

Senin, 03 April 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Danamon dan Manulife Bantu Nasabah Raih Kebebasan Finansial
Nama Media	Berita Kota Makassar
Newstrend	Kerja Sama Danamon dan Manulife
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Danamon dan Manulife Bantu Nasabah Raih Kebebasan Finansial

MAKASSAR, BKM -- PT Bank Danamon Indonesia Tbk (Danamon) dan Manulife Indonesia menjawab kebutuhan keluarga Indonesia terhadap perlindungan asuransi.

Yakni dengan menghadirkan produk baru, Proteksi Prima Investa Utama (PPIU). Produk ini memberikan perlindungan jiwa

serta membantu nasabah meraih kebebasan finansial berdasarkan tujuan finansial mereka.

Proteksi Prima Investa Utama melindungi nasabah yang membutuhkan perlindungan jangka panjang hingga usia 99 tahun dan memberikan perlindungan jiwa dengan manfaat tujuh kali premi dasar tahunan.

Solusi ini didesain bagi nasabah dengan manfaat tambahan meninggal dunia karena kecelakaan dan investasi optimal pada saat bersamaan.

Wakil Direktur Utama, PT Bank Danamon Indonesia Tbk, Hafid Hadel, "Danamon bersama Manulife Indonesia terus menawarkan produk dan layanan inovatif kepada nasabah. Dengan diluncurkannya Proteksi Prima Investa Utama, semakin memperkuat kemitraan

Danamon dengan Manulife serta melengkapi produk bancassurance yang telah ada sebelumnya.

"Ini sejalan dengan komitmen Danamon untuk selalu memberikan berbagai solusi keuangan terbaik agar nasabah mampu memegang kendali atas kebutuhan dan tujuan finansial mereka. Kerja sama ini merefleksikan komitmen bersama antara Danamon dan Manulife dalam menyediakan kebutuhan produk asuransi termasuk asuransi jiwa. Kami berharap asuransi jiwa ini dapat memenuhi kebutuhan finansial nasabah di masa depan," ujar Hafid Hadel.

Kemitraan Danamon dan Manulife Indonesia telah memasuki usia 12 tahun dan telah melindungi lebih dari 400.000 nasabah di Indonesia. Kemitraan ini memungkinkan kedua institusi finansial untuk terus

mengembangkan dan menghadirkan inovasi produk berdasarkan kebutuhan nasabah.

"Kami memahami setiap individu menginginkan kebebasan finansial sesuai tahap kehidupan mereka. Oleh karena itu, bersama Danamon, kami menghadirkan PPIU yang dilengkapi berbagai manfaat seperti proteksi maksimal dan investasi optimal. Sehingga mempercepat para nasabah mencapai tujuan keuangan mereka serta membuat hidup lebih baik," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland.

PPIU merupakan produk unit link pertama yang dikeluarkan oleh Manulife-Danamon di bawah regulasi PAYDI yang baru. Produk ini mencerminkan kedua institusi keuangan ini berkomitmen dalam implementasi SEOJK PAYDI no.



PENJELASAN -- Salah seorang tim marketing dari Manulife sedang menjelaskan mengenai produk baru Proteksi Prima Investa Utama yang merupakan hasil kolaborasi Bank Danamon dengan Manulife Indonesia.

5 tahun 2022 yang memberikan perlindungan lebih kepada para nasabah.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai Proteksi Prima Investa

Utama (PPIU), silakan menghubungi Finansial Spesialis Manulife Indonesia di kantor cabang Danamon di kota Anda atau kunjungi www.danamon.co.id. (mir)



SCAN BARCODE

Judul	Berita Foto-Fitur Wakaf
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kerja Sama Allianz Life Indonesia dan Maybank Indonesia
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive



Judul	Prudential Dorong Penetrasi dan Inklusi Asuransi
Nama Media	Sumatera Ekspres
Newstrend	Penetrasi dan Inklusi Asuransi
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Prudential Dorong Penetrasi dan Inklusi Asuransi

Lewat Tenaga Pemasar Berkualitas

PALEMBANG - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) terus berupaya membantu masyarakat Indonesia menjadi lebih berdaya bersama asuransi. Caranya, dengan terus meningkatkan standar kualitas pelayanan dan profesionalisme tenaga pemasarnya yang berjumlah lebih dari 150.000 orang di 2023.

Rusli Chan, *Chief Agency Officer* Prudential Indonesia, mengatakan, tenaga pemasar Prudential Indonesia berperan penting sebagai pendorong pemahaman masyarakat terkait literasi dan inklusi keuangan terutama asuransi. "Tenaga pemasar Prudential Indonesia adalah 'agen perubahan' garda terdepan kami dalam mendorong literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. Mereka membantu masyarakat dapat merasakan manfaat terlindungi asuransi secara optimal, dan memiliki ketahanan finansial yang terjaga kokoh, termasuk menghadapi risiko kehidupan di masa kini dan mendatang," katanya, kemarin (30/3).

Prudential Indonesia ingin agar lebih banyak masyarakat Indonesia dapat merasakan manfaat optimal dari asuransi. Kemudian, mampu mengelola ketahanan finansial di tengah beragam tantangan hidup. Pasalnya, inklusi literasi asuransi di In-

donesia masih rendah dan lebih rendah. Dimana, dari hasil survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) OJK pada tahun 2022, Indeks literasi asuransi masyarakat Indonesia sebesar 31,72%. Angka tersebut lebih rendah dibandingkan perbankan sebesar 49,93%.

Dia menjelaskan, Prudential didukung oleh pelatihan terus menerus untuk meningkatkan kapabilitas tenaga pemasar agen perubahan, Prudential memiliki program-program untuk meningkatkan kapasitas tenaga pemasarnya, yakni PRUVerge, PRUMDRT dan PRUVenture.

"PRUVerge dan PRUMDRT memberikan berbagai pelatihan intensif, pendampingan, serta evaluasi komprehensif yang bertujuan melengkapi para tenaga pemasar dan leaders dengan keterampilan komprehensif serta kepemimpinan yang mumpuni," katanya.

Sementara PRUVenture merupakan program pelatihan dan pengembangan yang intensif untuk mendorong para tenaga pemasar mengembangkan karier keagennannya secara *full time*. Lebih dari program pelatihan dan pendampingan, Prudential Indonesia juga memiliki PRUUniversity yang bertujuan membantu tenaga pemasar dan karyawan untuk terus meningkatkan profesionalisme mereka sehingga mereka dapat memberikan edukasi asuransi yang berkualitas.



Rusli Chan

Tenaga pemasar Prudential Indonesia juga dibekali inovasi digital yaitu PRUForce yang mempercepat proses pelayanan secara *real time*, sehingga nasabah bisa mendapatkan perlindungan asuransi lebih cepat, dan nyaman.

Investasi Prudential Indonesia terhadap inovasi dan pengembangan tenaga pemasar dimaksudkan untuk membangun profesionalisme mereka untuk mendampingi nasabah. Selain itu juga tenaga pemasar bisa menawarkan solusi perlindungan yang sesuai kebutuhan di setiap tahap kehidupan nasabah, dengan proses yang nyaman dan tentu saja aman," katanya.

Dia menjelaskan, upaya Prudential Indonesia untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasar berbush manis. Di 2022, Prudential Indonesia memiliki total 1980 tenaga pemasar, total jumlah terbesar di Indonesia yang berpartisipasi dalam Million Dollar Round Table (MDRT), sebuah penghargaan tertinggi

berskala internasional di bidang asuransi.

MDRT itu sendiri merupakan asosiasi global dan independen dimana anggotanya mampu memperlihatkan beberapa kriteria seperti, profesionalisme yang luar biasa, memegang teguh kode etik.

Selain itu, lanjut dia, Prudential Indonesia juga mendorong agar kesempatan merata untuk beragam latar belakang, salah satunya terbukti dari jumlah tenaga pemasar perempuan yang bergabung di MDRT lebih banyak hampir dua kali lipat dibandingkan dengan yang laki-laki. Data ini membuktikan kepemimpinan Prudential Indonesia dalam membantu akselerasi pertumbuhan industri asuransi juga membantu perempuan di Indonesia untuk menjadi lebih berdaya dan mandiri secara finansial.

Menurutnya, Prudential Indonesia fokus meningkatkan kualitas tenaga pemasar serta memastikan terwujudnya keseimbangan, antara produktivitas dengan kemampuan mereka dalam menghadirkan pelayanan terbaik bagi nasabah. Prudential Indonesia sangat mengapresiasi tenaga pemasar.

"Hal ini sejalan dengan semangat Prudential Indonesia untuk mendukung nasabah agar yakin melangkah ke masa depan sehingga mampu mendapatkan yang terbaik dalam kehidupan," pungkasnya. (*/rtp)

Judul	Danamon dan Manulife Bantu Nasabah Raih Kebebasan Finansial
Nama Media	Berita Kota Makassar
Newstrend	Kerja Sama Danamon dan Manulife
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Danamon dan Manulife Bantu Nasabah Raih Kebebasan Finansial

MAKASSAR, BKM -- PT Bank Danamon Indonesia Tbk (Danamon) dan Manulife Indonesia menjawab kebutuhan keluarga Indonesia terhadap perlindungan asuransi.

Yakni dengan menghadirkan produk baru, Proteksi Prima Investa Utama (PPIU). Produk ini memberikan perlindungan jiwa

serta membantu nasabah meraih kebebasan finansial berdasarkan tujuan finansial mereka.

Proteksi Prima Investa Utama melindungi nasabah yang membutuhkan perlindungan jangka panjang hingga usia 99 tahun dan memberikan perlindungan jiwa dengan manfaat tujuh kali premi dasar tahunan.

Solusi ini didesain bagi nasabah dengan manfaat tambahan meninggal dunia karena kecelakaan dan investasi optimal pada saat bersamaan.

Wakil Direktur Utama, PT Bank Danamon Indonesia Tbk, Hafid Hadel, "Danamon bersama Manulife Indonesia terus menawarkan produk dan layanan inovatif kepada nasabah. Dengan diluncurkannya Proteksi Prima Investa Utama, semakin memperkuat kemitraan

Danamon dengan Manulife serta melengkapi produk bancassurance yang telah ada sebelumnya.

"Ini sejalan dengan komitmen Danamon untuk selalu memberikan berbagai solusi keuangan terbaik agar nasabah mampu memegang kendali atas kebutuhan dan tujuan finansial mereka. Kerja sama ini merefleksikan komitmen bersama antara Danamon dan Manulife dalam menyediakan kebutuhan produk asuransi termasuk asuransi jiwa. Kami berharap asuransi jiwa ini dapat memenuhi kebutuhan finansial nasabah di masa depan," ujar Hafid Hadel.

Kemitraan Danamon dan Manulife Indonesia telah memasuki usia 12 tahun dan telah melindungi lebih dari 400.000 nasabah di Indonesia. Kemitraan ini memungkinkan kedua institusi finansial untuk terus

mengembangkan dan menghadirkan inovasi produk berdasarkan kebutuhan nasabah.

"Kami memahami setiap individu menginginkan kebebasan finansial sesuai tahap kehidupan mereka. Oleh karena itu, bersama Danamon, kami menghadirkan PPIU yang dilengkapi berbagai manfaat seperti proteksi maksimal dan investasi optimal. Sehingga mempercepat para nasabah mencapai tujuan keuangan mereka serta membuat hidup lebih baik," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland.

PPIU merupakan produk unit link pertama yang dikeluarkan oleh Manulife-Danamon di bawah regulasi PAYDI yang baru. Produk ini mencerminkan kedua institusi keuangan ini berkomitmen dalam implementasi SEOJK PAYDI no.



PENJELASAN -- Salah seorang tim marketing dari Manulife sedang menjelaskan mengenai produk baru Proteksi Prima Investa Utama yang merupakan hasil kolaborasi Bank Danamon dengan Manulife Indonesia.

5 tahun 2022 yang memberikan perlindungan lebih kepada para nasabah.

Untuk informasi lebih lanjut mengenai Proteksi Prima Investa

Utama (PPIU), silakan menghubungi Finansial Spesialis Manulife Indonesia di kantor cabang Danamon di kota Anda atau kunjungi www.danamon.co.id. (mir)



SCAN BARCODE

Judul	BRI Life Genjot Implementasi ESG & Tata Kelola Korporasi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja BRI Life
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive

Konter

BRI Life Genjot Implementasi ESG & Tata Kelola Korporasi

JAKARTA. PT Asuransi BRI Life (BRI Life) menyadari pentingnya pertumbuhan berkelanjutan dan penerapan tata kelola korporasi yang baik serta *environmental, social and governance* (ESG). Perusahaan ini berupaya menerapkan prinsip ESG dalam aspek strategi bisnis, operasional dan layanan mencakup tanggung jawab sosial perusahaan serta lingkungan yang sejalan dengan tata kelola yang keren.

