

Senin, 5 April 2021

1. **Begini Cara Klaim Asuransi Korban Terorisme**
[Detik.com](https://www.detik.com) / 02-04-2021

Begini Cara Klaim Asuransi Korban Terorisme

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Jumat, 02 Apr 2021 16:31 WIB

0 komentar

SHARE   



Jakarta - Perusahaan asuransi bisa memberikan pertanggungan jika salah satu pemegang polis atau nasabahnya menjadi korban terorisme. Asosiasi menyebut jika coverage bisa diberikan untuk korban dan bukan untuk pelaku.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengungkapkan jika korban luka atau korban meninggal ini memiliki polis asuransi jiwa atau kesehatan maka dia bisa melakukan klaim setelah insiden tersebut terjadi.

"Bisa diklaim, caranya sama dengan klaim pada umumnya. Ahli waris bisa memproses pengajuan klaim kepada perusahaan," kata dia saat dihubungi detikcom, Jumat (2/4/2021).

Togar mengatakan, biasanya pemegang polis atau ahli waris juga harus menyiapkan syarat-syarat yang sudah ditentukan ketika ingin melakukan klaim.

Kemudian nantinya perusahaan asuransi akan mencocokkan data dengan nama-nama yang sudah muncul di media.

"Jadi memang harus tetap mengajukan ke perusahaan, agar perusahaan asuransinya yakin jika kliennya yang telah menjadi korban," tambah dia.

Kemudian, Togar menambahkan misalnya korban aksi terorisme ini mengalami luka-luka dan membutuhkan penanganan medis yang intensif.

"Nah ini kalau dia punya asuransi kesehatan, maka perusahaan asuransinya akan menanggung biaya sesuai dengan besaran yang tercantum dalam polisnya," ujar dia.

Togar menjelaskan, dalam asuransi jiwa ada perluasan produk untuk menambah proteksi jika belum didapatkan dari produk biasa.

2. Terorisme Ancam Nyawa, Kalau Jadi Korban Dicovert Asuransi?

[Detik.com](https://www.detik.com) / 02-04-2021

Terorisme Ancam Nyawa, Kalau Jadi Korban Dicovert Asuransi?

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Jumat, 02 Apr 2021 15:29 WIB

0 komentar

SHARE



Foto: Dana Aditiasari/detikFinance

Jakarta - Belum lama ini terjadi aksi terorisme di beberapa wilayah di Indonesia. Kejahatan ini bukan hanya bisa membuat masyarakat terluka, tapi juga bisa mengancam nyawa.

Apakah korban luka dan meninggal ini dicover oleh asuransi?

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengungkapkan perusahaan asuransi pasti mengcover korban yang terdampak.

"Kalau dia punya asuransi jiwa atau kesehatan dan dia korban. Pasti dicover, ingat kalau pelaku tidak dicover," kata dia saat dihubungi **detikcom**, Jumat (2/4/2021).

Togar mengungkapkan hal ini berlaku untuk seluruh perusahaan asuransi jiwa.

Lalu jika korban meninggal dunia dan memiliki polis asuransi jiwa, maka perusahaan asuransi juga akan memberikan uang pertanggungan kepada ahli waris korban. Dalam hal ini ahli waris bisa istri atau suami, anak dan orang tua.

"Ahli waris di sini bisa istri bila laki-laki sudah menikah atau orang tuanya bila belum menikah," imbuh dia.

Kemudian, Togar menambahkan misalnya korban aksi terorisme ini mengalami luka-luka dan membutuhkan penanganan medis yang intensif.

"Nah ini kalau dia punya asuransi kesehatan, maka perusahaan asuransinya akan menanggung biaya sesuai dengan besaran yang tercantum dalam polisnya," ujar dia.

Togar menjelaskan, dalam asuransi jiwa ada perluasan produk untuk menambah proteksi jika belum didapatkan dari produk biasa.

3. Korban Aksi Terorisme Ditanggung Asuransi, Begini Cara Klaimnya
[Detik.com](https://www.detik.com) / 02-04-2021

Korban Aksi Terorisme Ditanggung Asuransi, Begini Cara Klaimnya

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Sabtu, 03 Apr 2021 08:30 WIB

0 komentar

SHARE   



Ilustrasi/Foto: shutterstock

Jakarta - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan korban aksi terorisme bisa mendapatkan pertanggungungan dari perusahaan asuransi tempat dia membeli polis. Pihak asosiasi menekankan yang bisa mengajukan klaim adalah korban. Untuk pelaku, aturan ini tak berlaku sama sekali.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengungkapkan perusahaan asuransi pasti mengcover korban. Togar menegaskan hal ini berlaku untuk seluruh perusahaan asuransi jiwa.

"Kalau dia punya asuransi jiwa atau kesehatan dan dia korban. Pasti dicover, ingat kalau pelaku tidak dicover," kata dia saat dihubungi detikcom, Jumat (2/4/2021).

Lalu jika korban meninggal dunia dan memiliki polis asuransi jiwa, maka perusahaan asuransi juga akan memberikan uang pertanggungungan kepada ahli waris korban. Dalam hal ini ahli waris bisa istri atau suami, anak dan orang tua.

"Ahli waris di sini bisa istri bila laki-laki sudah menikah atau orang tuanya bila belum menikah," imbuh dia.

Selain itu, bila korban aksi terorisme ini mengalami luka-luka dan membutuhkan penanganan medis yang intensif, juga bisa mengajukan klaim.

"Nah ini kalau dia punya asuransi kesehatan, maka perusahaan asuransinya akan menanggung biaya sesuai dengan besaran yang tercantum dalam polisnya," ujar dia.

Bukan itu saja, jika korban luka-luka tersebut akhirnya meninggal dunia, pihak ahli waris pun bisa mengklaim asuransi.

"Bisa diklaim, caranya sama dengan klaim pada umumnya. Ahli waris bisa memproses pengajuan klaim kepada perusahaan," terang Togar.

Togar menambahkan pemegang polis atau ahli waris harus menyiapkan syarat-syarat yang sudah ditentukan sebelum melakukan klaim. Di sisi lain perusahaan asuransi akan mencocokkan data dengan nama-nama yang sudah muncul di media.

"Jadi memang harus tetap mengajukan ke perusahaan, agar perusahaan asuransinya yakin jika kliennya yang telah menjadi korban," terang Togar.

FOCUS • DIGITAL BRAND OF THE YEAR 2021



AXA Mandiri Terpopuler 7 Tahun Beruntun

TAHUN ini AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) kembali merajai jagat maya. Berdasarkan survei "Digital Brand of The Year 2021", perusahaan asuransi jiwa yang dipimpin Handojo G. Kusuma sebagai presiden direktur ini paling banyak diperbincangkan netizen

PERUSAHAAN ASURANSI JIWA KONVENSIONAL

CORPORATE BRAND	VERY NEGATIVE	NEGATIVE	NEUTRAL	POSITIVE	VERY POSITIVE	TOTAL	INDEX
1. AXA MANDIRI FINANCIAL SERVICES (AXA MANDIRI)	2.065	108	3.181	171	3.159	9.321	4.975
2. EQUITY LIFE INDONESIA	3	0	644	1	2.885	3.533	3.527
3. PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE (PRUDENTIAL INDONESIA)	42	21	427	36	606	1.132	1.006

dengan total *buzz* sebanyak 9.321 kali. Total indeks yang diraih perusahaan ini 4.975. Torehan ini mengukuhkan AXA Mandiri sebagai perusahaan asuransi jiwa terpopuler selama tujuh tahun berturut-turut tanpa putus.

