi pun meningkat sangat pesat.

"Saya ingat untuk Indonesia Re dan kawan-kawan lokal lainnya meningkat tajam dalam dua tahun sejak 2015. Indonesia Re misalnya pada 2015 masih di level Rp 2 triliun, di 2017-2018 sudah Rp 6 triliun, naik tiga kali lipat," ungkap Delil saat ditemui di Jakarta, baru-baru ini.

Tetapi di saat bersamaan, beberapa hal luput dari perhatian tanpa antisipasi yang memadai. Pertama, akumulasi premi yang meningkat membuat konsentrasi risiko yang berputar di dalam negeri semakin tinggi. Hal ini diperparah karena faktor kedua ketika masifnya premi yang masuk tidak terseleksi dengan memadai.

Delil menerangkan, imbasnya hampir semua lini bisnis Indonesia Re dan perusahaan reasuransi mencatatkan negatif hasil *underwriting* pada 2021. Sejumlah lini bisnis yang dimaksud misalnya reasuransi kredit, *marine cargo*, *aviation*, *engineering*, dan properti.

Dia mengungkapkan, dalam perkembangannya perusahaan reasuransi menyadari adanya

Ikhtisar Keuangan Reasuransi (Rp triliun)					
	2019	2020	2021	2022	April 2023
Premi bruto	17,17	17,41	18,85	19,85	7,25
Klaim bruto	9,85	11,89	12,67	13,16	3,49
Hasil <i>underwriting</i>	1,21	0,38	-0,49	0,11	0,51
Hasil investasi	0,77	0,69	0,85	0,98	0,23
Beban usaha	0,72	0,51	0,64	0,67	0,23
Laba/rugi bersih	1,04	0,43	-0,61	0,11	0,42
Aset	24,71	26,76	29,71	33,81	35,62
Liabilitas	15,42	17,16	20,84	25,75	26,91
Ekuitas	8,91	9,23	7,47	6,58	7,24

Ilustrasi: Freepik Sumber: kompilasi statistik OJK, dolah

celah manajemen risiko yang memang kurang memadai. Oleh karena itu, perbaikan-perbaikan mulai dilakukan seperti memastikan *term & condition* lebih mumpuni, tarif premi lebih terukur, serta transparansi lebih antara perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi.

"Dalam *treaty* (perjanjian tertulis asuransi-reasuransi) saat ini misalnya, Indonesia Re meminta untuk mencantumkan detail risiko, tidak seperti sebelumnya, yang bahkan pihak reasuransi 'buta' terhadap detail risiko yang ikut ditanggung," ungkap Delil.

Lewat sejumlah evaluasi dan perbaikan yang dilakukan reasuransi, hasil *underwriting* beberapa lini seperti reasuransi properti dan *engineering* sudah mulai berbalik positif pada tahun lalu. Sementara itu, lini reasuransi kredit masih butuh waktu lebih untuk kembali positif, sedangkan reasuransi *marine cargo* dan *aviation* dalam proses evaluasi lebih lanjut.

Jika mengacu statistik OJK, hasil *underwriting* reasuransi memang tercatat negatif Rp 494,60 miliar pada 2021. Nilai itu kemudian mulai mengalami perbaikan di akhir 2022 menjadi Rp 107,42 miliar. Sementara hingga April 2022, hasil *under-*

writing masih berlanjut di level positif sebesar Rp 507,08 miliar.

Perbaikan semacam ini juga ditunjukkan oleh PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk (Marein/MREI). Memasuki kuartal I-2023, perseroan mencatatkan sejumlah perbaikan dari sisi hasil *underwriting* yang dapat tumbuh 2,0% *year on year* (yoy) menjadi Rp 14,55 miliar.

Presiden Direktur Marein Yanto Jayadi Wibisono menjelaskan, bahwa hasil *underwriting* didukung pendapatan premi bruto yang naik 11,1% (yoy) menjadi Rp 651,72 miliar, baik dari bisnis asuransi jiwa dan asuransi umum. Namun demikian, peningkatan premi tersebut diikuti seleksi risiko yang lebih terukur sehingga tingkat solvabilitas (*risk-based capital/RBC*) terjaga di level moderat sebesar 265,16%.