"Terkait pentingnya aspek tata kelola atau *governance* menjadi fondasi dasar dalam sebuah manajemen bisnis yang berkelanjutan," ujar Komisaris Independen BRI Life, Ubaidillah Nugraha, dalam rilis, Jumat (31/3). BRI Life akan berupaya mengurangi emisi karbon, efisiensi energi, penggunaan sumber daya alam, manajemen limbah, bahan daur ulang, teknologi hijau, biodiversitas dan lain-lain.

Direktur Utama BRI, Life Iwan Pasila menyebut, penerapan terkait *environmental* ini masih terbatas pada pengurangan penggunaan material yang dapat mengganggu keseimbangan lingkungan. "Pemahaman yang lebih luas dibutuhkan untuk mendukung implementasi ESG," kata Iwan.

Maria Gelvina Masysha

Judul	Berita Foto - Peluncuran Fitur Wakaf
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Kerja Sama Allianz Life Indonesia dan Maybank Indonesia
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive



DOK MAYBANK

PELUNCURAN FITUR WAKAF: (Dari kiri) Managing Director Sharia Allianz Life Indonesia Achmad Kusna Permana, Business Director Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo, Chair of the Board of Trustees The Habibie Center Ilham Akbar Habibie, Direktur Community Financial Services (CFS) Maybank Indonesia Steffano Ridwan, dan Head of Shariah Banking Maybank Indonesia Romy Buchari berbincang se usai peluncuran fitur wakaf pada produk asuransi jiwa unit *link* berbasis syariah My Protection Bijak II di Jakarta, Kamis (30/3).

Judul	Allianz Life dan QNB Indonesia Lanjutkan Kerja Sama Pemasaran Unit Link
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kerja Sama Allianz Life dan QNB
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive



B Universe Photo/David Gita Raza

Fitur Wakaf Asuransi Jiwa

Business Director Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo (kiri) memberikan cinderamata kepada Direktur Community Financial Services (CFS) Maybank Indonesia Steffano Ridwan, saat meluncurkan fitur wakaf pada produk asuransi jiwa unit link berbasis syariah MyProtection Bijak II, Jakarta, Kamis (30/3/2023). Maybank Indonesia dan Allianz Indonesia Perkenalkan Fitur Wakaf pada Asuransi Jiwa Unit Link Berbasis Syariah MyProtection Bijak II, yang memberikan solusi jangka panjang untuk mewujudkan rencana keuangan Nasabah Maybank Indonesia di masa depan.

Allianz Life dan QNB Indonesia Lanjutkan Kerja Sama Pemasaran Unit Link

JAKARTA, ID - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) dan PT Bank QNB Indonesia Tbk (QNB Indonesia) menjalin kemitraan terkait dengan pemasaran produk *unit link*. Adapun dua produk yang kini dipasarkan bank telah sesuai dengan SEOJK 05/2022 tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (SEOJK PAYDI).

Kemitraan Allianz Life dengan QNB Indonesia telah dijalin sejak 2020. Saat ini ada dua produk andalan yang telah tersedia untuk nasabah bank yakni Allianz Wealthlink Protection Life dan Allianz Wealthlink Prestige Life II.

Produk-produk tersebut dipastikan sudah mengikuti ketentuan SEOJK PAYDI, yang utamanya mengusung aspek perlindungan konsumen produk *unit link*. Dalam hal ini, OJK mendorong perusahaan asuransi sebagai

pemasar produk *unit link* di Indonesia untuk melakukan langkah peningkatan pelayanan.

"Bekerja sama dengan Bank QNB Indonesia, Allianz Life Indonesia selalu berupaya memberikan solusi dan layanan yang dibutuhkan oleh nasabah. Kami juga selalu mematuhi regulasi yang berlaku, agar nasabah dapat memahami produk dengan baik sehingga akhirnya dapat memutuskan untuk membeli solusi perlindungan yang sesuai kebutuhannya," kata Business Director Allianz Life Bianto Surodjo dalam keterangannya, Jumat (31/3/2023).

Head of Retail Banking of Bank QNB Indonesia Victor Teja menerangkan, fokus perusahaan di 2023 adalah mengembangkan segmen QNB First yang menasar nasabah *affluent*. Untuk menarik minat nasabah dari

segmen ini, pihaknya akan terus menggenjot produk dan layanan yang diantaranya produk *bancassurance*.

"Setelah bekerja sama selama tiga tahun dengan Allianz Life Indonesia, saat ini terdapat lebih dari 1.000 polis asuransi Allianz yang dimiliki oleh nasabah QNB First. Minat nasabah terhadap produk asuransi terlihat cukup tinggi, dimana tercatat penjualan *bancassurance* di Bank QNB Indonesia tumbuh 45% hingga 2022," ujar Victor.

Presiden Direktur Bank QNB Haryanto Suganda menjelaskan, kemitraan strategis dengan Allianz Life merupakan wujud nyata komitmen Bank QNB Indonesia dalam memberikan solusi finansial yang komprehensif dan bernilai tambah bagi nasabah. Melalui produk asuransi, nasabah bank dapat mengembangkan

kekayaan sekaligus memproteksi diri dari risiko-risiko finansial.

"Di tengah gempuran ketidakpastian ekonomi global, produk yang kami tawarkan memberikan kesempatan bagi nasabah untuk melakukan diversifikasi aset dan mengembangkan kekayaan dengan tetap melindungi diri dari risiko keuangan di masa depan," terang Haryanto.

Dia menambahkan, sejalan perbaikan kinerja di 2022, kedepannya QNB Indonesia akan terus meningkatkan pangsa pasar. Dengan dukungan QNB Group sebagai institusi finansial terbesar di wilayah Timur Tengah dan Afrika, perusahaan juga mencanangkan pertumbuhan portofolio untuk membantu nasabah dalam mendapatkan solusi finansial yang lengkap dan sesuai dengan tujuan keuangan mereka. (pri)

Judul	Prudential Dorong Penetrasi Dan Inklusi Asuransi Melalui Tenaga Pemasar Berkualitas
Nama Media	Waspada
Newstrend	Penetrasi Dan Inklusi Asuransi
Halaman/URL	B2
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive

Prudential Dorong Penetrasi Dan Inklusi Asuransi Melalui Tenaga Pemasar Berkualitas

MEDAN (Waspada): PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) berupaya membantu masyarakat Indonesia menjadi lebih berdaya bersama asuransi dengan terus meningkatkan standar kualitas pelayanan dan profesionalisme tenaga pemasarnya yang berjumlah lebih dari 150.000 orang di tahun 2022.

Hal tersebut dilakukan agar lebih banyak masyarakat Indonesia dapat merasakan manfaat optimal dari asuransi dan mampu mengelola ketahanan finansial di tengah beragam tantangan hidup.

Rusli Chan (*foto*), Chief Agency Officer Prudential Indonesia mengatakan, tenaga pemasar Prudential Indonesia adalah 'agen perubahan', garda terdepan kami dalam mendorong literasi dan inklusi keuangan di Indonesia.

"Mereka membantu masyarakat dapat merasakan manfaat terlindungi asuransi secara optimal, dan memiliki ketahanan finansial yang terjaga kokoh, termasuk menghadapi risiko kehidupan di masa kini dan mendatang," ujarnya, Jumat (31/3).

Didukung oleh pelatihan terus menerus untuk meningkatkan kapabilitas tenaga pemasar sebagai agen perubahan, Prudential memiliki program-program untuk meningkatkan kapasitas tenaga pemasarnya, yakni PRUVerge, PRUMDRT dan PRUVenture. PRUVerge dan PRUMDRT memberikan berbagai pelatihan intensif, pendampingan, serta evaluasi komprehensif yang bertujuan melengkapi para tenaga pemasar dan leaders dengan keterampilan komprehensif serta kepemimpinan yang mumpuni.

Sementara PRUVenture merupakan program



pelatihan dan pengembangan yang intensif untuk mendorong para tenaga pemasar mengembangkan karier keagenannya secara full time. Lebih dari program pelatihan dan pendampingan, Prudential Indonesia juga memiliki PRUUniversity yang bertujuan membantu tenaga pemasar dan karyawan untuk terus meningkatkan profesionalisme mereka, sehingga dapat memberikan edukasi asuransi yang berkualitas, hingga merespons tuntutan bisnis yang terus berubah secara cepat.

Dijelaskannya, tenaga pemasar Prudential Indonesia juga dibekali inovasi digital yaitu PRUForce yang mempercepat proses pelayanan secara real time, sehingga nasabah bisa mendapatkan perlindungan asuransi dengan lebih cepat, dan nyaman.

Kata Rusli, investasi Prudential Indonesia terhadap inovasi dan pengembangan tenaga pemasar dimaksudkan untuk membangun profesionalisme mereka mendampingi nasabah mengarungi tantangan hidup hingga ke masa depan. Selain itu juga tenaga pemasar bisa menawarkan solusi perlindungan yang sesuai kebutuhan disetiap tahap kehidupan nasabah, dengan proses yang nyaman dan tentu saja aman.

"Upaya Prudential Indonesia untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasar berbuah manis. Di 2022, Prudential Indonesia memiliki total 980 tenaga pemasar, total jumlah terbesar di Indonesia yang berpartisipasi dalam Million Dollar Round Table (MDRT), sebuah penghargaan tertinggi berskala internasional di bidang asuransi," tuturnya.

(h01)

Judul	Prudential Indonesia Dorong Penetrasi dan Inklusi Asuransi
Nama Media	Singgalang
Newstrend	Penetrasi dan Inklusi Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive

MELALUI TENAGA PEMASAR BERKUALITAS

Prudential Indonesia Dorong Penetrasi dan Inklusi Asuransi



Rusli Chan, Chief Agency Officer Prudential Indonesia

JAKARTA - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) berupaya untuk membantu masyarakat Indonesia menjadi lebih berdaya bersama asuransi dengan terus meningkatkan standar kualitas pelayanan dan profesionalisme tenaga pemasarnya yang berjumlah lebih dari 150.000 orang di 2022.

Hal ini dilakukan agar lebih banyak masyarakat Indonesia dapat merasakan manfaat optimal dari asuransi dan mampu mengelola ketahanan finansial di tengah beragam tantangan hidup.

Pasalnya, inklusi literasi asuransi di Indonesia masih rendah dan lebih rendah. Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) OJK pada tahun 2022, menunjukkan indeks literasi asuransi masyarakat Indonesia sebesar 31,72% lebih rendah dibandingkan perbankan sebesar 49,93%. Tingkat inklusi asuransi bahkan lebih rendah lagi, hanya mencapai 16,63% dan jauh di bawah perbankan yang mencapai 74,03%.

Studi yang dilakukan oleh The Economist Intelligence Unit juga mengungkap bahwa rendahnya inklusi asuransi juga membuat kondisi finansial masyarakat Indonesia lebih rentan dalam menghadapi krisis akibat kondisi medis, pasalnya hanya 29% responden dari Indonesia yang mengaku siap menghadapi tantangan tersebut, paling rendah dibanding tingkat kesiapan masyarakat di negara Asia lainnya.

Tenaga Pemasar Prudential Indonesia berperan penting sebagai pendorong pemahaman masyarakat terkait literasi dan inklusi keuangan terutama asuransi. Rusli Chan, Chief Agency Officer Prudential Indonesia mengatakan, "Tenaga pemasar Prudential Indonesia adalah 'agen perubahan', garda terdepan kami dalam mendorong

literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. Mereka membantu masyarakat dapat merasakan manfaat terlindungi asuransi secara optimal, dan memiliki ketahanan finansial yang terjaga kokoh, termasuk menghadapi risiko kehidupan di masa kini dan mendatang."

Didukung oleh pelatihan terus menerus untuk meningkatkan kapabilitas tenaga pemasar sebagai agen perubahan, Prudential memiliki program-program untuk meningkatkan kapasitas tenaga pemasarnya, yakni PRUVerge, PRUMDRT dan PRUVenture. PRUVerge dan PRUMDRT memberikan berbagai pelatihan intensif, pendampingan, serta evaluasi komprehensif yang bertujuan melengkapi para tenaga pemasar dan leaders dengan keterampilan komprehensif serta kepemimpinan yang mumpuni. Sementara PRUVenture merupakan program pelatihan dan pengembangan yang intensif untuk mendorong para tenaga pemasar mengembangkan karier keagenannya secara full time.

Lebih dari program pelatihan dan pendampingan, Prudential Indonesia juga memiliki PRUUniversity yang bertujuan membantu tenaga pemasar dan karyawan untuk terus meningkatkan profesionalisme mereka sehingga mereka dapat memberikan edukasi asuransi yang berkualitas, hingga merespons tuntutan bisnis yang terus berubah secara cepat.

Tenaga pemasar Prudential Indonesia juga dibekali inovasi digital yaitu PRUForce yang mempercepat proses pelayanan secara real time, sehingga nasabah bisa mendapatkan perlindungan asuransi dengan lebih cepat, dan nyaman.