Dari total *buzz*, AXA Mandiri mencatatkan 3.159 komentar ber-tone *very positive*, 171 *positive*, 3.181 *neutral*, dan sisanya ber-tone *negative*. Volume *buzz* tertinggi terjadi pada pertengahan 2020 ketika perusahaan ini menyalurkan alat perlindungan diri (APD) senilai Rp456 juta ke beberapa rumah sakit. Equity Life Indonesia menjadi

perusahaan asuransi jiwa selanjutnya yang banyak diperbincangkan warganet, dengan jumlah *buzz* 3.533 kali. Komentar positif mengenai perusahaan ini tercatat sebanyak 2.885 kali. Perusahaan yang dipimpin Samuel Setiawan sebagai presiden direktur ini mendapat total indeks 3.527.

Berikutnya ada Prudential Indonesia. Perusahaan yang dipimpin Jens Reisch sebagai presiden direktur ini mendapat total indeks 1.006. Atensi warganet kepada perusahaan ini paling banyak terjadi pada awal November 2020, terkait dengan 25 tahun kehadiran Prudential di Indonesia. **BK**

Produk Asuransi

Pahami Risiko, Produk Unitlink Juga Bisa Merugi

Maizal Walfajri

Industri asuransi kembali diuji. Jagat sosial media dihebohkan para pemegang polis produk asuransi berbalut investasi (unitlink) yang ramai membahas kerugian investasi mereka di produk itu. Perusahaan asuransi seperti Prudential Indonesia disebut-sebut dalam keluhan tersebut.

MEMAHAMI risiko sebuah produk investasi perlu

dilakukan nasabah sebelum memutuskan berinvestasi. Termasuk pada produk unitlink. Produk ini selain menawarkan proteksi sebagaimana fungsi asuransi, juga menawarkan imbal hasil dari hasil investasi.

Sebab di dalam skema produk unitlink, uang yang disetorkan nasabah tidak hanya untuk membayar premi asuransi, tetapi juga diinvestasikan baik di pasar saham atau pasar obligasi oleh perusahaan asuransi melalui manajer investasi.

Tapi, risiko di pasar saham jika sedang berfluktuasi bisa membuat hasil investasi bisa menjadi minus. Itu yang terkadang tidak diketahui

nasabah awam. Azuarini Diah, pengamat asuransi dari Sekolah Tinggi Asuransi Trisakti mengatakan, perlu literasi maupun edukasi terhadap pemegang polis secara terstruktur agar fenomena seperti ini bisa dihindari.

Sebab saat ini penjualan asuransi hanya menggunakan ilustrasi imbal hasil yang rendah, sedang, hingga tinggi. Padahal investasi juga bisa negatif alias rugi. Selain itu, juga penting meminta ilustrasi unitlink yang jelas. Lalu menguji kebenaran penjelasan agen kepada perusahaan asuransi terkait.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo juga meminta agar Otoritas Jasa Keuangan

(OJK) meningkatkan pengawasan terhadap produk asuransi. Begitupun pada tata cara penjualannya agar tidak terjadi *miss selling* yang dimanfaatkan oleh agen penjual.

OJK sendiri sedang membuat aturan pemasaran produk asuransi dengan investasi. Yakni ada penjelasan spesifik produk atau transparansi produk, Jadi wajib menjelaskan risiko.

Luskito Hambali, *Chief Marketing & Communications Officer* Prudential Indonesia bilang, terkait keluhan salah satu nasabah serta laporan kepada kepolisian yang ditayangkan dalam bentuk video di salah

satu media online, proses hukum sedang berlangsung dan ditangani oleh pihak yang berwajib. "Kami berkomitmen selalu kooperatif terhadap proses tersebut, ujanjarnya, Minggu (4/4)." ■

Restrukturisasi Polis Jiwasraya Nyaris 90%

Targetnya restrukturisasi polis selesai Mei 2021

Ferrika Sari

JAKARTA. Proses restrukturisasi polis Jiwasraya terus berjalan. Jumlah nasabah yang menyetujui restrukturisasi polis kian bertambah. Hingga

30 Maret 2021, sekitar 87% atau setara 15.123 pemegang polis kanal *bancassurance* menyetujui program tersebut.

Pada periode yang sama, sebanyak 71% atau 131.111 peserta dari korporasi juga menyetujui program restruk-

turisasi.

Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya, R. Mahelan Prabantariko mengungkapkan, tren meningkatnya jumlah pemegang polis juga diikuti 110.829 pemegang polis ritel. Jadi dua bulan pelaksanaan program restrukturisasi sejak diumumkan, total nilai tunai polis ritel yang sudah direstrukturisasi mencapai kurang lebih 80%. Sayangnya, ia tak mengungkapkan, skema mana yang paling banyak dipilih nasabah.

Jika tak ada halangan, ia optimistis proses migrasi polis dari Jiwasraya ke IFG Life yang akan melanjutkan pemberian manfaat asuransi kepada pemegang polis dari Jiwasraya bisa dilakukan pada Mei 2021. Tenggat waktu itu bertepatan dengan batas akhir dari batas waktu Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya terkait pelaksanaan program restrukturisasi.

Meski Mahelan enggan menyebut nilai polis yang telah berhasil di restrukturisasi, tapi yang jelas pem-

bayaran akan dilakukan oleh IFG Life sesuai dengan ketentuan di dalam polis baru nanti. "Sementara, waktu pembayaran akan dilakukan bersamaan dengan turunnya penyertaan modal negara (PMN) di IFG Life," ujar Mahelan kepada KONTAN, Minggu (4/4)

Forum komunikasi

Mahelan mengaku program yang ditawarkan belum bisa memuaskan semua pihak. Namun keputusan bersama tersebut dinilai menjadi solusi terbaik untuk menghindari kerugian yang lebih besar ke depannya. Sebelumnya, Jiwasraya dan Forum Nasabah Korban Jiwasraya (FNKJ) te-

lah sepakat untuk membentuk forum komunikasi agar memudahkan penyampaian aspirasi dan keluhan dari para nasabah kepada manajemen Jiwasraya.

Seorang nasabah, Ana Rustiana menyebut jalur komunikasi secara langsung tersebut dapat menjadi forum yang efektif untuk mengurai permasalahan di Jiwasraya.