"Ke depan, pasti kita juga akan menjaga di atas 200%. *Growth*-nya yang baik ya tentunya, tidak sembarangan mengambil premi saja, tetapi juga lihat *risk management*," imbuh Yanto.

Butuh Penguatan Modal

Jika pada 2021 hasil *underwriting* berada di posisi negatif, profitabilitas reasuransi pun mengalami rugi bersih Rp 494,60 miliar dan mem-

ngaruhi penyusutan ekuitas menjadi Rp 7,47 triliun. Hal ini masih berlangsung hampir sepanjang 2022, dimana posisi ekuitas sempat pada titik terendah yakni per Agustus 2022 sebesar Rp 6,26 triliun.

Perbaikan bisnis yang dilakukan dalam beberapa waktu belakangan mulai berbuah manis, pada akhir Desember 2022 sampai April 2023. Hasil *underwriting* kini mulai bergerak ke arah positif, diikuti kembalinya industri reasuransi ke dalam jalur untuk memperoleh laba bersih. Hingga April 2023, laba bersih industri reasuransi tercatat sebesar Rp 419,86 dan secara organik ekuitas naik menjadi Rp 7,24 triliun.

Di kesempatan berbeda, Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK Ogi Prastomyono menerangkan, reasuransi memiliki peranan yang sangat penting sebagai bagian dari ekosistem industri perasuransian nasional. Reasuransi mendukung mekanisme penyebaran risiko perusahaan asuransi, menjaga kinerja keuangan dan solvabilitas perusahaan asuransi dari dampak probabilitas klaim yang besar, dan mengoptimalkan kapasitas permodalan.

Judul	OJK Genjot Literasi & Inklusi Keuangan
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	OJK mengadakan program literasi dan inklusi keuangan
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

Sudah Gelar 1.010 Kegiatan Edukasi

OJK Genjot Literasi & Inklusi Keuangan

OTORITAS Jasa Keuangan (OJK) menggenjot program literasi dan inklusi keuangan. Tujuannya, untuk melindungi konsumen dan mendorong pemerataan pemahaman tentang keuangan secara masif.

Hingga 30 Juni 2023, OJK telah melaksanakan 1.010 kegiatan edukasi keuangan dengan berhasil menjangkau 284.680 orang peserta secara nasional.

Selain itu, *Learning Management System* Edukasi Keuangan (LMSKU) juga telah dimanfaatkan 21.147 pengguna, dengan 22.451 akses modul dan 17.213 Sertifikat Kelulusan Modul.

Kepala Eksekutif Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Friderica Widyasari Dewi bilang, pihaknya telah menelurkan sejumlah kebijakan literasi dan inklusi keuangan, serta penguatan perlindungan terhadap konsumen.

Pertama, dengan menginisiasi *Kick Off Generic Model* Ekosistem Keuangan Inklusif (GM-EKI) di Kampuang Nagari Sumpu dan Nagari Taram, Provinsi Sumatra Barat.

"Ke depan, GM EKI akan direplikasi di berbagai wilayah perdesaan," tutur Kiki, sapaan Friderica, dalam keterangan resminya, kemarin.

Hal tersebut dilakukan di bawah koordinasi Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD), untuk mendukung upaya Pemerintah, dalam mengembangkan dan memberdayakan desa secara terpadu.

Di samping itu, untuk mendorong transformasi sosial, budaya dan ekonomi desa, ser-

ta meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di wilayah perdesaan.

Kedua, sambung Kiki, OJK telah memperluas implementasi Program Desaku Cakap Keuangan. Langkah ini untuk percepatan dan pemerataan literasi keuangan di seluruh wilayah Indonesia. Khususnya melalui peningkatan sinergi dan kolaborasi bersama pemangku kepentingan.