Lanjut Rusli, "Investasi Prudential Indonesia terhadap inovasi dan pengembangan

tenaga pemasar dimaksudkan untuk membangun profesionalisme mereka untuk mendampingi nasabah mengarungi tantangan hidup hingga ke masa depan. Selain itu juga tenaga pemasar bisa menawarkan solusi perlindungan yang sesuai kebutuhan di setiap tahap kehidupan nasabah, dengan proses yang nyaman dan tentu saja aman."

Upaya Prudential Indonesia untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasar berbuah manis. Di 2022, Prudential Indonesia memiliki total 980 tenaga pemasar, total jumlah terbesar di Indonesia yang berpartisipasi dalam Million Dollar Round Table (MDRT), sebuah penghargaan tertinggi berskala internasional di bidang asuransi. MDRT itu sendiri merupakan asosiasi global dan independen di mana anggotanya mampu memperlihatkan beberapa kriteria seperti: profesionalisme yang luar biasa; memegang teguh kode etik; dan menunjukkan layanan terbaik bagi nasabahnya, sehingga mereka bisa melayani hingga mewujudkan dukungan jangka panjang bagi nasabah.

Selain itu, Prudential Indonesia juga mendorong agar kesempatan merata untuk beragam latar belakang, salah satunya terbukti dari jumlah tenaga pemasar perempuan yang tergabung di MDRT lebih banyak hampir 2x lipat dibandingkan dengan yang laki-laki. Data ini membuktikan kepemimpinan Prudential Indonesia dalam membantu akselerasi pertumbuhan industri asuransi juga membantu perempuan di Indonesia untuk menjadi lebih berdaya dan mandiri secara finansial.

"Prudential Indonesia terus fokus meningkatkan kualitas tenaga pemasar serta memastikan terwujudnya keseimbangan, antara produktivitas dengan kemampuan mereka dalam menghadirkan pelayanan terbaik bagi nasabah. Prudential Indonesia sangat mengapresiasi tenaga pemasar yang mampu mewujudkan keseimbangan tersebut dan senantiasa berupaya meningkatkan kualitas pelayanan dan profesionalisme mereka. Hal

ini sejalan dengan semangat Prudential Indonesia untuk mendukung nasabah agar yakin melangkah ke masa depan sehingga mampu mendapatkan yang terbaik dalam kehidupan," tutup Rusli. (rls)

Judul	Prudential Dorong Penetrasi dan Inklusi Asuransi Melalui Tenaga Pemasar Berkualitas
Nama Media	Waspada
Newstrend	Penetrasi dan Inklusi Asuransi Melalui Tenaga Pemasar Berkualitas
Halaman/URL	B2
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive

Prudential Dorong Penetrasi Dan Inklusi Asuransi Melalui Tenaga Pemasar Berkualitas

MEDAN (Waspada): PT. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) berupaya membantu masyarakat Indonesia menjadi lebih berdaya bersama asuransi dengan terus meningkatkan standar kualitas pelayanan dan profesionalisme tenaga pemasarnya yang berjumlah lebih dari 150.000 orang di tahun 2022.

Hal tersebut dilakukan agar lebih banyak masyarakat Indonesia dapat merasakan manfaat optimal dari asuransi dan mampu mengelola ketahanan finansial di tengah beragam tantangan hidup.

Rusli Chan (*foto*), Chief Agency Officer Prudential Indonesia mengatakan, tenaga pemasar Prudential Indonesia adalah 'agen perubahan', garda terdepan kami dalam mendorong literasi dan inklusi keuangan di Indonesia.

"Mereka membantu masyarakat dapat merasakan manfaat terlindungi asuransi secara optimal, dan memiliki ketahanan finansial yang terjaga kokoh, termasuk menghadapi risiko kehidupan di masa kini dan mendatang," ujarnya, Jumat (31/3).

Didukung oleh pelatihan terus menerus untuk meningkatkan kapabilitas tenaga pemasar sebagai agen perubahan, Prudential memiliki program-program untuk meningkatkan kapasitas tenaga pemasarnya, yakni PRUVerge, PRUMDRT dan PRUVenture. PRUVerge dan PRUMDRT memberikan berbagai pelatihan intensif, pendampingan, serta evaluasi komprehensif yang bertujuan melengkapi para tenaga pemasar dan leaders dengan keterampilan komprehensif serta kepemimpinan yang mumpuni.

Sementara PRUVenture merupakan program



pelatihan dan pengembangan yang intensif untuk mendorong para tenaga pemasar mengembangkan karier keagenannya secara full time. Lebih dari program pelatihan dan pendampingan, Prudential Indonesia juga memiliki PRUUniversity yang bertujuan membantu tenaga pemasar dan karyawan untuk terus meningkatkan profesionalisme mereka, sehingga dapat memberikan edukasi asuransi yang berkualitas, hingga merespons tuntutan bisnis yang terus berubah secara cepat.

Dijelaskannya, tenaga pemasar Prudential Indonesia juga dibekali inovasi digital yaitu PRUForce yang mempercepat proses pelayanan secara real time, sehingga nasabah bisa mendapatkan perlindungan asuransi dengan lebih cepat, dan nyaman.

Kata Rusli, investasi Prudential Indonesia terhadap inovasi dan pengembangan tenaga pemasar dimaksudkan untuk membangun profesionalisme mereka mendampingi nasabah mengarungi tantangan hidup hingga ke masa depan. Selain itu juga tenaga pemasar bisa menawarkan solusi perlindungan yang sesuai kebutuhan disetiap tahap kehidupan nasabah, dengan proses yang nyaman dan tentu saja aman.

"Upaya Prudential Indonesia untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasar berbuah manis. Di 2022, Prudential Indonesia memiliki total 980 tenaga pemasar, total jumlah terbesar di Indonesia yang berpartisipasi dalam Million Dollar Round Table (MDRT), sebuah penghargaan tertinggi berskala internasional di bidang asuransi," tuturnya.

(h01)

Judul	Berita Foto - Luncurkan Fitur Wakaf
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Kerja Sama Allianz Life Indonesia dan Maybank Indonesia
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2023-04-02
Sentimen	Positive



LUNCURKAN FITUR WAKAF: Direktur Community Financial Services (CFS) Maybank Indonesia, Steffano Ridwan (kanan) menyerahkan cinderamata kepada Business Director Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo, usai mengumumkan kerja sama peluncuran Fitur Wakaf pada Asuransi Jiwa Unit Link Berbasis Syariah MyProtection Bijak II, di Jakarta, Kamis (30/3). Produk tersebut disediakan untuk memberikan solusi jangka panjang untuk mewujudkan rencana keuangan nasabah Maybank Indonesia.

Judul	Pimpinan Cabang Asuransi Palsu Tipu Rp 5,5 Miliar
Nama Media	Jawa Pos
Newstrend	Polemik Sequis Life
Halaman/URL	19
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Negative

Pimpinan Cabang Asuransi Palsu Tipu Rp 5,5 Miliar

Dana Dipakai untuk Investasi Hasil Bumi

SURABAYA - Mayri Suzanna Kashawan menawari Summy So dan anaknya berinvestasi produk asuransi dengan iming-iming profit 1 persen. Namun, uang Rp 5,5 miliar dari nasabah itu justru digunakan untuk investasi lain.

Mayri yang tidak lagi bekerja di PT Asuransi Jiwa Sequis Life menawari Summy produk investasi Sequis Value Plus. Agar korban yakin, dia mengaku

sebagai pimpinan cabang perusahaan tersebut.

Summy yang tertarik dengan tawaran Mayri meminta anaknya, Ricko Tjowasi, menginvestasikan uangnya. Ricko kemudian memindahbukan dana Rp 2,5 miliar ke rekening Mayri. Agar lebih meyakinkan, Mayri mengirimkan uang Rp 25 juta ke rekening Ricko seolah-olah profit 1 persen dari nilai investasi.

Profit itu membuat Summy semakin yakin. Dia kembali meminta anaknya menyetorkan uang Rp 2,5 miliar ke rekening



NGAKU KORBAN: Terdakwa Mayri menjalani sidang di Pengadilan Negeri Surabaya.

Mayri. Tidak lama setelah itu, Mayri kembali mengirim Rp 25 juta yang disebut keuntungan. "Padahal, Sequis Value Plus

bukan investasi dari PT Asuransi Jiwa Sequis Life," kata jaksa penuntut umum Agus Wihananto dalam surat dakwaannya.

Ricko lantas tertarik untuk berinvestasi. Dia menyetor Rp 500 juta. Dari situ Ricko menerima profit Rp 27,5 juta.

Sebenarnya uang korban tidak diinvestasikan di asuransi. Terdakwa menginvestasikannya di hasil bumi dengan Cik Ang yang kini sudah meninggal. "Selanjutnya, hasil investasi hasil bumi tersebut terdakwa gunakan untuk memberikan

profit 1 persen kepada korban," ungkap jaksa Agus.

Belakangan, investasi itu macet. Mayri tidak bisa lagi menghubungi Cik Ang. "Karena itu, terdakwa sulit memberikan profit kepada Summy dan Ricko," ujarnya.

Summy dan Ricko yang tidak pernah lagi memperoleh profit dari Mayri meminta uang mereka dikembalikan. Namun, Mayri tidak pernah mengembalikannya. Di sisi lain, Mayri mengaku sebagai korban. (gas/c14/eko)

Judul	Pencabutan Izin Usaha Wanaartha Digugat di PTUN
Nama Media	Kontan
Newstrend	Polemik Wanaartha Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Negative

■ IZIN USAHA WANAARTHA LIFE

Pencabutan Izin Usaha Wanaartha Digugat di PTUN

JAKARTA. Perjalanan likuidasi PT Asuransi Jiwa Adhisarana Wanaartha (Wanaartha Life) bisa terancam. Saat Tim Likuidasi sedang bekerja, ada gugatan sejumlah pihak di Pengadilan Tata Usaha Negara (PTUN).

Gugatan yang dialamatkan ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) ini meminta ke PTUN agar bisa membatalkan putusan pencabutan izin usaha Wanaartha Life.

Berdasarkan situs resmi PTUN Jakarta, gugatan didaftarkan dengan Nomor 140/G/2023/PTUN.JKT. Adapun para penggugat antara lain Hendro Yuwono Salim, Santy Sutanto, Rudy SH, dan Armin. Para penggugat menunjuk Ervan Susilo Adi Mamonto sebagai kuasa hukum penggugat.

Ada beberapa isi gugatan yang dilayangkan ke OJK. Di

antaranya mengabulkan gugatan penggugat untuk seluruhnya.

"Menyatakan batal atau tidak sah Keputusan Dewan Komisiner OJK, Nomor KEP-71/D.05/2022 tentang Pencabutan Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa atas PT Asuransi Jiwa Adhisarana Wanaartha tertanggal 5 Desember 2022," tulis isi gugatan tersebut, dikutip oleh Kontan, pada Minggu (2/3).

Tentu saja, gugatan ini bisa menyebabkan kerja Tim Likuidasi akan sia-sia jika nantinya PTUN mengabulkan gugatan tersebut.

KONTAN belum bisa mendapatkan hubungan para penggugat dengan Wanaartha Life. Salah satu penggugat masih enggan mengungkapkan materi gugatan dan hubungannya dengan manajemen atau pemilik Wanaartha.

Menanggapi gugatan yang dilayangkan tersebut, Deputi Komisiner Pengawasan Perilaku Usaha Jasa Keuangan dan Perlindungan Konsumen OJK, Sarjito mengatakan, OJK belum menerima surat panggilan pemberitahuan gu-

OJK hingga kini belum menerima surat panggilan atas gugatan di PTUN.

gatan dari Wanaartha Life tersebut atau panggilan dari PTUN atas gugatan ke OJK oleh pihak penggugat.

"Namun, OJK menghormati upaya hukum yang dilakukan para pihak terhadap proses

hukum atas Wanaartha Life yang sedang berjalan," kata Sarjito, akhir pekan lalu.

Ketua Tim Likuidator PT Asuransi Adisara Wanaartha (Wanaartha Life), Harvady M. Iqbal enggan berkomentar banyak soal gugatan ini. Yang pasti, hingga kini proses likuidasi tersebut masih terus berjalan.

OJK mencabut izin usaha Wanaartha Life, setelah perusahaan asuransi jiwa ini kesulitan membayar klaim dan merugikan para nasabah. Keputusan ini disahkan secara resmi oleh OJK dengan Nomor KEP-71/D.05/2022 tentang Pencabutan Izin Usaha di Bidang Asuransi Jiwa atas PT Asuransi Jiwa Adhisarana Wanaartha tertanggal 5 Desember 2022 lalu.