Sebelumnya, untuk menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya dan melakukan migrasi ke IFG Life, pemerintah telah menyiapkan dana sebesar Rp 22 triliun yang bersumber dari Penyertaan Modal Negara (PMN) dan Rp 4,7 triliun dari upaya *fund raising* IFG selaku induk usaha IFG Life. ■

Restrukturisasi Polis Ritel

1	Aktif dengan premi berkala Nilai tunai	Haircut 5% dari nilai tunai	Produk JS Tampan (normalisasi pengembangan sebesar market rate/ Jibor. Polis tidak dapat dibatalkan dalam 3 tahun dan manfaat asuransi kematian mengikuti polis lama)
2	Aktif dengan premi sekaligus Nilai tunai	Haircut 5% dari nilai tunai	Produk JS Mantap (Normalisasi pengembangan sebesar market rate/ Jibor. Manfaat tahapan setiap tahun sebesar 5%, 10%, 20%, 30% dan 35% dengan proteksi asuransi kecelakaan sebesar 25% dari dana awal)
3	Aktif pasif pensiunan Nilai tunai	Normalisasi Tarif	Produk JS Anuitas (Normalisasi manfaat anuitas bulanan sesuai produk JS Anuitas restrukturisasi dengan normalisasi tarif

Restrukturisasi Polis Bancassurance

1	Alternatif Utama Nilai Tunai	Mantap Plus - Plan A	Pembayaran 100% nilai tunai produk <i>saving plan</i> (dana awal) dicicil selama 15 tahun tanpa bunga ditambah asuransi kecelakaan sebesar 25% dari dana awal. Tahapan setiap tahun 5% di tahun ke-1 s/d ke -10 dan 10% di tahun ke -11 dan ke - 15
2	Opsi 1 Nilai Tunai	Mantap Plus- Plan B	Pembayaran kurang lebih 71% (haircut 29%) nilai tunai produk <i>saving plan</i> (dana awal). Nilai tunai dicicil selama 5 tahun tanpa bunga ditambah asuransi kecelakaan sebesar 25% dari dana. Tahapan setiap tahun masing - masing 15%, 5%, 5%, 5% dan 41%
3	Opsi 2 Nilai Tunai	Mantap Plus - Plan C	Pembayaran kurang lebih 69% (haircut 31%) nilai tunai produk <i>saving plan</i> (dana awal) pembayaran awal 10% paling lambat 3 bulan setelah polis ditransfer ke IFG Life. Sisa 59% dicicil selama 5 tahun tanpa bunga ditambah asuransi kecelakaan 25% dari dana awl. Tahapan setiap tahun msing 10%, 5%, 5%, 9% dan 30%.

Sumber: Situs resmi Jiwasraya

Restrukturisasi Polis Korporasi

1	Polis Pegawai Aktif Nilai Tunai	Haircut 5% dari nilai tunai	Produk PHT (Normalisasi pengembangan market rate/ Jibor)		
	Anuitas Pasif Pensiunan		A	B	C
2	Nilai Tunai	Normalisasi Tarif	1. Top up premi 2. manfaat tetap 3. jangka waktu tetap	1. jangka waktu tetap 2. manfaat turun	1. jangka waktu diperpendek 2. manfaat tetap

7. Korban Prudential Teriak: Dokumen Dipalsukan, Ngaku Rugi 100% [Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 01-04-2021

CNBC Indonesia > Investment > Berita Investment

Korban Prudential Teriak: Dokumen Dipalsukan, Ngaku Rugi 100%

INVESTMENT - Chandra Gian Asmara, CNBC Indonesia | 01 April 2021 16:10

SHARE |  



Foto: Asuransi Prudential/Dok Detik/Ari Saputra

Jakarta, CNBC Indonesia - Para nasabah asuransi jiwa di Indonesia yang mengalami kerugian investasi mulai mengadu. Mereka merasa terjebak karena dana investasi yang dijanjikan ternyata jauh panggang dari api.

Dalam beberapa waktu terakhir, masalah industri asuransi Tanah Air memang kerap terjadi. Terkini, ramai-ramai para nasabah yang merasa tertipu melakukan aksi protes melalui media sosial.

Protes tersebut dilayangkan kepada perusahaan asuransi besar yakni AIA Financial dan kemudian belakangan Prudential Indonesia. Para nasabah mengeluh karena investasi mereka menguap setelah masuk dalam produk unit link.

Unit link merupakan produk yang menggabungkan asuransi dan investasi. Sebagian iuran yang disetor nasabah akan diputar di sektor keuangan, sehingga ada iming-iming *cuan*.

Andrew Rafaella, salah satu korban nasabah asuransi unit link Prudential angkat bicara dalam program Profit CNBC Indonesia. Ia mengaku tidak mendapatkan penjelasan secara rinci untuk produk investasinya di perusahaan asuransi.

"Penjelasan agen cuma yang muluk-muluk. Manfaat seperti apa. Dia [agen] bilang ini 10 tahun uang kembali. Kebetulan kita pernah punya polis dan sudah dirasakan manfaatnya. Itu yang bikin kita tertarik. Tapi ternyata banyak masalah," kata Andrew, Kamis (1/4/2021).

Bahkan, Andrew mengaku mengalami pemalsuan dokumen asuransinya. Andrew bahkan mengaku sudah meminta pertanggungjawaban kepada perusahaan terkait hal ini sejak 2017.

"Korban utamanya itu saya. Posisi saya waktu itu begitu polis terbit, saya lagi di luar negeri. Entah bagaimana Prudential tiba-tiba meninggalkan polis atas nama saja. Tanda tangan juga secara fisik gak mungkin," katanya.



Foto: Tertipu Asuransi, Nasabah Prudential : Potensi Kerugian 100% (CNBC Indonesia TV)
Tertipu Asuransi, Nasabah Prudential : Potensi Kerugian 100% (CNBC Indonesia TV)

"Kami mikirnya kasus pemalsuan tanda tangan gak sesepele itu. Kami juga ingin tahu ada engga sih dokumen lain yang dipalsukan. Kami gak terima tawaran penyelesaian [dari pihak asuransi]. Jadi sampai sekarang masih ada di kepolisian," jelasnya.

Andrew sendiri mengaku telah mengalami kerugian hingga 100% dari berinvestasi pada produk asuransi Prudential.

"Saya baca itu polis asuransi jiwa, yang mana nanti klaimnya itu kalau misalkan saya meninggal yang akan klaim pasti ahli waris. Dan kemungkinan besar akan dipermasalahkan oleh perusahaan karena tanda tangan tidak jelas. Jadi ya kemungkinan 100%," tegasnya.

PT Prudential Indonesia juga buka suara terkait dengan pengakuan nasabah yang ramai 'teriak' di media sosial dan merasa dirugikan.

Chief Customer & Marketing Officer Prudential Indonesia, Luskito Hambali mengatakan bahwa mantan nasabah yang menyampaikan keluhan dalam hal ini sudah mendapatkan penjelasan langsung dari Prudential secara lisan dan tertulis mengenai manfaat Polis, dan yang bersangkutan juga telah melakukan pertemuan secara tatap muka dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Prudential Indonesia dalam menyampaikan keluhannya.

"Namun demikian, mantan nasabah tersebut menolak untuk menerima penjelasan mengenai manfaat Polis," ujarnya kepada CNBC Indonesia.

Dia menegaskan seluruh produk asuransi yang dipasarkan telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan sudah terdaftar serta disetujui OJK. Dalam hal ini, produk asuransi jiwa yang dimaksud adalah produk asuransi jiwa seumur hidup yang dikaitkan dengan investasi (unit link).

"Produk ini menawarkan dua manfaat utama, yaitu manfaat perlindungan jiwa dan juga manfaat investasi yang imbal hasil dari investasi tersebut, yang mengikuti fluktuasi dinamika pasar, dapat dimanfaatkan untuk beragam keperluan pribadi maupun untuk membayarkan premi ketika masa cuti premi," jelasnya.