"Terutama dengan Pemerintah Daerah, PUJK (Pelaku Usaha Jasa Keuangan), dan perguruan tinggi," ucapnya.

Ketiga, adalah memperluas jejaring aliansi strategis dengan berbagai kementerian/lembaga dan mitra strategis seperti *platform* media sosial, untuk memperkuat efektivitas program kerja strategis terkait edukasi, literasi, dan perlindungan konsumen.

Keempat, mendukung penyelenggaraan Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia (Gemas BBI) untuk menunjang terwujudnya ekosistem yang kondusif. Terutama bagi pengembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dengan memperhatikan keunggulan dan kekhasan daerah setempat.

Menyoal pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life), Kiki menegaskan, pihaknya akan terus memantau penyelesaian kewajiban terhadap pemegang polis.

"Ini juga dalam rangka melindungi kepentingan pemegang polis dan menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap industri perasuransian," tutup Kiki. ■ DWI

Judul	Perusahaan Asuransi Syariah Inovasi Produk Proteksi Kesehatan
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Prudential Syariah Luncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

DISKONTO

Perusahaan Asuransi Syariah Inovasi Produk Proteksi Kesehatan

JAKARTA – Perusahaan asuransi syariah dituntut berinovasi untuk menyediakan solusi perlindungan kesehatan berbasis Syariah yang lebih lengkap bagi para peserta di setiap jenjang kehidupannya.

Karenanya, PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah sebagai produk asuransi tambahan untuk PRU-Link NextGen Syariah (PNGS).

Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar S. Anwar mengatakan pihaknya selalu berusaha untuk memahami dan tanggap terhadap kebutuhan masyarakat yang semakin dinamis akan solusi perlindungan kesehatan. "Untuk itu, Prudential Syariah meluncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah yang memberikan keuntungan optimal dengan batas manfaat hingga Rp70 Miliar, layanan lengkap dari prarawat inap hingga pemulihan, serta fleksibilitas dalam menentukan tipe kamar dan cakupan wilayah asuransi," ujarnya dalam keterangan yang diterima di Jakarta, Rabu (12/7).

Saat ini Prudential Syariah memiliki PRUMedical Network dengan 713 rekanan rumah sakit di Indonesia dan 3.303 rekanan rumah sakit di luar negeri. Melalui keunggulan PRUMedical Network, peserta juga bisa mendapatkan fasilitas free room upgrade.

Di samping itu, produk ini juga menyediakan layanan black card sehingga peserta dapat melakukan transaksi secara cashless. Seluruh fasilitas tersebut akan membantu peserta dalam mengakses layanan kesehatan yang lebih nyaman, mudah, dan lengkap.

Berdasarkan data dari Program Jaminan Kesehatan Nasional, tercatat pada 2022 kasus penyakit katastropik (penyakit jantung, kanker, stroke, gagal ginjal, dan lainnya) di Indonesia meningkat sebesar 23,3 juta kasus atau 18,6 persen lebih tinggi dibanding 2021. Diperkirakan jumlah ini akan terus meningkat di tahun berikutnya. ■ hay/E-10

Judul	Prudential Syariah Luncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Prudential Syariah Luncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

Prudential Syariah Luncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah

NERACA

Jakarta - PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah sebagai produk asuransi tambahan untuk PRULink NextGen Syariah (PNGS). Inovasi ini sejalan dengan komitmen Prudential Syariah untuk menyediakan solusi perlindungan kesehatan berbasis Syariah yang lebih lengkap bagi para peserta di setiap jenjang kehidupannya.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar S. Anwar mengatakan Prudential Syariah selalu berusaha untuk memahami dan tanggap terhadap kebutuhan masyarakat yang semakin dinamis akan solusi perlindungan kesehatan. "Maka dari itu, Prudential Syariah meluncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah yang memberikan keuntungan optimal dengan batas manfaat hingga Rp70 Miliar, layanan lengkap dari rawat inap hingga pemulihan, serta fleksibilitas dalam menentukan tipe kamar dan cakupan wilayah asuransi," jelasnya, seperti dikutip dalam keterangannya, kemarin.

PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah juga menawarkan beragam keunggulan lainnya, seperti: Manfaat biaya bedah rekonstruksi akibat kecelakaan atau kanker. Manfaat telehealth di Indonesia dan telehealth khusus perawatan kanker di Malaysia atau Singapura. Manfaat psikiatri dan psikologis selama rawat inap dan rawat jalan. Manfaat perawatan paliatif (rawat inap dan rawat jalan) dan manfaat perawatan tradisional (rawat jalan) berdasarkan rekomendasi dari dokter. Santunan Duna Marhamah sebesar Rp15 juta yang akan dibayarkan apabila Peserta yang Diastansikan meninggal.

Saat ini Prudential Syariah memiliki PRUMedical Network dengan 713 rekanan rumah sakit di Indonesia dan 3.303 rekanan rumah sakit di luar negeri. Melalui keunggulan PRUMedical Network, peserta juga bisa mendapatkan fasilitas free room upgrade. Di samping itu, produk ini juga menyediakan layanan black card sehingga peserta dapat melakukan transaksi secara cashless. Seluruh fasilitas tersebut akan membantu peserta dalam mengakses layanan kesehatan yang lebih nyaman, mudah, dan lengkap.

Berdasarkan data dari Program Jaminan Kesehatan Nasional, tercatat bahwa pada tahun 2022 kasus penyakit katastrofik (penyakit jantung, kanker, stroke, gagal ginjal, dan lainnya) di Indonesia meningkat sebesar 23,3 juta kasus atau 18,6% lebih tinggi dibanding 2021. Diperkirakan jumlah ini akan terus meningkat di tahun berikutnya. Maka, solusi proteksi kesehatan akan membantu dan memudahkan masyarakat untuk yakin melangkah dalam menghadapi berbagai risiko tak terduga di masa depan.

"Sebagai pemimpin pasar industri asuransi jiwa Syariah di Indonesia, Prudential Syariah senantiasa menjalankan amanah yang diberikan peserta. Hingga tahun 2022, Prudential Syariah telah dipercaya untuk mewadahi lebih dari 520 ribu peserta untuk saling tolong menolong melalui asuransi Syariah dan menyalurkan manfaat klaim sebesar Rp1,7 triliun untuk peserta lain yang membutuhkan. Dengan prinsip Syariah yang universal, inklusif, serta transparan, Prudential Syariah berkomitmen penuh untuk dapat menjangkau lebih banyak lagi keluarga Indonesia dalam mendapatkan solusi perlindungan penuh berkah," tutup Omar.

Prudential Syariah juga menyediakan penawaran terbatas untuk pembelian PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah berupa Medical Package Cashback sebesar 5% selama periode 4 Juli hingga 31 Agustus 2023. @hwt

Judul	Berita Foto - Pembayaran Klaim
Nama Media	Kontan
Newstrend	Panin Dai-ichi Life Cairkan Klaim
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

Pembayaran Klaim



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Head of Sales Panin Dai-ichi Life Johan Sutanto (kiri) bersama Direktur Operasional Panin Dai-ichi Life Aswin Rooseno (kedua kiri) secara simbolis menyerahkan klaim kepada ahli waris nasabah yang didampingi President Agency Manager Hendry (kanan) di Jakarta, Rabu (12/7). Panin Dai-ichi Life membayarkan klaim tutup usia kepada seorang nasabahnya dengan nilai Rp 1,5 miliar. Sepanjang periode 1 Januari - 30 April 2023, Panin Dai-ichi Life telah membayarkan klaim dengan total nilai lebih dari Rp 258 miliar yang meliputi klaim Kesehatan, tutup usia dan penyakit kritis.