Setelah izin usahanya dicabut, maka dibentuklah Tim Likuidasi yang bertugas mem-

bereskan segala kewajiban yang harus dijalankan perusahaan asuransi jiwa ini.

Dalam perkembangannya, Tim Likuidasi sudah menerima pendaftaran tagihan tahap pertama per 11 Maret 2023 lalu. Sudah ada 12.577 pemegang polis yang mengajukan tagihan dengan 26.285 lembar polis. Tim Likuidasi berencana membuka kembali pendaftaran nasabah Wanaartha Life lainnya.

Diki Mardiansyah

Judul	BRI Life Kembangkan Fondasi Bisnis Berbasis ESG
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja BRI Life
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

BRI Life Kembangkan Fondasi Bisnis Berbasis ESG

JAKARTA, ID – PT Asuransi BRI Life (BRI Life) berkomitmen menerapkan prinsip *Environmental, Social, and Governance* (ESG) dalam rangka mencapai kinerja berkelanjutan. Komitmen BRI Life terkait ESG tercermin melalui upaya penerapan prinsip bisnis perusahaan, dalam hal ini termasuk aspek strategi bisnis, operasional dan layanan yang mencakup pula tanggung jawab sosial perusahaan dan lingkungan yang sejalan dengan tata kelola yang baik.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila menjelaskan, penerapan ESG yang baik berpengaruh tidak hanya terhadap kinerja perusahaan, tetapi juga terhadap kelangsungan usaha perusahaan dalam jangka panjang, menarik mitra investor, memperluas jangkauan pasar, memperkuat *brand* perusahaan, hingga meningkatkan loyalitas konsumen. Menurutnya ESG merupakan kesatuan aspek yang saling terikat satu sama lain.

"BRI Life terus berupaya untuk meningkatkan implementasi aspek sosial dengan terus fokus pada perbaikan proses untuk mengupayakan peningkatan kualitas layanan kepada nasabah, mengupayakan kesejahteraan pekerja, dan memperhatikan kebutuhan masyarakat sekitar. BRI Life juga terus berupaya untuk menerapkan tata kelola perusahaan yang baik untuk memastikan kelangsungan usaha perusahaan di masa yang akan datang dan memastikan kemampuan perusahaan untuk dapat memenuhi kewajibannya kepada pemegang polis ketika kewajiban tersebut jatuh tempo," kata dia dalam keterangannya, yang dikutip Minggu (2/4/2023).

Ia mengatakan, penerapan terkait *environmental* memang masih terbatas pada pengurangan penggunaan material yang dapat mengganggu keseimbangan lingkungan seperti penggunaan kertas, plastik, dalam kegiatan usaha. "Pemahaman yang lebih luas dibutuhkan untuk dapat lebih jauh mendukung implementasi ESG dalam keseharian di BRI Life, sebagai bagian dari BRI yang sudah menjadi *first mover* dalam penerapan ESG dalam kegiatan usahanya," kata dia.

Indonesia hingga saat ini terus mengencakan penerapan prinsip bisnis dalam perusahaan berdasarkan prinsip pelestarian lingkungan, tanggung jawab sosial, dan tata kelola yang baik. Ketiga pilar ESG ini menjadi target BRI Life dalam mendukung ekosistem bisnis berkelanjutan.

"ESG sejalan dengan prinsip *good corporate citizenship*, artinya selain dalam aspek bisnis perusahaan dapat bertumbuh secara konsisten, memberikan kontribusi pada pemegang saham dan pemangku kepentingan didukung dengan komitmen dalam setiap unsur ESG," papar Komisaris Independen BRI Life Ubaidillah Nugraha. (ks)

Judul	Bisnis dari Produk Baru
Nama Media	Kontan Tabloid
Newstrend	PEnyehatan Asuransi
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Bisnis dari Produk Baru

Asuransi jiwa yang tersandung masalah ingin kembali bangkit. Bahkan tahun ini, mereka melakukan ekspansi, dengan menjual produk baru. Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, misalnya akan mengeluarkan produk baru sambil melakukan pembenahan keuangan. Direktur Utama AJB Bumiputera Irvandi Gustari mengatakan, pihaknya akan meluncurkan produk, setelah Lebaran ini.

Belum ada informasi terkait produk terbaru, yang akan menjadi langkah awal AJB Bumiputera untuk ekspansi, pasca tersandung masalah keuangan. Harapannya, produk ini akan mendorong target pendapatan premi AJB Bumiputera hingga dua tahun ke depan. Di tahun ini, perusahaan membidik pendapatan premi sebesar Rp 3,2 triliun.

Untuk tahun 2023, AJB Bumiputera memasang strategi perolehan premi berasal dari pendapatan premi asuransi ritel sebesar Rp 750 miliar dan asuransi kumpulan sebesar Rp 2,5 triliun. Nah, untuk pendapatan premi perorangan, Irvandi bilang, pihaknya akan memanfaatkan 341 cabang untuk menjual produk asuransi. "Paling tidak per cabang harus membidik premi Rp 2 miliar," terangnya.

Sedangkan, untuk asuransi kumpulan, mereka akan menawarkan ke beberapa perusahaan-perusahaan. Salah satunya AJB Bumiputera akan bekerjasama dengan bank untuk menjual asuransi kredit.

Dalam rencana bisnis ke depan, Irvandi menambahkan, pihaknya membidik pendapatan premi sebesar Rp 4 triliun tahun 2024 dan perolehan premi Rp 5 triliun pada tahun 2025. AJB Bumiputera cukup percaya diri membidik target tersebut mengingat di tahun 2022 pencapaian premi lanjutan mencapai Rp 1,2 triliun.

PT Asuransi Jiwa IFG alias IFG Life sebagai cangkang dari PT Asuransi Jiwasraya mulai unjuk gigi, membidik bancassurance mempunyai porsi sekitar 9% dari target premi tahun 2023. Bagi IFG, bisnis bancassurance menjadi kanal distribusi yang cukup potensial. Sebagai wujud nyata, pada April 2022 IFG Life melakukan kerja sama bancassurance dengan PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN).

Judul	Inklusi Literasi Asuransi Masih Rendah
Nama Media	Koran Gala
Newstrend	Literasi Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Inklusi Literasi Asuransi Masih Rendah

BANDUNG, (KG).-

Inklusi literasi asuransi di Indonesia masih rendah. Ini didapat dari hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) OJK pada tahun 2022.

Dari survei tersebut menunjukkan indeks literasi asuransi masyarakat Indonesia sebesar 31,72% lebih rendah dibandingkan perbankan sebesar 49,93%. Tingkat inklusi asuransi bahkan lebih rendah lagi, hanya mencapai 16,63% dan jauh di bawah perbankan yang mencapai 74,03%.

Studi yang dilakukan oleh The Economist Intelligence Unit juga mengungkap bahwa rendahnya inklusi asuransi juga membuat kondisi finansial masyarakat Indonesia lebih rentan dalam menghadapi krisis akibat kondisi medis.

Pasalnya hanya 29% responden dari Indonesia yang mengaku siap menghadapi tantangan tersebut, paling rendah dibanding tingkat kesiapan masyarakat di negara Asia lainnya.

"Kondisi inilah yang terus diupayakan oleh kami di PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia). Kami akan berupaya untuk membantu masyarakat Indonesia menjadi lebih berdaya bersama asuransi," jelasnya Chief Agency Officer Prudential Indonesia, Rusli Chan, dalam keterangan mediana, Minggu (2/4).

Dikatakan, tenaga Pemasar Prudential Indonesia berperan penting sebagai pendorong pemahaman masyarakat terkait literasi dan inklusi keuangan terutama asuransi.

"Tenaga pemasar Prudential Indonesia adalah 'agen perubahan', garda terdepan kami dalam mendorong literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. Mereka membantu masyarakat dapat merasakan manfaat terlindungi asuransi secara optimal, dan memiliki ketahanan finansial yang terjaga kokoh, termasuk menghadapi risiko kehidupan di masa kini dan mendatang," jelasnya.

Dikatakan, didukung oleh pelatihan terus menerus untuk meningkatkan kapabilitas tenaga pemasar sebagai agen perubahan, Prudential memiliki program-program untuk meningkatkan kapasitas tenaga pemasarnya.

Yakni, PRUVerge, PRUMDRT dan PRUVenture. PRUVerge dan PRUMDRT memberikan berbagai pelatihan intensif, pendampingan, serta evaluasi komprehensif yang bertujuan melengkapi para tenaga pemasar dan leaders dengan keterampilan komprehensif serta kepemimpinan yang mumpuni.

Sementara PRUVenture merupakan program pelatihan dan pengembangan yang intensif untuk mendorong para tenaga pemasar mengembangkan karier keagenannya secara full time.

"Lebih dari program pelatihan dan pendampingan, kami juga memiliki PRUUniversity yang bertujuan membantu tenaga pemasar dan karyawan untuk terus meningkatkan profesionalisme mereka sehingga mereka dapat memberikan edukasi asuransi yang berkualitas, hingga merespons tuntutan bisnis yang terus berubah secara cepat," tegasnya.

Bahkan, katanya, tenaga pemasar Prudential Indonesia juga dibekali inovasi digital yaitu PRUForce yang mempercepat proses pelayanan secara real time, sehingga nasabah bisa mendapatkan perlindungan asuransi dengan lebih cepat, dan nyaman.

Ia menyebutkan, upaya Prudential Indonesia untuk meningkatkan kualitas tenaga pemasar berbuah manis. Di 2022, Prudential Indonesia memiliki total 980 tenaga pemasar, total jumlah terbesar di Indonesia yang berpartisipasi dalam Million Dollar Round Table (MDRT). Sebuah penghargaan tertinggi berskala internasional di bidang asuransi. **(Elh Siti Wasliah)****

8 **Tabloid Kontari** 3 April - 9 April 2023 3 April - 9 April 2023 **Tabloid Kontari** 9

Angin Segar Pembayaran Klaim

Perubahan kinerja keuangan mulai dari penjualan aset properti hingga melakukan restrukturisasi.

depan yakni tahun 2027.

Untuk itu, manajemen AJB Bempingpora menilai aset properti miliknya bernilai Hotel Dumi Surabaya. Irvan mengatakan, sudah ada lima calon pembeli yang sedang masuk proses uji tuntas dengan manajemen AJB Bempingpora. Nilai aset ini juga belum terselesaikan atau Rp 1 triliun.

Alasan perusahaan menjual aset hotel, karena tidak memberikan dividen yang bagus, yakni tingkat okupansi hotel yang sekitar 60 persen. AJB Bempingpora juga tidak mempunyai pengalaman dalam bisnis hotel. Terlebih penjualan aset tersebut juga merupakan saran regulator.

Tak terbalas sampai di situ, manajemen akan melakukan optimalisasi dalam bentuk sekuritisasi aset. Salah satunya AJB Bempingpora melakukan sekuritisasi aset bersama dengan PT Permodalan Nasional Madani.

[illegible]

Judul	Prudential dan Bank Mandiri Jalin Kerjasama Layanan Klaim Kesehatan
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kerja Sama Prudential dan Bank Mandiri
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive



Judul	Allianz Life dan Bank QNB Indonesia Luncurkan Dua Produk Asuransi
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kerja Sama Allianz Life dan Bank QNB Indonesia
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Allianz Life dan Bank QNB Indonesia Luncurkan Dua Produk Asuransi

NERACA

Jakarta - Allianz Life Indonesia dan Bank QNB Indonesia menyediakan produk asuransi jiwa, Allianz Wealthlink Protection Life dan Allianz Wealthlink Prestige Life 2, sesuai dengan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Kedua produk ini menggunakan sistem pembayaran premi secara berkala, dan menyediakan berbagai pilihan subdasi Allianz dalam mata uang rupiah dan dolar AS," kata Business Director Allianz Life Indonesia Rianto Surodjo dalam keterangan tertulis, kemarin.

Produk-produk itu sudah mengikuti ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) yang bertujuan untuk meningkatkan perlindungan konsumen unit link dengan mendorong perusahaan asuransi sebagai pemasar produk unit link di Indonesia untuk melakukan langkah peningkatan pelayanan.

Allianz Wealthlink Protection Life adalah produk asuransi jiwa unit link yang akan memberikan perlindungan komprehensif dan dapat dilengkapi dengan berbagai pilihan manfaat tambahan (rider) sesuai kebutuhan nasabah.

Nasabah dapat menambahkan rider untuk proteksi penyakit kritis, santunan meninggal dunia dan cacat tetap karena kecelakaan, santunan tunai harian rawat inap dan bedah di rumah sakit, layanan bantuan medis, penggantian biaya perawatan di rumah sakit, dan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai tagihan hingga sebarang dunia.