"Kami pastikan bahwa seluruh informasi detail tentang produk asuransi jiwa yang nasabah beli sudah tercantum di dalam polis dan pada setiap pembelian polis baru, terdapat masa pembelajaran polis (freelook period) sesuai dengan regulasi yang berlaku, dimana nasabah dapat mempelajari isi polis mereka," katanya.

"Jika dalam masa freelook period nasabah merasa manfaat yang didapatkan tidak sesuai dengan kebutuhan mereka maka nasabah berhak untuk mengajukan pembatalan polis dan kami akan mengembalikan premi yang telah disetorkan dikurangi dengan biaya administrasi," imbuhnya.

8. 87 Persen Nasabah Jiwasraya Diklaim Sepakat Restrukturisasi Cnnindonesia.com / 01-04-2021

Home > Ekonomi > Berita Keuangan

87 Persen Nasabah Jiwasraya Diklaim Sepakat Restrukturisasi

CNN Indonesia | Kamis, 01/04/2021 11:55 WIB

Bagikan :  



Tim Percepatan Restrukturisasi Asuransi Jiwasraya mengklaim 87 persen pemegang polis bancassurance sepakat untuk restrukturisasi polis mereka yang gagal bayar. (CNN Indonesia/Bisma Septalismaa).

Jakarta, CNN Indonesia -- Tim Percepatan Restrukturisasi PT Asuransi **Jiwasraya** (Persero) mengklaim hingga 30 Maret 2021, ada 87 persen atau 15.123 pemegang polis produk bancassurance yang sepakat ikut **restrukturisasi** polis perusahaan **asuransi jiwa BUMN** tersebut.

Sementara, 71 persen atau 131.111 peserta dari kategori pemegang polis korporasi dan sekitar 80 persen atau sebanyak 110.829 peserta dari kategori pemegang polis ritel juga sudah ikut program restrukturisasi.

"Dalam dua bulan pelaksanaan program restrukturisasi sejak diumumkan, total jumlah pemegang polis yang mengikuti restrukturisasi terus meningkat," tutur Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya R Mahelan Prabantarkso dikutip dari Antara, Rabu (31/3).

Mahelan menyatakan pihaknya mengarahkan lebih dari 1.000 karyawan dan agen Jiwasraya guna mensosialisasikan program restrukturisasi polis Jiwasraya.

Hal ini dilakukan untuk memberikan informasi lengkap mengenai tujuan dari program restrukturisasi.

Tim juga bertugas menjelaskan keberadaan perusahaan baru, yakni IFG Life yang akan melanjutkan pemberian manfaat asuransi kepada pemegang polis.

Diharapkan, seluruh pemegang polis dapat mengikuti program restrukturisasi demi menghindari kerugian akibat kondisi Jiwasraya yang sudah tidak mampu memenuhi kewajiban.

"Tugas kami dimulai dari mempertahankan Jiwasraya dengan kondisi keuangan yang sudah tidak memungkinkan hingga mencari solusi dengan menyiapkan opsi penyelamatan melalui skema restrukturisasi yang telah disepakati bersama," ujar Mahelan.

Untuk memastikan proses migrasi portofolio ke IFG Life sesuai aturan, Mahelan menyebut telah melibatkan lembaga pengawas dan pihak ketiga untuk melakukan audit terhadap polis serta portofolio yang jelas dan bersih.

Ia optimistis proses migrasi polis dari Jiwasraya ke IFG Life bisa dilakukan pada Mei 2021 atau bertepatan dengan batas akhir yang ditargetkan Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya.

Program restrukturisasi polis merupakan program yang diinisiasi oleh pemerintah, dalam hal ini Kementerian BUMN dan Kementerian Keuangan, selaku pemegang saham asuransi Jiwasraya.

Untuk menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya dan memigrasikannya ke IFG Life, pemerintah telah menyiapkan dana sebesar Rp22 triliun yang bersumber dari penyertaan modal negara (PMN) dan Rp4,7 triliun lainnya dari upaya fund raising IFG selaku induk usaha IFG Life.

"Kami menyadari dan memohon maaf jika pelaksanaan program restrukturisasi ini belum bisa memuaskan semua pihak. Namun, langkah ini kami jalankan karena program restrukturisasi ini telah diputuskan bersama dan merupakan solusi terbaik demi menghindari kerugian yang lebih besar ke depannya," tutupnya.

9. Gandeng BRI Life dan Qoala, Aruna Luncurkan Asuransi Jiwa Khusus untuk Nelayan [Industry.co.id](https://industry.co.id) / 02-04-2021

Gandeng BRI Life dan Qoala, Aruna Luncurkan Asuransi Jiwa Khusus untuk Nelayan

Oleh : **Nata Kesuma** | Jumat, 02 April 2021 - 15:55 WIB



Foto Bersama COO Qoala, General Director Aruna, dan Direktur Pemasaran BRI Life

A A A

INDUSTRY.co.id - Jakarta, Menginjak tahun ke-5, perusahaan startup perikanan Aruna bekerja sama dengan startup insurance technology (insurtech) Qoala dan pialang asuransi PT Mitra Jasa Pratama untuk memberikan asuransi dengan premi terjangkau mulai dari 50 ribu per tahun kepada para nelayan, dengan manfaat hingga sembilan belas juta Rupiah.

Inisiatif ini merupakan kerja sama Aruna dengan Qoala untuk mengembangkan desa pesisir, mengingat melaut merupakan pekerjaan dengan risiko tinggi. Tidak hanya terjangkau, pengajuan asuransi ini juga mudah. Asuransi yang disematkan untuk peluncuran pertama ini adalah Asuransi Mikro (AM) Prisma Plus dari BRI Life.

Para nelayan yang telah terdaftar di platform Aruna cukup memberikan fotokopi KTP dan KK kepada para Local Heroes di Aruna Site.

Local Heroes ini adalah tim internal Aruna yang setiap harinya membantu pendataan transaksi serta sosialisasi teknologi di lokasi Aruna Site.

Untuk proses klaim pun terbilang mudah, karena Local Heroes yang akan menggunakan aplikasi Qoala dalam melakukan proses klaim.

"Bagi Aruna, nelayan merupakan mitra strategis yang perlu diperhatikan juga kesejahteraannya apalagi melaut merupakan pekerjaan dengan risiko tinggi. Untuk itu kami mengajukan kerja sama dengan Qoala sebagai platform asuransi digital untuk menjangkau lokasi-lokasi terpencil. Nantinya, para nelayan yang telah terdaftar di platform Aruna cukup memberikan fotokopi KTP dan KK kepada para Local Heroes di Aruna Site dan tim kami ini yang menginput datanya ke platform Qoala" ungkap Utari Octavianty selaku co-founder dan General Director dari Aruna dikutip redaksi **INDUSTRY.co.id** pada Jumat (2/3/2021).

Produk Perlindungan AM Prisma Plus dari BRI Life ini memberikan santunan kematian akibat kecelakaan hingga 19.500.000 Rupiah untuk santunan kematian akibat kecelakaan.