Judul	Berita Foto - PEMBAYARAN KLAIM NASABAH
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Panin Dai-ichi Life Cairkan Klaim
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive



PEMBAYARAN KLAIM NASABAH:

(Dari kiri) Head of Sales Panin Dai-ichi Life Johan Sutanto, COO Panin Dai-ichi Life Aswin Rooseno, dua ahli waris, dan President Agency Manager Hendry berbincang-bincang se usai pembayaran klaim tutup usia kepada salah satu nasabah sebesar Rp1,5 miliar, di Jakarta, kemarin. Pembayaran klaim itu merupakan bukti konsistensi nyata dari Panin Dai-ichi Life dalam memberikan pelayanan terbaik kepada para nasabahnya.

MI/AGUS M

Judul	Berita Foto - PENCAIRAN KLAIM TUTUP USIA
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Panin Dai-ichi Life Cairkan Klaim
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

■ PENCAIRAN KLAIM TUTUP USIA



Bisnis/Arief Hermawan P

Direktur Operasional Panin Dai-ichi Life Aswin Rooseno (*kedua kiri*) didampingi Head of Sales Johan Sutanto (*kiri*) dan President Agency Manager Hendry (*kanan*) secara simbolis menyerahkan klaim dengan nilai Rp1,5 miliar kepada ahli waris nasabah di Jakarta, Rabu

(12/7). Per 31 Mei 2023, total aset konvensional Panin Dai-ichi Life tercatat sebesar Rp8,80 triliun dengan tingkat solvabilitas (RBC) di level 1.434,76%, lebih besar dari ketentuan OJK yang sebesar 120%.

Judul	Power Lunch - Izin Krena Life Dicabut Pemilik Siap Tantang OJK
Nama Media	CNBC INDONESIA
Newstrend	Polemik Kresna Life dengan OJK
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.07/f1087a5557c17b9b9e5b0414948028532a72363df63d4572aa418e0b850e6175
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Positive



Usai izin anak usahanya dicabut pemilik PT Asuran Sijiwa Kresna atau Kresna Life siap mengambil langkah hukum terhadap otoritas jasa keuangan atau OJK. Sementara sebelumnya, OJK memberikan sanksi pecah butan izin usaha keraman ajemen Kresna Life tidak bisa membantu perusahaan untuk memenuhi ketentuan modal minimum atau risk-based capital. Mengacu informasi yang diterima si Indonesia dari sumber pemilik Kresna Life mengadakan rapat bersama para pemegang polisnya pada minggu 9 Juli 2023 lalu. bertuliskan undangan ketiga pertemuan Kerasna Life dan pemegang polis. Rapat ini pun dihadiri oleh sekitar 300 partisipan termasuk oleh bos Kerasna Group Michael Steven, komisaris independent Kerasna Life Nuseto dan Zulkarnayan sebagai direktor operational Kerasna Life. Hadir pula beberapa kuasa hukum korban Kerasna Life misalnya Benny Woolor, pemilih Kerasna Life yang ini Michael Steven mengaku tengah perjanakan lagah hukum untuk menghadapi OJK. Ia menilai keputusan OJK untuk mencabut izin usaha Kerasna Life adalah tindakanDan langsung.

Judul	RUNNING TEXT - MNC LIFE GANDENG BPR DINAR PUSAKA HADIRKAN LAYANAN ASURANSI JIWA KREDIT
Nama Media	IDX CHANNEL
Newstrend	MNC Life kerja sama dengan BPR Dinar Pustaka
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.07/020180715b8744d20b87ba055e794ae5cf6df3e9a06591cc20f5f70320b7c9
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Positive



MNC LIFE GANDENG BPR DINAR PUSAKA HADIRKAN LAYANAN ASURANSI JIWA KREDIT

Judul	RUNNING TEXT - MNC LIFE GANDENG BPR DINAR PUSAKA HADIRKAN LAYANAN ASURANSI JIWA KREDIT
Nama Media	IDX CHANNEL
Newstrend	MNC Life kerja sama dengan BPR Dinar Pustaka
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.07/221d538b64a63fd06ff29bc4db369843b174b58a468890d717c3aed13cc800
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive



MNC LIFE GANDENG BPR DINAR PUSAKA HADIRKAN LAYANAN ASURANSI JIWA KREDIT

Judul	Izin Kresna Life Dicabut, Michael Steven Mau Serang Balik OJK
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	Polemik Kresna Life dengan OJK
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20230712080018-17-453473/izin-kresna-life-dicabut-michael-steven-mau-serang-balik-ojk
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Negative

Izin Kresna Life Dicabut, Michael Steven Mau Serang Balik OJK

MARKET - Mentari Puspadini, CNBC Indonesia

12 July 2023 09:45

SHARE |



Foto: CNBC Indonesia TV

Jakarta, CNBC Indonesia - Pemegang saham pengendali (PSP) PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) kembali muncul di tengah pertemuan daring antara perusahaan asuransi tersebut dengan nasabahnya. Pada pertemuan itu, Michael Steven mengaku tengah merencanakan langkah hukum.

Menurut informasi dari sumber CNBC Indonesia, Kresna Life mengadakan rapat bersama para pemegang polisnya pada Minggu, (9/7/2023). Undangan rapat tersebut bertuliskan "Undangan ketiga pertemuan Kresna Life dan Pemegang Polis.

Judul	Klaim Asuransi Jiwa Ditolak? Pelajari Penyebab dan Solusinya!
Nama Media	okemedan.com
Newstrend	Sosialisasi tentang Asuransi
Halaman/URL	https://okemedan.com/2023/07/12/klaim-asuransi-jiwa-ditolak-pelajari-penyebab-dan-solusinya/
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Negative

Klaim Asuransi Jiwa Ditolak? Pelajari Penyebab dan Solusinya!



redaksi okemedan ✉ • 12 Juli 2023

💬 0 📖 3 minutes read



MEDAN | okemedan. Sudah rutin bayar polis, tapi pengajuan klaim asuransi ditolak. Siapa yang tidak kesal dibuatnya? Eits, tunggu dulu!

Apakah Anda sudah benar-benar paham tentang kontrak proteksi yang Anda (pihak tertanggung) sepakati dengan perusahaan asuransi sebagai pihak penanggung?

Saat awal konsultasi dengan tenaga pemasar, Anda pasti sudah dijelaskan tentang syarat, kewajiban, dan hak dalam berasuransi. Tentunya setiap calon nasabah diminta menjabarkan riwayat kesehatan dengan jujur, sebagai salah satu landasan dalam menentukan profil risiko saat pembuatan polis.

Judul	Komisi III DPRD Medan Rekomendasi Asuransi Prudential Bayar Premi Nasabahnya
Nama Media	lensamedan.co.id
Newstrend	Polemik Komisi III DPRD Medan dengan PT Asuransi Prudential Life Insurance
Halaman/URL	https://www.lensamedan.co.id/2023/07/komisi-iii-dprd-medan-rekomendasi.html
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Positive

Komisi III DPRD Medan Rekomendasi Asuransi Prudential Bayar Premi Nasabahnya

Ditulis oleh Lensa Medan - Rabu, 12 Juli 2023 - Tambah Komentar



Lensamedan - Komisi III DPRD Kota Medan menggelar Rapat Dengar Pendapat (RDP) terkait penolakan klaim asuransi yang harus dibayarkan oleh PT Prudential Life Asuransi cabang Medan, Jalan Putri Hijau No.10, kepada 3 orang pemegang polis, yaitu atas nama Sabahati Hulu ahli waris Yustina Buulolo, Marani ahli waris Sujud Hati Faana dan Tansi Laia ahli waris Sabar Hati Talunohi di ruang Komisi III gedung dewan, Senin (10/7/2023).

Ishaq Abrar Mustafa Tarigan S.I.P selaku pimpinan rapat kembali menekankan, bahwa setiap masyarakat berhak mendapat perlindungan hukum dari pemerintah.