Sedangkan Allianz Wealthlink Prestige Life 2 adalah produk asuransi jiwa unit link yang memberikan perlindungan komprehensif dan potensi penurunan biaya asuransi jangka panjang untuk nilai investasi optimal. Produk tersebut sesuai dengan kebutuhan rencana finansial nasabah affluent yang lebih mengutamakan proteksi di saat usia produktif dan tengah membangun aset. "Mengembangkan segmen QNB First yang melayani nasabah affluent adalah salah satu fokus utama kami di 2023," ujar Rianto.

Judul	Pemkot-PT.Asuransi Jiwa Taspen Teken Nota Kesepahaman
Nama Media	Rakyat Maluku
Newstrend	Kerja Sama Pemkot-PT.Asuransi Jiwa Taspen
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Pemkot-PT.Asuransi Jiwa Taspen Teken Nota Kesepahaman

AMBON - Pemerintah Kota (Pemkot) Ambon, bersama dengan PT Asuransi Jiwa Taspen melakukan Pendandatanganan Nota Kesepahaman terkait penyelenggaraan produk asuransi PT. Taspen bagi Aparatur Sipil Negara (ASN) di lingkup Pemkot Ambon, di Balai Kota Ambon, Jumat 31 Maret 2023.

Penandatanganan dilakukan oleh Pj. Wali Kota, Bodewin Wattimena dan Direktur Pemasaran dan Operasional PT. Asuransi Jiwa Taspen (Persero) Fahcri Adnan, yang diwakili Branch Manager PT. Taspen (Persero) Cabang Ambon, Muhardi.

Branch Manager PT. Taspen (Persero) Ambon, Muhardi, mengatakan tujuan kerjasama ini adalah perlindungan ASN berstatus Pegawai Pemerintah dengan Perjanjian Kerja (PPPK), serta top up nilai asuransi bagi ASN untuk menambah nilai manfaat Tabungan Hari Tua (THT).

"Jadi selain perlindungan jiwa bagi ASN yang PPPK, kita juga menawarkan program Top Up nilai asuransi untuk memperbesar nilai tabungan sehingga sangat bermanfaat pada masa tua karena tercover hingga masa pensiun," katanya.

Munurutnya, dengan adanya program top up maka ASN diberikan kesempatan merencanakan sendiri tabungan hari tua yang akan diterima nantinya.

"Besaran asuransi pokok tergantung dari berapa nilai top up, selain dari tabungan dasar. Dengan nilai top up minimal 100 ribu, bisa menambah tabungan sehingga nanti ketika pensiun tidak hanya menerima tabungan hari tua dasar yang melekat pada gaji ASN tapi juga top up," tandasnya.

Sementara Walikota Ambon, Bodewin Wattimena menyampaikan apresiasi kepada PT. Asuransi Jiwa Taspen Persero atas kerjasama yang dilakukan.

"Kerjasama ini dimaksudkan bagaimana Pemkot bersama PT. Taspen, memberikan perlindungan tidak hanya kepada ASN yang berstatus PNS, tetapi juga non PNS yaitu PPPK baik yang sudah diangkat, namun yang masih dalam proses. Supaya mereka juga terjamin hari tuanya," ujar Wattimena.

Dia berharap, peluang top up nilai tabungan dapat dimanfaatkan ASN sehingga ketika memasuki masa purna bakti, tabungan dapat digunakan untuk jaminan hari tua.

"Mungkin tidak terasa dana tersebut dipotong dari gaji setiap bulan, tapi manfaatnya sangat besar di hari tua, ketika ASN dan PPPK memasuki masa purna bakti," pungkasnya. **(MON)**

Judul	Prudential dan Bank Mandiri Jalin Kerjasama Layanan Klaim Kesehatan
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kerja Sama Prudential dan Bank Mandiri
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Prudential dan Bank Mandiri Jalin Kerjasama Layanan Klaim Kesehatan

NERACA

Jakarta - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) dan PT Bank Mandiri Persero Tbk (Bank Mandiri) menjalin kemitraan untuk memperluas layanan Prudential Speedy Claim ke lebih banyak masyarakat Indonesia. Chief Operations & Health Prudential Indonesia Dian Budiani menyatakan, layanan tersebut mempercepat proses penyelesaian klaim di dua rumah sakit rekanan Prudential Indonesia yang juga mitra Bank Mandiri yaitu Rumah Sakit Mitra Keluarga Kelapa Gading dan Mitra Keluarga Kemayoran.

Proses review penjaminan Prudential Speedy Claim akan berlangsung selama maksimal 5 hari kerja dan pengembalian dana dilakukan oleh pihak rumah sakit antara 7 hingga 14 hari kerja, ujarnya melalui keterangan tertulis di Jakarta, akhir pekan kemarin.

Dia menyatakan optimistis melalui kemitraan dengan Bank Mandiri sebagai salah satu bank terbesar di Indonesia dapat memperluas jangkauan layanan Health tersebut. Salah satu kemudahan dan kenyamanan yang diperoleh nasabah rumah sakit, adalah mengurus proses kepulangan dari rumah sakit lebih cepat dengan tidak perlu kartu kredit dengan menggunakan mesin EDC dari Bank Mandiri.

Dian Budiani menjelaskan, saat ini pihaknya telah mengaktifkan kemitraan dengan lebih dari 2.000 rumah sakit, klinik, apik, dan laboratorium termasuk jaringan prudenet di 51 rumah sakit di 34 kota di Indonesia serta 6 rumah sakit di Asia Tenggara. *awot*

Judul	Allianz Life dan Bank QNB Indonesia Luncurkan Dua Produk Asuransi
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kerja Sama Allianz Life dan Bank QNB Indonesia
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Allianz Life dan Bank QNB Indonesia Luncurkan Dua Produk Asuransi

NERACA

Jakarta - Allianz Life Indonesia dan Bank QNB Indonesia menyediakan produk asuransi jiwa, Allianz Wealthlink Protection Life dan Allianz Wealthlink Prestige Life 2, sesuai dengan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

"Kedua produk ini menggunakan sistem pembayaran premi secara berkala, dan menyediakan berbagai pilihan subdasi Allianz dalam mata uang rupiah dan dolar AS," kata Business Director Allianz Life Indonesia Hianto Surodjo dalam keterangan tertulis, kemarin.

Produk-produk itu sudah mengikuti ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SE/OJK) Nomor 5/SE/OJK.05/2022 tentang Produk Asuransi Yang Didukung dengan Investasi (PAYDI) yang bertujuan untuk meningkatkan perlindungan konsumen unit link dengan mendorong perusahaan asuransi sebagai pemasar produk unit link di Indonesia untuk melakukan langkah peningkatan pelayanan.

Allianz Wealthlink Protection Life adalah produk asuransi jiwa unit link yang akan memberikan perlindungan komprehensif dan dapat dilengkapi dengan berbagai pilihan manfaat tambahan (rider) sesuai kebutuhan nasabah.

Nasabah dapat menambahkan rider untuk proteksi penyakit kritis, santunan meninggal dunia dan cacat tetap karena kecelakaan, santunan tunai harian rawat inap dan bedah di rumah sakit, layanan bantuan medis, penggantian biaya perawatan di rumah sakit, dan penggantian biaya perawatan di rumah sakit sesuai tagihan hingga sebulan penuh.

Sedangkan Allianz Wealthlink Prestige Life 2 adalah produk asuransi jiwa unit link yang memberikan perlindungan komprehensif dan potensi penurunan biaya asuransi jangka panjang untuk nilai investasi optimal. Produk tersebut sesuai dengan kebutuhan rencana finansial nasabah affluent yang lebih mengutamakan proteksi di saat usia produktif dan tengah membangun aset. "Mengembangkan segmen QNI First yang menyasar nasabah affluent adalah salah satu fokus utama kami di 2023," kata

Judul	Pimpinan Cabang Asuransi Palsu Tipu Rp 5,5 Miliar
Nama Media	Radar Bojonegoro
Newstrend	Polemik Sequis Life
Halaman/URL	17
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Negative

Pimpinan Cabang Asuransi Palsu Tipu Rp 5,5 Miliar

Dana Dipakai untuk Investasi Hasil Bumi

SURABAYA - Mayri Suzanna Kashawan menawari Summy So dan anaknya berinvestasi produk asuransi dengan iming-iming profit 1 persen. Namun, uang Rp 5,5 miliar dari nasabah itu justru digunakan untuk investasi lain.

Mayri yang tidak lagi bekerja di PT Asuransi Jiwa Sequis Life menawari Summy produk investasi Sequis Value Plus. Agar korban yakin, dia mengaku

sebagai pimpinan cabang perusahaan tersebut.

Summy yang tertarik dengan tawaran Mayri meminta anaknya, Ricko Tjowasi, menginvestasikan uangnya. Ricko kemudian memindahbukan dana Rp 2,5 miliar ke rekening Mayri. Agar lebih meyakinkan, Mayri mengirimkan uang Rp 25 juta ke rekening Ricko seolah-olah profit 1 persen dari nilai investasi.

Profit itu membuat Summy semakin yakin. Dia kembali meminta anaknya menyetorkan uang Rp 2,5 miliar ke rekening



NGAKU KORBAN: Terdakwa Mayri menjalani sidang di Pengadilan Negeri Surabaya.

Mayri. Tidak lama setelah itu, Mayri kembali mengirim Rp 25 juta yang disebut keuntungan. "Padahal, Sequis Value Plus

bukan investasi dari PT Asuransi Jiwa Sequis Life," kata jaksa penuntut umum Agus Wihananito dalam surat dakwaannya.

Ricko lantas tertarik untuk berinvestasi. Dia menyetor Rp 500 juta. Dari situ Ricko menerima profit Rp 27,5 juta.

Sebenarnya uang korban tidak diinvestasikan di asuransi. Terdakwa menginvestasikannya di hasil bumi dengan Cik Ang yang kini sudah meninggal. "Selanjutnya, hasil investasi hasil bumi tersebut terdakwa gunakan untuk memberikan

profit 1 persen kepada korban," ungkap jaksa Agus.

Belakangan, investasi itu macet. Mayri tidak bisa lagi menghubungi Cik Ang. "Karena itu, terdakwa sulit memberikan profit kepada Summy dan Ricko," ujarnya.

Summy dan Ricko yang tidak pernah lagi memperoleh profit dari Mayri meminta uang mereka dikembalikan. Namun, Mayri tidak pernah mengembalikannya. Di sisi lain, Mayri mengaku sebagai korban. **(gas/c14/eko)**

Judul	Pilih Investasi atau Asuransi? Yuk, Pahami Produk Paydi untuk Dapatkan Profit Keduanya
Nama Media	Tribun Kaltim
Newstrend	Sosialisasi Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Pilih Investasi atau Asuransi? Yuk, Pahami Produk Paydi untuk Dapatkan Profit Keduanya

TRIBUNKALTIM.CO - Pascapandemi Covid-19, banyak masyarakat yang mulai sadar akan pentingnya investasi. Hasil studi multiplatform yang dimuat Ugm.ac.id menyebutkan bahwa 75 persen generasi muda rentang usia 18-35 tahun kini sudah melek investasi.

Selain investasi, perlindungan finansial melalui asuransi juga dibutuhkan sebagai bekal untuk masa depan. Perlindungan finansial dibutuhkan untuk meminimalisir dampak dari terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan, seperti musibah kecelakaan atau yang datang tiba-tiba.

Nah, bagi Anda yang masih merasa bingung antara menginvestasikan perlindungan finansial melalui asuransi atau perencanaan keuangan jangka panjang, melalui investasi, ada baiknya mengenal satu tipe produk asuransi jiwa, yaitu produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (paydi).

Menurut Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK), paydi atau asuransi jiwa unit link adalah produk asuransi dengan perlindungan terhadap risiko kematian paling sedikit, tetapi memberikan manfaat pada hasil investasi.

Hasil investasi tersebut merupakan kumpulan dana yang khusus dibentuk untuk produk asuransi, baik yang dinyatakan dalam bentuk unit maupun bukan unit.

Terdapat tiga kriteria paydi, pertama, memiliki proporsi perlindungan terhadap risiko kematian dan manfaat yang dikaitkan dengan investasi.

Kedua, memiliki masa pertanggungan tertentu dengan masa paling singkat lima tahun. Ketiga, memiliki strategi investasi yang spesifik untuk setiap subdana. Strategi investasi yang dimaksud, seperti pasar uang, investasi pendapatan tetap, investasi saham, investasi campuran, atau strategi lain dengan persetujuan OJK.

Hal-hal yang perlu diketahui sebelum membeli paydi

Ketua Bidang Produk, Manajemen Risiko dan Good Corporate Governance (GCG) Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Fauzi Arfan mengatakan, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan masyarakat sebelum membeli dan memiliki produk asuransi jiwa.

Pertama, kata dia, masyarakat harus memperhatikan apakah tenaga pemasar yang menjual produk tersebut telah memiliki lisensi AAJI.

"Masyarakat dapat meminta tenaga pemasar yang bersangkutan untuk menunjukkan lisensi AAJI mereka. Pastikan bahwa produk yang ditawarkan dari perusahaan yang sama dengan yang tercantum pada lisensinya," ujarnya dalam sesi wawancara bersama Berita Satu TV, Rabu (25/1/2023).