Nelayan dengan asuransi ini pun dapat melakukan klaim sebesar 5 juta Rupiah untuk santunan cacat fisik akibat kecelakaan, beserta tambahan biaya operasi, santunan rawat inap, dan kematian wajar.

Co-founder sekaligus Chief Operating Officer (COO) Qoala, Tommy Martin, menjelaskan, aplikasi Qoala sangat mudah digunakan dan bisa diakses dengan cepat melalui smartphone.

Untuk urusan keamanan data, tak perlu diragukan, Qoala saat ini tercatat dalam Sandbox OJK di klaster Insurtech.

"Kami memiliki komitmen penuh untuk memberikan kemudahan bagi seluruh pengguna Qoala, khususnya para nelayan. Asuransi seharusnya bisa melindungi para pekerja di garis terdepan, dan harus bisa diakses dengan cepat dan mudah. Kerja sama Qoala dan Aruna ini kami harap dapat meningkatkan kesejahteraan para nelayan," ujar Tommy.

"Sinergi antara BRI Life, Aruna dan Qoala yang penandatanganan kerjasamanya dilakukan pada hari ini, merupakan momentum penting bagi BRI Life khususnya untuk penetrasi produk mikro BRI Life ke masyarakat luas dalam hal ini nelayan. BRI Life optimis, kerjasama ini akan berjalan dengan sangat baik dan prospektif, di samping akan memberikan manfaat nyata untuk masyarakat mikro, dalam hal ini nelayan", terang Anik Hidayati, Direktur Pemasaran dan Bisnis Syariah BRI Life.

Lokasi pertama yang menjadi percobaan untuk sosialisasi asuransi ini adalah Masalembu yang secara geografis terletak di antara Selat Makassar, Laut Jawa, Laut Flores, dan Selat Lombok. Pertemuan tiga kawasan perairan ini menciptakan kekuatan fisis interaksi laut dan atmosfer secara alami, dengan risiko kecelakaan yang tinggi.

Namun, perairan ini juga memiliki potensi ikan yang berlimpah dan beragam, tak heran jika mayoritas penduduknya berprofesi sebagai nelayan meskipun risiko melaut sangat tinggi. Selain itu, asuransi ini juga diluncurkan di Ujung Genteng, Jenebora dan Papan.

Aruna adalah platform integrasi pasar hasil laut terbesar di Indonesia yang memberdayakan nelayan kecil agar dapat menghasilkan produk berorientasi ekspor.

Inisiatif ini merupakan kerja sama dengan Qoala. Qoala adalah perusahaan rintisan di bidang teknologi asuransi atau insurtech dengan misi memasyarakatkan asuransi melalui kombinasi pengembangan produk baru yang didukung oleh teknologi dan proses klaim berbasis digital, dan machine learning.

Prudential Jawab Soal Nasabah yang Mengaku Rugi dan Dokumen Dipalsukan

Reporter: **Muhammad Hendartyo**

Editor: **Kodrat Setiawan**

Jumat, 2 April 2021 06:21 WIB

KOMENTAR



TEMPO.CO, Jakarta - [Prudential](#) Indonesia merespons ihwal nasabah yang mengaku rugi dan dokumen dipalsukan.

"Terkait dengan keluhan salah satu [nasabah](#) serta laporannya kepada pihak kepolisian yang ditayangkan dalam bentuk video di salah satu media online, perlu kami sampaikan bahwa proses hukum sedang berlangsung dan ditangani oleh pihak yang berwajib," kata Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia Luskito Hambali dalam keterangan tertulis kepada Tempo, Kamis, 1 April 2021.

Prudential Indonesia, kata dia, menghargai sepenuhnya proses investigasi yang sedang berjalan dan berkomitmen untuk selalu kooperatif terhadap proses tersebut, sesuai dengan peraturan dan prosedur hukum yang berlaku.

Sebagai perusahaan [asuransi](#) jiwa yang telah hadir selama 25 tahun di Indonesia, menurutnya, Prudential Indonesia selalu berkomitmen untuk menjalankan bisnis dengan penuh integritas sesuai dengan tata kelola perusahaan, dan patuh terhadap peraturan yang berlaku.

"Prudential Indonesia berkomitmen untuk selalu mendengarkan nasabah, serta berusaha untuk menyelesaikan keluhan-keluhan yang disampaikan, baik secara lisan maupun melalui tertulis," ujarnya.

Sebelumnya, dikabarkan bahwa terdapat nasabah Prudential mengeluh karena investasi mereka menguap setelah masuk dalam produk unit link atau produk yang menggabungkan asuransi dan investasi.

HENDARTYO HANGGI

11. Allianz Indonesia Dukung Remaja Jadi Entrepreneur

Beritasatu.com / 03-04-2021



Jakarta, Beritasatu.com – Pandemi Covid-19 telah mengubah semua tatanan kehidupan, termasuk remaja yang ikut merasakan dampak dari kondisi tersebut. Meski demikian, sebagai remaja yang kreatif dan penuh inovasi, mereka masih bisa mengubah keadaan finansial. Salah satunya dengan pintar mengatur keuangan atau menjadi wirausahawan/entrepreneur muda.

Berangkat dari hal tersebut, Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli bekerja sama dengan BTPN Jenius, CeweKBanket.id dan IHA! Online baru-baru ini menyelenggarakan webinar *Youth Talks* dengan judul *Earn Hard, Plan Hard*. Kegiatan ini sekaligus merupakan rangkaian acara tahunan "Global Money Week", yang diperingati setiap Maret (22 – 28 Maret 2021), dan pelaksanaan tahun ini mengusung tema "Take Care of Yourself, Take Care of Your Money". Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli secara aktif dan konsisten mendukung penuh program tahunan ini sejak 2013.

"Dukungan Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli untuk 'Global Money Week' merupakan bagian dari komitmen besar kami untuk terus melakukan literasi keuangan ke masyarakat luas, khususnya kepada para generasi muda agar cerdas mengelola keuangan mereka. Kami berharap kegiatan ini dapat memberikan edukasi untuk menciptakan generasi yang cerdas secara finansial serta mampu mengasah bakat *entrepreneurship*, sehingga dalam tujuan jangka panjang mampu membantu menciptakan perekonomian negara yang lebih baik," ujar Fitri Estiwardani dari perwakilan Yayasan Allianz Peduli, dalam siaran pers, Jumat (2/4).

Menurut Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Kristianti Puji Rahayu, milenial sebagai generasi yang adaptif terhadap teknologi digital diharapkan bisa mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha sehingga dapat tercipta *millennial-preneur* baru yang dapat menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan peran untuk membangkitkan sektor UMKM dengan transformasi digital.

"Dalam rangka akselerasi tingkat literasi dan inklusi keuangan serta memperkuat UMKM, milenial sebagai *agent of change* dapat menjadi duta literasi dan mengakses berbagai inovasi produk keuangan untuk mengembangkan bisnisnya," kata dia.

Sementara itu, *Digital and Growth Consultant* Jonathan End menyebutkan pentingnya *saving* dan proteksi keuangan bagi diri. Mencari pemasukan itu penting, tapi jangan lupa juga mengelola keuangan dengan baik agar uangnya tidak habis. Tingkatkan pemasukan kamu dari *side hustle* dan bisnis kecil-kecilan, jangan lupa persiapkan dulu dana darurat dan asuransi buat jaga-jaga, sehingga kita bisa lebih nyaman menabung dan investasi," tuturnya.