"Kebetulan pengaduan yang masuk ini, ranahnya Komisi III. Untuk itu kami berharap, itikad baik dari kedua belah pihak untuk menyelesaikan persoalan tersebut dengan baik, sebab, kita juga menghadirkan pihak OJK," ucapnya.

Judul	Panin Dai-ichi Life Kembali Bayarkan Klaim Tutup Usia
Nama Media	idxchannel.com
Newstrend	Panin Dai-ichi Life Cairkan Klaim
Halaman/URL	https://www.idxchannel.com/foto-1/foto/panin-dai-ichi-life-kembali-bayarkan-klaim-tutup-usia
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Positive

Panin Dai-ichi Life Kembali Bayarkan Klaim Tutup Usia

Foto | Arif Julianto | 12/07/2023 15:04 WIB

Direktur Operasional Panin Dai-ichi Life Aswin Rooseno (kedua kiri) simbolis menyerahkan klaim dengan nilai Rp1,5 miliar kepada ahli waris nasabah.



IDXChannel - Direktur Operasional **Panin Dai-ichi Life** Aswin Rooseno (kedua kiri) didampingi Head of Sales Johan Sutanto (kiri) dan President Agency Manager Hendry (kanan) secara simbolis menyerahkan klaim dengan nilai Rp1,5 miliar kepada ahli waris nasabah di Jakarta, Rabu (12/7/2023).

Klaim ini merupakan salah satu manfaat dari produk Panin Premier Multilinked dan Additional Life Cover yang dipasarkan melalui jalur keagenan. Sepanjang periode 1 Januari hingga 30 April 2023, Panin Dai-ichi Life telah membayarkan klaim dengan total nilai lebih dari Rp258 Miliar yang meliputi klaim kesehatan, tutup usia, dan penyakit kritis.

Panin Dai-i

Judul	Prudential Syariah Luncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah
Nama Media	katadata.co.id
Newstrend	Prudential Syariah Luncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah
Halaman/URL	https://katadata.co.id/ujsukma/finansial/64ae718adaf21/prudential-syariah-luncurkan-pruprime-healthcare-plus-pro-syariah
Tanggal Berita	2023-07-12
Sentimen	Positive

Prudential Syariah Luncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah



Oleh **Uji Sukma Medianti** - Tim Publikasi Katadata
12 Juli 2023, 16:25



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) meluncurkan PRUPrime Healthcare Plus Pro Syariah sebagai produk asuransi tambahan untuk PRULink NextGen Syariah (PNGS).

Inovasi ini sejalan dengan komitmen Prudential Syariah untuk menyediakan solusi perlindungan kesehatan berbasis Syariah yang lebih lengkap bagi para peserta di setiap jenjang kehidupannya.

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar S. Anwar, mengatakan, Prudential Syariah selalu berusaha untuk memahami dan tanggap terhadap kebutuhan masyarakat yang semakin dinamis akan solusi perlindungan kesehatan.

Judul	Racikan Top Unitlink Kasih Return Nampol
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Produk IFG Life unitlink fixed income
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/racikan-top-unitlink-kasih-return-nampol
Tanggal Berita	2023-07-13
Sentimen	Positive

BUSINESSINSIGHT

Masukkan kata kunci quote/berita

[Home](#) [Bisnis](#) [Ekonomi](#) [English News](#) [Global](#) [Interview](#) [Market](#) [Refleksi](#) [Regulasi](#) [Special Report](#)

BERITA KEUANGAN

Racikan Top Unitlink Kasih Return Nampol

Kamis, 13 Juli 2023 | 05:05 WIB

 Racikan Top Unitlink Kasih Return Nampol

Reporter: **Ferry Saputra** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Unitlink memberikan imbal hasil yang cukup tinggi dibandingkan produk investasi konvensional. Bahkan cukup banyak produk unitlink yang mampu memberi imbal hasil di atas rata-rata (lihat tabel).