Selain itu, lanjut dia, Masyarakat juga bisa melakukan pengecekan di website AAJI mengenai kebenaran lisensi yang dimiliki tenaga pemasar melalui nomor lisensinya.

Kedua, sebut Fauzi, masyarakat juga harus bisa memastikan bahwa produk asuransi jiwa yang dibeli sudah sesuai dengan kebutuhan.

"Pastikan manfaat yang ditawarkan sesuai dengan rencana jangka panjang calon nasabah dan premi yang ditetapkan sesuai dengan kemampuan. Pastikan juga apa saja risiko-risiko dari produk yang ditawarkan dapat dikomodasi oleh calon nasabah," jelasnya.

Ketiga, masyarakat harus memastikan



Ilustrasi asuransi jiwa. (Dok. Pexels)

dengan teliti bahwa apa yang dituliskan pada formulir permintaan asuransi adalah hal-hal yang benar. Pasalnya, isian pada formulir tersebut akan menjadi dasar diterima atau tidaknya permintaan asuransi dan juga pada saat proses klaim.

"Keempat, masyarakat juga harus memahami apa saja yang menjadi hak dan kewajibannya setelah menjadi pemegang polis," ucap Fauzi.

Ia mengungkapkan bahwa masyarakat berhak menanyakan hal tersebut kepada tenaga pemasar sejak awal. Tenaga pemasar juga berkewajiban untuk memberikan informasi se jelas mungkin mengenai produk asuransi, sehingga masyarakat bisa memahami free look period atau polis dengan cermat.

"Terakhir, pahami tata cara pengajuan klaim dan catat nomor contact center perusahaan yang dapat dihubungi kapan pun," imbuh Fauzi.

Tahap selanjutnya setelah polis diterbitkan

Setelah polis diterbitkan, Fauzi menjelaskan bahwa perusahaan harus melakukan konfirmasi kepada setiap pemegang polis dengan welcoming call atau pelaksanaan konfirmasi.

"Konfirmasi yang diperlukan adalah mengenai kesesuaian produk dan pemahaman pemegang polis terkait produk paydi yang telah dibeli dalam periode mempelajari polis," jelasnya.

Fauzi menyebutkan bahwa perusahaan wajib memastikan pemegang polis telah mengetahui ketentuan welcoming call dan konsekuensi batalnya polis apabila pemegang polis tidak dapat dihubungi oleh perusahaan.

Oleh karenanya, kata dia, pemegang polis harus memastikan bahwa nomor telepon yang diberikan kepada perusahaan adalah benar dan bisa menerima panggilan perusahaan.

Apabila pemegang polis tidak dapat dihubungi selama periode mempelajari polis, perusahaan dapat membatalkan polis tersebut sesuai dengan ketentuan polis. Namun, perusahaan harus memastikan bahwa pemegang polis telah memahami ketentuan tersebut sebelum perusahaan membatalkan polis.

Fasilitas unggulan paydi

Fauzi mengungkapkan, cuti premi merupakan salah satu manfaat fasilitas dari paydi yang ditawarkan kepada nasabah.

"Fasilitas cuti premi sudah ada di produk paydi sebelum terbitnya SEOJK Paydi ini. Hanya saja mekanisme penerapan cuti premi ini yang kemudian berubah sejak terbitnya

SEOJK Paydi," imbuhnya.

Lebih lanjut, Fauzi mengatakan, cuti premi adalah fasilitas pada produk paydi yang memperbolehkan pemegang polis untuk tidak membayar premi atau berhenti membayar premi dalam jangka waktu tertentu tanpa kehilangan manfaat asuransi.

Pada aturan terbaru di SEOJK Paydi, sebut dia, cuti premi harus diajukan oleh pemegang polis sekurang-kurangnya 30 hari sebelum cuti premi diberlakukan.

"Cuti premi ini bukan berarti tidak bayar premi sama sekali. Karena sebetulnya pemegang polis tetap membayar premi selama masa cuti. Premi asuransi diambil dari nilai tunai yang sudah terbentuk dari investasi produk paydi atau unit link yang dimiliki," ucap Fauzi.

Maka dari itu, ia menyarankan, cuti premi sebaiknya diajukan ketika nilai investasi sudah memadai atau bisa menutupi biaya-biaya tersebut.

Meski demikian, Fauzi mengingatkan pemegang polis untuk memperhatikan ketentuan yang ditetapkan masing-masing perusahaan asuransi dalam melakukan cuti premi.

"Seogyanya cuti premi diambil ketika pemegang polis benar-benar berada di kondisi darurat yang menyebabkan tidak dapat membayar premi," tuturnya.

Pasalnya, lanjut Fauzi, pemberlakuan cuti premi akan mengurangi hasil investasi berupa nilai tunai polis karena digunakan untuk membayar biaya asuransi. Hal ini akan mengakibatkan manfaat tunai atau uang pertanggungan yang terbentuk tidak maksimal.

Manfaat paydi

Berdasarkan SEOJK Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang Paydi, produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi ini memiliki banyak manfaat. Salah satunya adalah risiko yang tidak dijamin dalam waiting period atau periode tunggu.

Periode tunggu dalam produk paydi meliputi semua jenis periode dengan pertanggungan atas suatu risiko belum efektif berlaku atau belum terdapat hak terhadap manfaat atau klaim asuransi, sedangkan polis asuransi telah diterbitkan.

Ketentuan mengenai periode tunggu tersebut berlaku untuk produk dasar dan produk asuransi tambahan (rider) paydi, serta untuk semua jenis risiko.

Itu tadi beberapa penjelasan tentang paydi yang diharapkan bisa menjadi solusi bagi Anda untuk memiliki asuransi sekaligus berinvestasi. (*)

Judul	Cerita Dini Indriani yang Kehilangan Uang di Sebuah Asuransi...
Nama Media	hetanews.com
Newstrend	Polemik AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.hetanews.com/article/264891/cerita-dini-indriani-yang-kehilangan-uang-di-sebuah-asuransi
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Negative

Cerita Dini Indriani yang Kehilangan Uang di Sebuah Asuransi...

Peristiwa Jum, 31 Mar 2023, 20:55 133 0



Cerita Dini soal uang asuransinya di AXA mandiri

Warga Bandung, Jawa Barat bernama Dini Indriani (32) menceritakan awal mula kejadian tersebut. Awalnya ia tidak menyangka bahwa videonya akan viral.

Pasalnya, ia hanya melakukan komplain dan iseng mengunggahnya di media sosial. Dini mengatakan bahwa ia dan suami memulai asuransi di AXA Mandiri pada 2018.

Saat itu suaminya pergi ke salah satu Bank Mandiri di Bandung untuk melakukan setor tunai. Kemudian suaminya ditawari oleh customer service (CS) untuk membuat AXA Mandiri dalam rangka untuk tabungan.

"Kalau gak salah nama asuransinya Mandiri Sehat Sejahtera 25. Ditawari mau nabung gak, awalnya bilang untuk investasi tabungan, terus dapat jaminan kecelakaan, kematian, dan santunan. Setelah itu diarahkan ke meja financial advisor (FA) dari AXA Mandiri," ujarnya kepada Kompas.com, Rabu (29/3/2023).

Judul	Danamon & Manulife Terbitkan PPIU, Lindungi Nasabah Jangka Panjang
Nama Media	infoekonomi.id
Newstrend	Kerja Sama Danamon dan Manulife
Halaman/URL	https://infoekonomi.id/2023/03/danamon-manulife-terbitkan-ppiu-lindungi-nasabah-jangka-panjang/
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Danamon & Manulife Terbitkan PPIU, Lindungi Nasabah Jangka Panjang

By Syifa Maret 31, 2023

0



InfoEkonomi.ID – PT Bank Danamon Indonesia Tbk bersama Asuransi Jiwa Manulife Indonesia berikan jawaban terkait kebutuhan keluarga Indonesia terhadap perlindungan asuransi.

Kedua perusahaan ini memutuskan untuk mengeluarkan produk baru bernama Proteksi Prima Investa Utama (PPIU).

Produk ini memiliki kelebihan untuk memberikan perlindungan jiwa serta membantu nasabah meraih kebebasan finansial berdasarkan tujuan finansial mereka. Proteksi Prima Investa Utama (PPIU) ini melindungi nasabah yang membutuhkan perlindungan jangka panjang hingga usia 99 tahun.

Selain berikan perlindungan jangka panjang, produk ini memberikan perlindungan jiwa dengan manfaat tujuh kali premi dasar tahunan. Solusi ini didesain bagi nasabah dengan manfaat tambahan meninggal dunia karena kecelakaan dan investasi optimal pada saat yang bersamaan.

“Danamon bersama Manulife Indonesia terus menawarkan produk dan layanan inovatif kepada nasabah. Dengan diluncurkannya Proteksi Prima Investa Utama, semakin memperkuat kemitraan kami dengan Manulife serta melengkapi produk bancassurance yang telah ada sebelumnya,” kata Hafid Hadeli, Wakil Direktur Utama, PT Bank Danamon Indonesia Tbk.

Judul	Dukung Pertumbuhan Bisnis Berkelanjutan, BRI Life Terapkan Prinsip ESG
Nama Media	id.tradingview.com
Newstrend	Kinerja BRI Life
Halaman/URL	https://id.tradingview.com/news/kontan:fe7c4574587ea:0/
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Dukung Pertumbuhan Bisnis Berkelanjutan, BRI Life Terapkan Prinsip ESG

31 Mar 2023 · 17.18 WIB

PT Asuransi BRI Life (BRI Life) menyadari pentingnya pertumbuhan berkelanjutan yang dihasilkan dari keselarasan antara kepentingan lingkungan, sosial, dan penerapan tata kelola korporasi yang baik atau Environmental, Social, and Governance (ESG).

Mereka berupaya menerapkan prinsip ESG di perusahaan dalam aspek strategi bisnis, operasional, dan layanan yang mencakup tanggung jawab sosial perusahaan serta lingkungan yang sejalan dengan tata kelola yang keren.

Judul	Unit Syariah Allianz Life Indonesia Siap Spin-Off Tahun Ini
Nama Media	swa.co.id
Newstrend	Allianz Life
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/business-strategy/unit-syariah-allianz-life-indonesia-siap-spin-off-tahun-ini
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Unit Syariah Allianz Life Indonesia Siap Spin-Off Tahun Ini

by Arie Liliyah - March 31, 2023



(tengah) Achmad K. Permana, Managing Director Sharia Allianz Life Indonesia

Sharia Allianz Life Indonesia siap melakukan *spin-off* menjadi entitas bisnis sendiri pada semester 2 tahun 2023 ini. Hal itu disampaikan Achmad K. Permana, *Managing Director* Sharia Allianz Life Indonesia pada Kamis 30/3/2023 lalu di Jakarta.

Judul	IFG Life Luncurkan Produk Paydi yang Sesuai Aturan Baru OJK
Nama Media	fintechnesia.com
Newstrend	Produk IFG Life
Halaman/URL	https://fintechnesia.com/2023/03/31/ifg-life-luncurkan-produk-paydi-yang-sesuai-aturan-baru-ojk/
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

FINANSIAL ASURANSI

IFG Life Luncurkan Produk Paydi yang Sesuai Aturan Baru OJK

Fintechnesia.com | 31 Maret 2023 | 11:09 WIB



FinTechnesia.com | Aturan baru Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) berlaku. PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) baru menerbitkan produk IFG Life Protection Platinum (LPP).

Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) menggantikan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 45/POJK.05/2014 tentang asuransi *Unit Link*. Aturan baru tersebut salah satunya untuk meningkatkan perlindungan terhadap konsumen.

Aturan tersebut mewajibkan perusahaan asuransi memperlihatkan tingkat risiko dari produk PAYDI dan memberikan penjelasan yang mudah dipahami oleh calon pemegang polis. Perusahaan asuransi juga diwajibkan untuk memberikan ilustrasi nilai investasi yang mungkin didapatkan oleh pemegang polis sesuai dengan profil risiko yang dipilih.

Melalui aturan tersebut, otoritas mendorong perusahaan asuransi sebagai pemasar produk *unit-link* di Indonesia untuk melakukan langkah peningkatan pelayanan. Dengan demikian, diharapkan kepentingan konsumen menjadi lebih terlindungi.