Ditambahkan oleh Jonathan, proteksi dan *saving* yang merupakan dari mengatur keuangan, dapat mengantarkan kita menjadi seorang *entrepreneur* muda. Sebab, *entrepreneur* harus memiliki kemampuan pengaturan keuangan yang baik. Dengan kata lain, mulai atur keuangan sebelum menjadi seorang *entrepreneur*.

Sedangkan Winda Mansyur, salah satu pebisnis muda, mengungkapkan bahwa ada beberapa hal yang perlu disiapkan jika ingin menjadi *entrepreneur* muda. "Menjadi seorang pengusaha itu sebenarnya tentang *mindset*, jadi harus mempunyai *mindset* yang selalu luwes, terbuka-terbukanya, mau belajar terus dan *willing* untuk melakukan perubahan dan pantang mundur jadi semangat terus kedepan, pikirannya tentang kedepannya terus," katanya.

Berbicara mengenai *entrepreneurship*, sejak 2018, Allianz memfasilitasi generasi milenial yang ingin membangun kemampuan *entrepreneurship* melalui program rekrutmen "LifeChanger." Hal ini dilakukan sebagai salah satu langkah strategis untuk mengantisipasi dan mengoptimalkan pertumbuhan pasar di masa depan.

Salah satu perwakilan Allianz LifeChanger, Haffi Achdiptara, mengingatkan kaum muda untuk tidak berhenti belajar khususnya soal literasi keuangan. "Banyak pembelajaran soal literasi keuangan yang kita dapat di LifeChanger. Kita enggak bisa sukses sendiri, jadi saya harus mengajak teman-teman yang lain untuk bisa sukses bersama. Setiap orang punya preferensi masing-masing, jadi kenali diri kita dulu dan bisa manage keuangan itu wajib hukumnya," ujar Haffi.

Business Development for Millennials Allianz Indonesia, Ratna Juwita Hasilbuan mengatakan, di masa pandemi ini, semua orang menghadapi berbagai tantangan baru dalam kehidupan, tak terkecuali generasi milenial dalam hal kesempatan berkarir. Melalui program LifeChanger para generasi muda tidak hanya dapat mengembangkan potensi diri sendiri sebagai seorang *entrepreneur*, tapi juga membawa perubahan yang baik untuk orang lain.

Satu hal lagi yang tidak boleh remaja lewatkan adalah pentingnya menabung sejak dini. Jenius, solusi *life finance* dari Bank BTPN, juga berkomitmen untuk meningkatkan literasi finansial generasi muda Indonesia melalui platform Jenius Co.Create.

"Kami percaya bahwa kebiasaan mengelola finansial perlu dibentuk sejak dini. Melalui platform Jenius Co.Create, masyarakat digital savvy termasuk remaja, dapat bergabung dan mengikuti beragam kelas untuk mengembangkan diri, menyuarakan pendapat dan ide, serta membangun networking. Jenius Co.Create mengadakan kelas dan *workshop* secara reguler dengan topik keuangan, teknologi, dan kreativitas. Kelas dan *workshop* tersebut diisi oleh narasumber, antara lain dari kalangan pakar, *business coach*, serta praktisi," demikian penjelasan. *Digital Banking Business Product Head* Bank BTPN Waasi B. Sumintardja, yang turut mendukung rangkaian acara "Global Money Week 2021".

12. Pulse dari Prudential Tingkatkan Gaya Hidup Sehat [Tempo.co](https://tempo.co) / 03-04-2021

HOME > INFORIAL > INFO MEMO BISNIS

Pulse dari Prudential Tingkatkan Gaya Hidup Sehat

oleh: [TEMPO.CO](https://tempo.co)

Sabtu, 3 April 2021 16:58 WIB

KOMENTAR



INFO BISNIS - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menghadirkan aplikasi Pulse di Indonesia sejak setahun lalu. Kini, Prudential Indonesia mengumumkan hasil studi The Pulse of Asia-The Health of Asia Barometer yang mengungkap berbagai tantangan yang dihadapi masyarakat di Asia, termasuk Indonesia dalam meningkatkan kesehatan serta peran teknologi digital dalam menjawab tantangan tersebut, khususnya saat pandemi.

Jens Reisch, President Director Prudential Indonesia mengatakan, "Aplikasi mobile Pulse by Prudential yang kami luncurkan tahun lalu menjadi bagian dari strategi besar kami untuk mewujudkan aspirasi tersebut dan juga menjawab tantangan kesehatan serta membantu menjembatani kesenjangan perlindungan kesehatan di Indonesia."

Pulse memudahkan pengguna dalam bertukar informasi tentang kesehatan, memperoleh gambaran umum kondisi kesehatan dengan bantuan AI, paket berlangganan hidup sehat, layanan konsultasi dokter umum serta spesialis secara *online* hingga akses perlindungan asuransi jiwa dan layanan khusus bagi Nasabah Prudential Indonesia.

Kini, Pulse semakin memperkuat dukungannya dengan menghadirkan paket berlangganan yang lebih beragam. Pulse membantu merencanakan, mencatat hingga mengadopsi pola makan baru dengan bantuan teknologi AI, mengakses komunitas dan konten eksklusif, menghadirkan fitur latihan fisik yang interaktif dengan *Exercise Buddy*, hingga menyediakan tantangan untuk menaikkan/menurunkan berat badan dan dukungan konsultasi dengan ahli diet. (*)

Memo Bisnis

13. Ancaman Pencurian Data Pribadi via Online, Begini Tips Aman dari Allianz Life Indonesia Wartaekonomi.co.id / 03-04-2021

Ancaman Pencurian Data Pribadi via Online, Begini Tips Aman dari Allianz Life Indonesia

Sabtu, 03 April 2021, 19:26 WIB



Kredit Foto: Allianz Indonesia

WE Online, Jakarta - Pandemi Covid-19 telah mempercepat perubahan signifikan dan pesat menuju digitalisasi. Bahkan, Asia Tenggara saat ini merupakan salah satu kawasan dengan pertumbuhan ekonomi digital terbesar dan tercepat di dunia, dengan total transaksi daring yang diprediksi mencapai US\$10 miliar selama 2020.

Sebelum pandemi pun, transformasi digital sudah mulai terasa di hampir segala aktivitas, terlihat dari penggunaan masif *online travel agent*, *online shopping*, *online transaction*, sarana *remote working*, hiburan, dan sebagainya. Denny Santoso, Founder dan CEO, Tribelio, menyebut jika masyarakat Indonesia memang sudah mengarah ke transformasi digital dan dengan adanya pandemi Covid-19 justru makin mengakselerasi pertumbuhannya.

"Namun, meskipun pertumbuhan digital di Indonesia makin melesat, berdasarkan yang saya analisis, masih banyak orang yang terjun ke bisnis digital tanpa betul-betul memahami konsep digital itu sendiri sehingga tidak sedikit pula yang terjerat perang harga lewat digital," jelas Denny Santoso dalam keterangan tertulis di Jakarta, Sabtu (3/4/2021).

Menurutnya, bisnis digital sudah mengalami evolusi yang cukup besar dengan memasuki era *purposeful brand*, di mana untuk dapat bersaing sehat secara digital, setiap merek atau bisnis harus membangun komunitas yang memiliki tujuan atau misi yang bermanfaat, atau yang dikenal dengan *tribe*.

"Tribe adalah istilah bagi kumpulan orang yang memiliki loyalitas tinggi terhadap tujuan yang sama. Maka dari itu, saya membangun Tribelio, sebuah platform digital yang dapat memudahkan para *leaders*, *brand*, atau bisnis untuk mengumpulkan orang-orang tersebut dan menjalin hubungan lebih dalam dengan mereka sehingga tujuan dan misi nya dapat terlaksana dengan baik," tambah Denny.

Selain itu, bisnis digital juga menawarkan beragam kemudahan yang dapat dimanfaatkan baik oleh penjual maupun pembeli. **Allianz Indonesia** telah mengedepankan digitalisasi sejak fase awal nasabah bergabung hingga melakukan klaim untuk menghadirkan pengalaman pengguna yang memberikan kemudahan serta pelayanan yang berkesan.

Hal ini salah satunya diwujudkan melalui layanan Allianz Eazy Connect yang memudahkan nasabah untuk terkoneksi dengan layanan digital Allianz. Digitalisasi pada industri asuransi juga diharapkan dapat membantu penetrasi asuransi di Indonesia, yang masih menjadi salah satu negara dengan tingkat penetrasi asuransi terendah di dunia.

Sebelumnya, Arif Baharudin, Staf Ahli Menteri Keuangan Bidang Jasa Keuangan dan Pasar Modal (JKPM) pernah mengungkapkan bahwa terdapat beberapa hal yang diindikasikan sebagai faktor penghambat perkembangan sektor asuransi di Indonesia. Beberapa di antaranya adalah masih rendahnya literasi keuangan dan ketimpangan akses pada jasa keuangan. Karenanya, digitalisasi asuransi memiliki peran penting untuk lebih meningkatkan akses masyarakat pada sektor ini guna terus mendorong pertumbuhannya.

Survei terbaru dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (**APJII**) menunjukkan pada kuartal kedua 2020, jumlah pengguna internet di Tanah Air mencapai 196,7 juta atau 73,7% dari total populasi. Fakta tersebut makin menguatkan pendapat bahwa digitalisasi asuransi dapat menjadi inovasi menarik pada sektor ini.

Kini, beberapa jenis produk asuransi yang sudah marak ditawarkan secara digital antara lain asuransi mobil, asuransi rumah, asuransi jiwa, asuransi kesehatan, dan asuransi perjalanan. Masyarakat bisa dengan mudah mendapatkan berbagai produk asuransi berbasis digital ini melalui bermacam platform, seperti *marketplace C2C (customer-to-customer)*, *B2C (business-to-customer)*, platform milik perusahaan asuransi ataupun platform digital lainnya yang dapat diakses menggunakan aplikasi mobile ataupun website.

Riset Swiss Re Institute mengungkapkan bahwa 76% masyarakat Indonesia tertarik membeli produk asuransi digital. Adapun platform yang paling banyak dipilih untuk mendapatkan produk asuransi ini adalah *e-commerce* dan *fintech*.

Namun, kemudahan digital juga mengundang kekhawatiran akan keamanan, terutama dalam hal privasi data. Pada pertengahan 2020, 91 juta data pengguna terpantau diperjualbelikan melalui Dark Web seharga Rp73,5 juta, di mana informasi seperti nama, alamat, dan kontak dapat dibaca dengan sangat mudah. Hal ini tentu dapat menjadi ancaman bagi pengguna, terutama untuk aktivitas *online* yang vital seperti bertransaksi, termasuk membeli asuransi jika tidak didukung oleh peraturan dan sistem yang menunjang.

14. Eksepsi Piter Rasiman: Penegakan Hukum Jiwasraya Bikin Panik Investor

[Akurat.co](https://akurat.co) / 04-04-2021

Eksepsi Piter Rasiman: Penegakan Hukum Jiwasraya Bikin



Suasana persidangan kasus Jiwasraya | AKURAT.CO/Bayu Primanda Putra

AKURAT.CO, Nota keberatan pribadi terdakwa kasus PT Asuransi Jiwasraya (AJS), Piter Rasiman bocor dan sempat viral pada Minggu 4 April 2021. Tak diketahui siapa yang membocorkan nota keberatan yang sedianya baru akan disampaikan pada persidangan Senin 5 April 2021 di Pengadilan Tipikor Jakarta Pusat.

Dalam nota keberatannya, Piter menyebutkan segala bentuk transaksi yang dilakukannya selalu dalam koridor hukum sebagaimana yang diatur dalam berbagai Peraturan Pasar Modal. Sebab hingga kini saat ini dirinya sama sekali tidak pernah menerima sanksi dari Bursa Efek Indonesia (BEI), OJK ataupun lembaga lainnya yang terkait.

"Jika ada kesalahan dalam melakukan transaksi yang saya lakukan, tentunya menjadi ranah permasalahan Hukum Pasar Modal, sebagaimana dalil Jaksa Penuntut Umum yang lebih banyak menguraikan peraturan di bidang Pasar Modal," kata Piter dalam eksepsinya dikutip AKURAT.CO, Minggu (4/4/2021).

Ia menjelaskan, terdapat 117 emiten dalam portofolio PT. AJS yang disebutkan dibeli Piter dalam Surat Dakwaan Penuntut Umum. Namun tidak diuraikan sama sekali saham mana yang dibeli atau nominee darinya. Surat dakwaan tersebut juga tidak menguraikan dari mana masing-masing saham tersebut didapat.

"Jadi sungguh tidak masuk akal jika dikatakan seluruh saham tersebut dikatakan dibeli dari saya atau nominee saya. Apa buktinya? Apakah ada aliran uangnya ke saya atau nominee saya? Kalau dikatakan seluruh saham tersebut dibeli dari saya, tentu saya sudah masuk dalam 20 besar orang terkaya di Indonesia," ujarnya.

Disebutkan pula dalam dakwaan JPU bahwa PT. AJS mengalami kerugian sebesar Rp 16 Triliun lebih. Namun sekali lagi JPU tidak dapat membuktikan bahwa uang tersebut mengalir kepada Piter Rasiman.

Padahal, kata dia, sampai saat ini PT. AJS masih memiliki saham-saham tersebut. Saham-saham masih memiliki nilai bahkan harganya cenderung naik saat ini. Sehingga apabila ada penurunan nilai, tentu masih bersifat unrealized loss atau potential loss sepanjang saham tersebut belum dijual. Loss, namun malah dianggap sudah merugikan Negara.

Kini banyak ahli pasar modal sampai Ketua BEI sudah mulai 'berteriak' melalui berbagai media massa, menyebutkan bahwa Unrealized Loss bukanlah kerugian. Karena kerugian baru akan terjadi apabila saham tersebut sudah dijual dengan nilai lebih rendah dari perolehannya. Maka sepanjang belum dijual maka belum dapat dikatakan sebagai kerugian mengingat saham-saham tersebut masih memiliki potensi untuk naik lagi nilainya.