Judul	Allianz Indonesia Perkenalkan Fitur Wakaf pada Asuransi Jiwa Unit Link Berbasis Syariah
Nama Media	industry.co.id
Newstrend	Fitur Wakaf Allianz Life
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/120363/allianz-indonesia-perkenalkan-fitur-wakaf-pada-asuransi-jiwa-unit-link-berbasis-syariah
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Allianz Indonesia Perkenalkan Fitur Wakaf pada Asuransi Jiwa Unit Link Berbasis Syariah

Oleh : Hariyanto | Jumat, 31 Maret 2023 - 11:45 WIB



Berita Terkait



Presiden Jokowi
Terbitkan Keppres
Panitia Nasional
Keketuaan ASEAN
2023

Industri Mamin RI
Siap Pamer Teknologi
Digital di Ajang
Hannover Messe
2023

Ajak Masyarakat
Menggunakan KA, KAI
Hadirkan Program
Trip & Win Tahap
Kedua

INDUSTRY.co.id - Jakarta – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) melalui Unit Syariah memperkenalkan fitur wakaf pada produk asuransi jiwa unit link berbasis syariah MyProtection Bijak II, yang memberikan solusi perlindungan disertai manfaat investasi jangka panjang untuk mewujudkan rencana keuangan nasabah PT Bank Maybank Indonesia, Tbk (Maybank Indonesia).

“Allianz Life Indonesia berkomitmen untuk memberikan perlindungan kepada nasabah Maybank Indonesia dengan produk dan layanan berkualitas. Saat ini terdapat lebih dari 35.000 nasabah Maybank terlindungi oleh Allianz, dimana lebih dari 2.600 di antaranya terlindungi oleh asuransi jiwa syariah dari Allianz,” kata Bianto Surodjo, Business Director Allianz Life Indonesia yang dikutip INDUSTRY.co.id, Jumat (31/3/2023).

Melalui produk MyProtection Bijak II, Unit Syariah Allianz Life Indonesia menyediakan perlindungan optimal dari asuransi jiwa berbasis syariah hingga nasabah berusia 100 tahun, dan dilengkapi dengan 13 pilihan manfaat tambahan (rider) yang

dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Judul	BRI Life Implementasikan ESG Sebagai Bagian Strategi Bisnis Berkelanjutan
Nama Media	tribunnews.com
Newstrend	ESG BRI Life
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2023/03/31/bri-life-implementasikan-esg-sebagai-bagian-strategi-bisnis-berkelanjutan
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

BRI Life Implementasikan ESG Sebagai Bagian Strategi Bisnis Berkelanjutan

Jumat, 31 Maret 2023 12:46 WIB

Penulis: [Hendra Gunawan](#)
Editor: [Choirul Arifin](#)



TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Indonesia terus mengencangkan penerapan prinsip bisnis dalam perusahaan berdasarkan prinsip pelestarian lingkungan, tanggung jawab sosial, dan tata Kelola yang baik atau **ESG** (Environmental, Social and Governance).

PT Asuransi **BRI Life** pun menyadari pentingnya pertumbuhan berkelanjutan yang dihasilkan dari keselarasan antara kepentingan lingkungan, social, dan penerapan tata kelola korporasi yang baik.

Direktur Utama **BRI Life Iwan Pasila** menuturkan, pihaknya terus berupaya untuk meningkatkan implementasi aspek sosial dengan terus fokus pada perbaikan proses untuk mengupayakan peningkatan kualitas layanan kepada nasabah, mengupayakan kesejahteraan Pekerja, dan memperhatikan kebutuhan masyarakat sekitar.

Judul	Allianz Indonesia dan Bank QNB Indonesia Sediakan Produk Sesuai SEOJK PAYDI
Nama Media	paradiksi.com
Newstrend	Kerja Sama Allianz dan Bank QNB
Halaman/URL	https://paradiksi.com/allianz-indonesia-dan-bank-qnb-indonesia-sediakan-produk-sesuai-seojk-paydi-19872.html
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Allianz Indonesia dan Bank QNB Indonesia Sediakan Produk Sesuai SEOJK PAYDI

 PARADIKSI 3 hari yang lalu

Beranda › Finance › Allianz Indonesia dan Bank QNB Indonesia Sediakan Produk Sesuai SEOJK PAYDI



Meia Asuransi, JAKARTA– PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) berbareng dengan PT Bank QNB Indonesia Tbk (Bank QNB Indonesia) menawarkan solusi perlindungan asuransi jiwa komprehensif didani fondasi investasi buat nasabah

Judul	Optimalkan Channel Digital, Bank Mandiri Gandeng Prudential Indonesia Percepat Pembayaran Klaim
Nama Media	pikiran-rakyat.com
Newstrend	Kerja Sama Bank Mandiri dan Prudential
Halaman/URL	https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-016502248/optimalkan-channel-digital-bank-mandiri-gandeng-prudential-indonesia-percepat-pembayaran-klaim
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Optimalkan Channel Digital, Bank Mandiri Gandeng Prudential Indonesia Percepat Pembayaran Klaim

Native - 31 Maret 2023, 14:53 WIB



PIKIRAN RAKYAT - Bank Mandiri berkolaborasi dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) dalam mempercepat pembayaran klaim pemegang polis melalui pemanfaatan channel digital perseroan.

Dalam kerjasama ini, pemegang polis Prudential yang juga nasabah Mandiri kartu kredit dapat memanfaatkan fitur Pre Authorization di mesin EDC Bank Mandiri. Pada fitur ini, limit kartu kredit akan di-hold sementara, sehingga nasabah dapat pulang lebih cepat tanpa perlu menunggu perhitungan penyelesaian klaim dari Prudential Indonesia.

Pada tahap awal, kolaborasi ini akan direalisasikan untuk mempercepat proses penyelesaian klaim di dua rumah sakit rekanan Prudential Indonesia yang juga mitra Bank Mandiri yaitu Rumah Sakit Mitra Keluarga Kelapa Gading dan Mitra Keluarga Kemayoran.

Pejabat Eksekutif Treasury & International Banking Bank Mandiri Eka Fitria menjelaskan, kolaborasi ini sangat strategis guna mendukung masyarakat mendapatkan layanan kesehatan terbaik dengan cepat, sekaligus memperkuat penetrasi transaksi digital di sektor kesehatan masyarakat.

Judul	Pendapatan Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Turun 13 Persen
Nama Media	bisnis.com
Newstrend	Kinerja MSIG
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20230331/215/1642118/pendapatan-asuransi-jiwa-sinarmas-msig-turun-13-persen
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Neutral

Pendapatan Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Turun 13 Persen

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG (LIFE) mengantongi jumlah pendapatan sebanyak Rp3,8 triliun sepanjang 2022 atau merosot 13 persen.



Pernita Hestin Untari - Bisnis.com

31 Maret 2023 | 15:32 WIB



sinarmas MSIG life

Bisnis.com, JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG (LIFE) mengantongi pendapatan sebanyak Rp3,8 triliun sepanjang 2022. Angka tersebut merosot 13 persen dibandingkan dengan tahun sebelumnya pada periode yang sama. Pada triwulan 2021, LIFE memperoleh total pendapatan Rp4,3 triliun.

Dalam laporan keuangan yang dikutip Jumat, (31/3/2023) jumlah klaim dan manfaat yang ditanggung LIFE mencapai Rp2,6 triliun pada tahun lalu. Jumlah tersebut naik apabila dibandingkan periode sama tahun sebelumnya yakni Rp2,1 triliun.

Adapun laba komprehensif periode berjalan yang dimiliki perusahaan mencapai Rp67,8 miliar berbanding Rp88,3 miliar pada 2021.

Judul	Nasabah Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi Diklaim Meningkat
Nama Media	merahputih.com
Newstrend	Produk PAYDI
Halaman/URL	https://merahputih.com/post/read/nasabah-produk-asuransi-yang-dikaitkan-dengan-investasi-diklaim-meningkat
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Jumat, 31 Maret 2023 16:15

Nasabah Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi Diklaim Meningkat

Alwan Ridha Ramdani



MerahPutih.com – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) bersama dengan PT Bank QNB Indonesia Tbk (Bank QNB Indonesia) terus menawarkan solusi perlindungan asuransi jiwa komprehensif.

Saat ini, minat nasabah terhadap produk asuransi terlihat cukup tinggi, di mana tercatat penjualan bancassurance di Bank QNB Indonesia tumbuh 45 persen hingga 2022.

Baca Juga:

ASN Dapat Asuransi Kematian Rp 8 Juta

Dua perusahaan ini mengenalkan dua produk nasabah yakni Allianz Wealthlink Protection Life dan Allianz Wealthlink Prestige Life 2. Produk-produk ini sudah mengikuti ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 5/SEOJK.05/2022, tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI).

Produk ini, bertujuan untuk meningkatkan perlindungan konsumen unit link dengan mendorong perusahaan asuransi sebagai pemasar produk unit link di Indonesia untuk melakukan langkah peningkatan pelayanan.

Judul	IFG Life Luncurkan Produk Paydi yang Sesuai Aturan Baru OJK
Nama Media	fintechnesia.com
Newstrend	PAYDI IFG
Halaman/URL	https://fintechnesia.com/2023/03/31/ifg-life-luncurkan-produk-paydi-yang-sesuai-aturan-baru-ojk/
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

FINANSIAL ASURANSI

IFG Life Luncurkan Produk Paydi yang Sesuai Aturan Baru OJK

Fintechnesia.com | 31 Maret 2023 | 11:09 WIB



Bagikan



FinTechnesia.com | Aturan baru Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) berlaku. PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) baru menerbitkan produk IFG Life Protection Platinum (LPP).

Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) menggantikan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 45/POJK.05/2014 tentang asuransi *Unit Link*. Aturan baru tersebut salah satunya untuk meningkatkan perlindungan terhadap konsumen.

Aturan tersebut mewajibkan perusahaan asuransi memperlihatkan tingkat risiko dari produk PAYDI dan memberikan penjelasan yang mudah dipahami oleh calon pemegang polis. Perusahaan asuransi juga diwajibkan untuk memberikan ilustrasi nilai investasi yang mungkin didapatkan oleh pemegang polis sesuai dengan profil risiko yang dipilih.

Judul	FWD Insurance Bersama PJI Gelar Edukasi Literasi Keuangan
Nama Media	infoekonomi.id
Newstrend	Literasi FWD Insurance
Halaman/URL	https://infoekonomi.id/2023/03/fwd-insurance-bersama-pji-gelar-edukasi-literasi-keuangan/
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

FWD Insurance Bersama PJI Gelar Edukasi Literasi Keuangan

By Syifa Maret 31, 2023

0

Facebook Twitter WhatsApp LinkedIn Mencetak



InfoEkonomi.ID – PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) bekerja sama dengan Prestasi Junior Indonesia (PJI) menghadirkan program edukasi literasi keuangan untuk generasi muda yang bertajuk JA SparktheDream.

Program literasi keuangan ini akan berlangsung hingga akhir bulan Desember 2023 dan akan memberdayakan 1.500 siswa dari 10 SMP di Jakarta.

Chief Human Resources & Marketing Officer FWD Insurance Rudy Franto Manik mengatakan, literasi keuangan merupakan dasar bagi setiap individu untuk mampu mengontrol masa depan finansial dan mewujudkan impian. Program JA SparktheDream hadir untuk membantu masyarakat khususnya generasi muda dan meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia pada umumnya.

“Setelah sukses diimplementasikan di Hong Kong dan Singapura tahun lalu, kami sangat senang berkolaborasi dengan Prestasi Junior Indonesia untuk memperluas program ini ke Indonesia,” ungkap Rudy dalam keterangan pers, Selasa (28/3/2023).

Judul	PT Asuransi Jiwa Taspen & Pemkot Ambon Teken Kerjasama
Nama Media	malukuterkini.com
Newstrend	PT Asuransi Jiwa Taspen & Pemkot Ambon Teken Kerjasama
Halaman/URL	https://www.malukuterkini.com/2023/03/31/pt-asuransi-jiwa-taspen-pemkot-ambon-teken-kerjasama/
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

PT Asuransi Jiwa Taspen & Pemkot Ambon Teken Kerjasama

© Jumat, 31 Maret 2023 - 21:30 9:30 pm



AMBON, MalukuTerkini.com - PT Asuransi Jiwa Taspen bersama Pemerintah Kota (Pemkot) Ambon menandatangani Nota Kesepahaman terkait Penyelenggaraan Produk Asuransi PT. Taspen bagi Aparatur Sipil Negara (ASN).

Penandatanganan dilakukan oleh Penjabat Wali Kota Ambon, Bodewin M Wattimena dan Direktur Pemasaran dan Operasional PT Asuransi Jiwa Taspen (Persero) Fahcri Adnan, yang diwakili Branch Manager PT Taspen (Persero) Cabang Ambon, Muhardi di Balai Kota Ambon, Jumat (31/3/2023).

Usai penandatanganan, Branch Manager PT Taspen (Persero) Ambon Muhardi, menjelaskan tujuan kerjasama ini adalah perlindungan ASN berstatus Pegawai Pemerintah dengan Perjanjian Kerja (PPPK), serta *top up* nilai asuransi bagi ASN untuk menambah nilai manfaat Tabungan Hari Tua (THT).