"Begitu juga yang terjadi dalam perkara PT. AJS ini, yaitu PT. AJS belum mengalami kerugian karena saham-saham tersebut masih dimiliki."

Ia menuliskan, bahwa kegemaran Kejaksaan Agung melakukan proses penyidikan akhir-akhir ini terhadap beberapa perusahaan BUMN yang juga menyeret banyak investor pasar modal sangat meresahkan dan pada akhirnya akan merusak bursa efek, sehingga terjadi kepanikan di masyarakat.

"Saya sangat khawatir proses penegakan hukum telah membuat para investor takut untuk melakukan investasi, utamanya berinvestasi pada perusahaan BUMN. Dan akan muncul stigma bahwa apabila membeli saham perusahaan BUMN dapat terseret kasus korupsi karena dianggap telah merugikan negara," ujarnya.

Berdasarkan pengamatannya, PT. AJS dinyatakan mulai mengalami gagal bayar pada bulan Oktober 2018, yaitu saat nilai investasi PT. AJS masih sangat bagus dan sebenarnya masih bisa digunakan untuk membayar klaim. Kemudian apabila mencermati pergerakan harga saham-saham milik PT. AJS tersebut pada akhir tahun 2020 atau awal tahun 2021, sebagian besar saham telah mengalami kenaikan nilai secara pesat.

"Bahkan akan sangat menguntungkan apabila dijual, lalu mengapa direksi belum juga tidak menggunakan kesempatan tersebut untuk membayar para nasabah? Ada apa? Yang patut digaris bawahi, kenaikan harga saham yang dimiliki PT. AJS semakin menunjukkan bahwa PT. AJS tidak bisa dikatakan mengalami kerugian mengingat pergerakan nilai saham yang terus naik," tulis Piter.

Tindakan Kejaksaan Agung yang secara brutal menyatakan adanya tindak pidana korupsi pada PT. AJS yang disertai dengan melakukan suspend serta menyita saham-saham dalam Portofolio PT. AJS, justru semakin menyebabkan kerugian pada masyarakat/nasabah PT. AJS.

"Jadi sekali lagi saya harus sampaikan bahwa Kejaksaan Agunglah yang seharusnya bertanggung jawab atas kerugian yang diderita para nasabah PT. AJS, karena saham-saham telah disita dan di-suspend sehingga PT. AJS tidak dapat menjual saham-sahamnya," tandasnya. []

Piter Rasiman Jiwasraya OJK BEI

■ Editor: Melly Kartika Adelia

Digugat Perwira Polri soal Produk Asuransi Jiwa, Ini Kata AIA

Rina Anggraeni · Minggu, 04 April 2021 - 14:40:00 WIB



Perwira Polri Ajun Kombes Pol AKBP Sutomo menggugat AIA Financial ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. (Foto: Ist)

JAKARTA, iNews.id - Perwira Polri Ajun Kombes AKBP Sutomo menggugat **AIA Financial** ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan (PN Jaksel). Kerugian akibat produk asuransi jiwa tersebut ditaksir mencapai Rp500 juta.

Chief Marketing Officer PT AIA Financial Lim Chet Ming mengklaim, seluruh tenaga pemasar telah melaksanakan pekerjaannya dengan baik sesuai ketentuan yang berlaku. Dalam kasus Sutomo, kata dia, syarat dan ketentuan Polis Maxi Personal telah diinformasikan dan disetujui pemegang polis.

"Pada ilustrasi yang ditandatangani oleh beliau, tercantum keterangan terperinci mengenai biaya-biaya, termasuk biaya akuisisi dan nilai investasi yang tidak dijamin karena mengikuti kondisi pasar modal," katanya, Minggu (4/4/2021).

Menurut Lim, pemegang polis telah memahami dan menyetujui seluruh ketentuan polis. AIA Financial, kata dia, juga memberikan waktu kepada nasabah untuk mempelajari produk asuransi yang akan dibeli (*free look period*) dimana dalam kurun waktu tersebut nasabah dapat membatalkan polisnya.

"Penjelasan dalam *welcome call* diterima oleh Bapak Sutomo selaku pemegang polis dan tidak mengajukan keberatan atau sanggahan apa pun," kata Lim.

Editor : Rahmat Fiansyah

16. Restrukturisasi polis Jiwasraya ditargetkan rampung 31 Mei 2021 [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 04-04-2021

Restrukturisasi polis Jiwasraya ditargetkan rampung 31 Mei 2021

Minggu, 04 April 2021 / 10:01 WIB



ILUSTRASI. Kantor pusat PT Asuransi Jiwasraya Jakarta.

Reporter: Ferrika Sari | Editor: Anna Suci Perwitasari

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwasraya (Persero) terus mempercepat program restrukturisasi polis yang masih berjalan. Setelah itu, polis di migrasi atau dipindahkan ke IFG Life yang merupakan anak usaha dari Indonesia Financial Group (IFG).

"Jika tak ada halangan, kami optimis proses migrasi polis dari Jiwasraya ke IFG Life bisa dilakukan pada 31 Mei 2021, atau bertepatan dengan batas akhir dari waktu yang ditargetkan terkait pelaksanaan program restrukturisasi," kata Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya, R. Mahelan Prabantarkiso dalam keterangan resmi yang diterima Kontan.co.id, Rabu (31/4).

Seiring berjalannya waktu, ia juga meminta maaf karena program tersebut belum bisa memuaskan semua pihak. Oleh karena itu, ia meminta pemegang polis mau mengikutinya karena program ini telah diputuskan bersama dan dinilai menjadi solusi terbaik untuk menghindari kerugian yang lebih besar ke depannya.

Seperti yang diketahui, program restrukturisasi polis merupakan program yang diinisiasi oleh pemerintah yaitu Kementerian BUMN dan Kementerian Keuangan (Kemenkeu) selaku pemegang saham Jiwasraya guna menyelesaikan sengketa masalah yang terjadi pada perusahaan selama satu dekade terakhir.

Untuk menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya dan melakukan migrasi ke IFG Life, pemerintah telah menyiapkan dana sebesar Rp 22 triliun yang bersumber dari Penyertaan Modal Negara (PMN) dan Rp 4,7 triliun dari upaya *fund raising* IFG selaku induk usaha IFG Life.

Forum Komunikasi

Sebelumnya, Jiwasraya dan Forum Nasabah Korban Jiwasraya (FNKJ) sepakat untuk membentuk forum komunikasi agar memudahkan menyampaikan aspirasi dan keluhan dari para nasabah. Seorang nasabah, Ana Rustiana menyebut jalur komunikasi secara langsung tersebut dapat menjadi forum yang efektif untuk mengurai permasalahan di Jiwasraya.

Selain itu, nasabah juga menuntut beberapa hal kepada manajemen mulai dari penghentian proses sosialisasi restrukturisasi sebelum tercapai kesepakatan. Dari situ, nasabah menginginkan kesepakatan kedua belah pihak memiliki kekuatan hukum.

Kemudian menghentikan cara-cara yang intimidasi dalam menyampaikan opsi penyelesaian kepada nasabah. Serta tidak menghentikan pembayaran anuitas kepada para pensiunan, baik pensiunan yang berasal dari korporasi, maupun pensiunan ritel.