"Jadi selain perlindungan jiwa bagi ASN yang PPPK, kita juga menawarkan program *top up* nilai asuransi untuk memperbesar nilai tabungan sehingga sangat bermanfaat pada masa tua karena ter-cover hingga masa pensiun," jelasnya.

Ia mengaku, dengan adanya program *top up* maka ASN diberikan kesempatan merencanakan sendiri tabungan hari tua yang akan diterima nantinya.

Judul	Resmikan Studio Podcast, AAJI Perluas Target Edukasi dan Literasi Asuransi Jiwa
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Peluncuran Studio Podcast AAJI
Halaman/URL	https://industri.kontan.co.id/news/resmikan-studio-podcast-aaji-perluas-target-edukasi-dan-literasi-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2023-03-31
Sentimen	Positive

Resmikan Studio Podcast, AAJI Perluas Target Edukasi dan Literasi Asuransi Jiwa

Jumat, 31 Maret 2023 / 13:56 WIB



INDEKS BERITA



Reporter: **Tim KONTAN** | Editor: **Indah Sulistyorini**

KONTAN.CO.ID - Jakarta – Dalam rangka memperluas penyebaran informasi asuransi jiwa, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) meresmikan Studio Podcast untuk mendukung peningkatan program edukasi dan literasi melalui kanal digital. Hal ini merupakan wujud nyata dari visi dan misi AAJI untuk senantiasa bertransformasi dalam upaya meningkatkan kualitas industri asuransi jiwa.

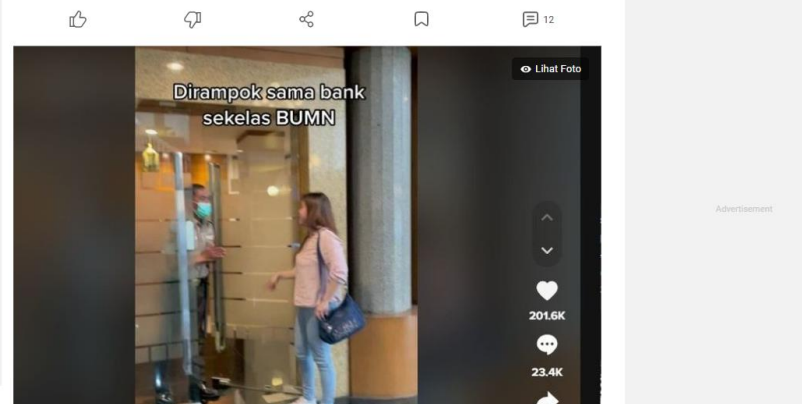
Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon menyampaikan bahwa pada saat ini minat masyarakat terhadap asuransi jiwa semakin meningkat. Sampai dengan akhir Desember 2022, jumlah tertanggung asuransi jiwa mengalami kenaikan sebesar 30,4%.

Judul	AXA Mandiri Buka Suara soal Hilangnya Uang Asuransi Dini Indriani
Nama Media	kompas.com
Newstrend	Polemik AXA Mandiri
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2023/04/01/141029326/axa-mandiri-buka-suara-soal-hilangnya-uang-asuransi-dini-indriani
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive

Kompas.com / Money / Whats New

AXA Mandiri Buka Suara soal Hilangnya Uang Asuransi Dini Indriani

Kompas.com - 01/04/2023, 14:10 WIB



JAKARTA, KOMPAS.com - PT **AXA Mandiri** Financial Services atau AXA Mandiri menampik tuduhan telah melakukan penipuan seperti disampaikan dalam video yang beredar di *platform* media sosial, TikTok.

Video yang dimaksud ialah video yang diunggah oleh akun TikTok @indriandhiny. Akun tersebut mengaku telah kehilangan uang senilai puluhan juta rupiah dan menuding AXA Mandiri sebagai penipu.

Namun, manajemen AXA Mandiri menolak tuduhan yang disampaikan dalam unggahan tersebut. Manajemen menyebutkan, yang bersangkutan membeli produk asuransi unitlink, yakni produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi, dan telah memahami karakter produk unitlink beserta manfaat dan risikonya.

Baca juga: [Lewat Asuransi Mikro, BRINS Beri Dukungan pada UMKM](#)

Direktur Kepatuhan AXA Mandiri Rudy Kamdani menjelaskan, berdasarkan dokumentasi yang telah ditandatangani mantan nasabah tersebut, nasabah membeli produk unitlink, dan telah diambil sebesar 30 persen dari total premi.

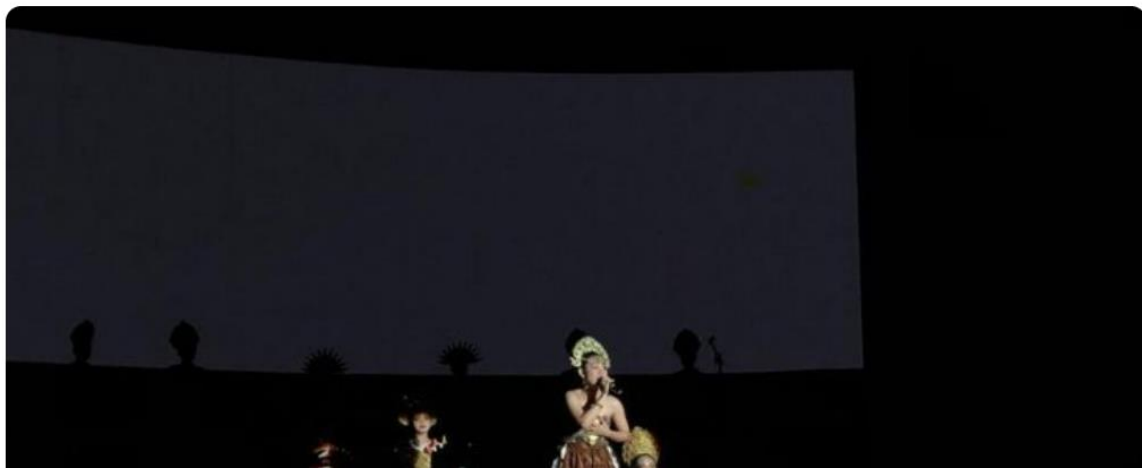
Sisanya merupakan biaya perlindungan asuransi jiwa yang dimulai sejak tahun 2017 sampai Desember 2022 dengan nilai perlindungan sampai dengan 3 kali dari total premi.

Judul	Peringati Hari Down Syndrom Sedunia, MNC Life Dukung Penuh Drama Musikal Mimpi Kirana
Nama Media	sindonews.com
Newstrend	CSR MNC Life
Halaman/URL	https://lifestyle.sindonews.com/read/1062041/166/peringati-hari-down-syndrom-sedunia-mnc-life-dukung-penuh-drama-musikal-mimpi-kirana-1680354287
Tanggal Berita	2023-04-01
Sentimen	Positive

Peringati Hari Down Syndrom Sedunia, MNC Life Dukung Penuh Drama Musikal Mimpi Kirana



Syifa Fauziah • Sabtu, 01 April 2023 - 20:28 WIB



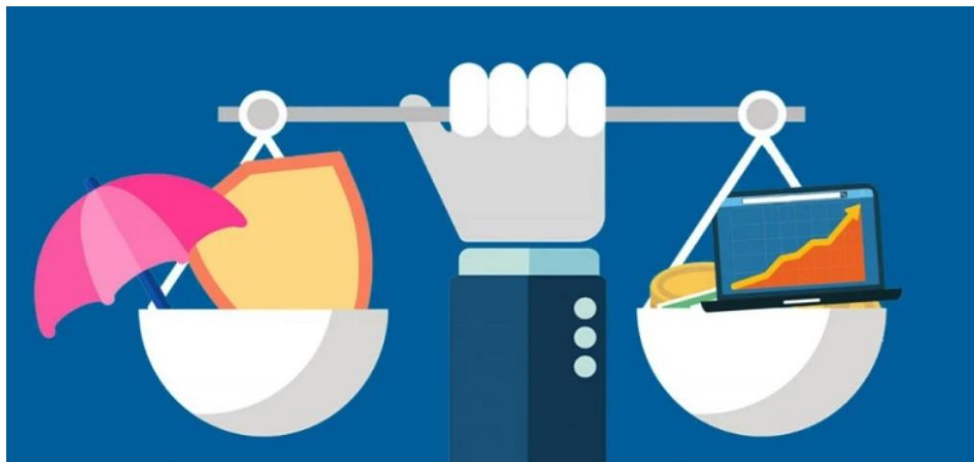
JAKARTA - MNC Life bersama Yayasan Belantara Budaya Indonesia merayakan Hari Down Syndrom Sedunia dengan menggelar drama musikal bertajuk Mimpi Kirana di Balai Sarbini Jakarta, Sabtu (1/4/2023).

Acara tersebut diselenggarakan dengan menggandeng anak dan remaja difabel Indonesia.

Menurut Head of Marketing Communication PT MNC Life Assurance, Septika Helena, pihaknya memberi dukungan kepada semua peserta yang sudah turut hadir ke acara tersebut.

Judul	Mengenal Produk Asuransi Unit Link dan Risikonya
Nama Media	iarfcindonesia.com
Newstrend	Sosialisasi Asuransi
Halaman/URL	https://iarfcindonesia.com/p/article/mengenal-produk-asuransi-unit-link-dan-risikonya
Tanggal Berita	2023-04-02
Sentimen	Positive

Mengenal Produk Asuransi Unit Link dan Risikonya



Bisnis.com, JAKARTA — Asuransi jiwa unit link merupakan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Dengan membeli produk tersebut, nasabah dapat mendapatkan perlindungan sekaligus berinvestasi.

Menurut laman Otoritas Jasa Keuangan (OJK), produk asuransi jiwa unit link cocok untuk calon pemegang polis yang suka berinvestasi jangka panjang. Terutama bagi calon nasabah yang memiliki kelebihan uang (idle money) dan bermaksud meningkatkan kekayaannya juga.

Selain itu produk asuransi unit link juga cocok bagi calon pemegang polis yang masih bekerja dan ingin menyiapkan tabungan.

Sebelum mengambil unit link, ada beberapa hal yang harus dipelajari terlebih dahulu. Beberapa di antaranya calon nasabah harus mempelajari proposal penawaran yang diajukan oleh agen dan memenuhi persyaratan-persyaratan.

Kemudian, mempelajari cara pembayaran premi, mengisi sendiri Surat Permohonan Asuransi Jiwa (SPAJ), memahami hal pengecualian, dan memahami tata cara pengajuan klaim.

Salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk membeli produk asuransi unit link adalah informasi yang diberikan oleh agen.

Judul	Gandeng MNC Life, Belantara Budaya Gelar Pertunjukan Drama Musikal Mimpi Kirana
Nama Media	idxchannel.com
Newstrend	MNC Life CSR
Halaman/URL	https://www.idxchannel.com/foto-1/foto/gandeng-mnc-life-belantara-budaya-gelar-pertunjukan-drama-musikal-mimpi-kirana
Tanggal Berita	2023-04-02
Sentimen	Positive

Belantara Budaya mengandeng MNC Life Merayakan Hari Down Syndrome Internasional Bersama Anak Difabel & Remaja Indonesia dengan Drama menggelar drama musikal.



IDXChannel - Founder **Belantara Budaya** Indonesia Diah Kusumawardhani Wijanti menerima Muri saat Menyambut Hari Down Syndrome Internasional yang digelar di Auditorium Balai Sarbini Jakarta, Sabtu (1/4/2023).

Belantara Budaya mengandeng **MNC Life** Merayakan Hari Down Syndrome Internasional Bersama Anak Difabel & Remaja Indonesia dengan menggelar **Drama Musikal Mimpi Kirana**.

Mimpi kirana ini menceritakan tentang Mimpi seorang anak bernama Kirana yang ingin mewujudkan mimpinya menjadi content creator dibidang budaya. Ia pun mengajak teman-temannya untuk mewujudkan mimpinya, dan konten budaya yang ia buat pun viral hingga mendunia.

Judul	Pencabutan Izin Usaha Wanaartha Digugat di PTUN
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Polemik Wanaartha Life
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/pencabutan-izin-usaha-wanaartha-digugat-di-ptun
Tanggal Berita	2023-04-03
Sentimen	Positive

Pencabutan Izin Usaha Wanaartha Digugat di PTUN

Senin, 03 April 2023 | 03:10 WIB



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Perjalanan likuidasi PT Asuransi Jiwa Adhisarana Wanaartha (Wanaartha Life) bisa terancam. Saat Tim Likuidasi sedang bekerja, ada gugatan sejumlah pihak di Pengadilan Tata Usaha Negara (PTUN).

Gugatan yang dialamatkan ke Otoritas jasa Keuangan (OJK) ini meminta ke PTUN agar bisa membatalkan putusan pencabutan izin usaha Wanaartha Life.

Please do not reply this email

For editorial contact : aaji.info@aaji.or.id

