



Jumat, 9 April 2021

1. **Generali dan Bank Sumut Kerja Sama Bancassurance**
Investor Daily, page 23 / 09-04-2021

Generali dan Bank Sumut Kerja Sama *Bancassurance*

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) dan PT Bank Sumut mengumumkan kerja sama strategis terkait pemasaran asuransi melalui kanal *bancassurance*. Hal itu diwujudkan lewat peluncuran produk asuransi jiwa tradisional bernama Cemerlang.

Produk asuransi Cemerlang sudah mulai dipasarkan oleh Bank Sumut sejak 1 Februari 2021. Produk itu merupakan asuransi jiwa tradisional dengan manfaat perlindungan pasti hingga lebih dari 1.000 kali premi bulanan, apabila terjadi risiko dan menjamin 110% premi yang dibayarkan nasabah kembali di akhir masa pertanggungan.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengungkapkan, pihaknya siap melakukan ekspansi bisnis di setiap saluran distribusi, salah satunya menjalin kerjasama *bancassurance* baru dengan Bank Sumut di awal tahun ini. Sebagai bank pembangunan daerah (BPD), Bank Sumut memiliki jangkauan luas khususnya untuk wilayah Sumatera Utara dan sekitarnya.

“Melalui produk Cemerlang dengan premi terjangkau dan masa

bayar yang relatif singkat, hanya 8 tahun, produk Cemerlang mampu menjawab kebutuhan proteksi nasabah Bank Sumut. Selain itu, produk ini juga sangat cocok untuk generasi milenial saat ini yang menginginkan asuransi dengan harga terjangkau dan kepastian proteksi,” terang dia melalui siaran pers, Kamis (8/4).

Direktur Utama Bank Sumut Muchammad Budi Utomo menyampaikan, pihaknya sangat mengapresiasi kolaborasi strategis tersebut. Perseroan optimis seiring dengan tumbuhnya kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi asuransi, produk Cemerlang mampu meningkatkan penetrasi asuransi di wilayah Sumatera Utara.

“Kerja sama ini juga merupakan upaya kami untuk menghadirkan solusi finansial satu atap pada nasabah Bank Sumut, untuk berbagai kebutuhannya. Karena itu kami menyambut baik kerja sama dengan Generali Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang sudah berpengalaman dan melakukan banyak inovasi untuk masyarakat baik dari segi produk maupun dari layanan,” papar dia. (pri)

2. Perhatikan Hal Ini Sebelum Beli Asuransi!

[Detik.com](https://www.detik.com) / 08-04-2021

Perhatikan Hal Ini Sebelum Beli Asuransi!

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Kamis, 08 Apr 2021 19:16 WIB

3 komentar

SHARE   



Ilustrasi/Foto: Getty Images/iStockphoto/eternalcreative

Jakarta - Beberapa waktu lalu ramai nasabah sebuah perusahaan asuransi yang merasa tertipu dengan produk yang mereka beli. Produk tak sesuai dengan yang dijanjikan oleh agen yang hanya menjelaskan potensi keuntungan, bukan menjelaskan risiko yang akan dihadapi.

Sharia, Government Relations and Community Investment Director Prudential Indonesia Nini Sumohandoyo mengungkapkan untuk masyarakat yang ingin membeli produk asuransi baik konvensional maupun syariah harus aktif menanyakan secara lengkap kepada agen yang menawarkan.

Dia menyebutkan sebelum membeli produk pastikan jika tenaga pemasar sudah memiliki lisensi baik dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI).

Menurut dia, di Prudential Indonesia tenaga pemasar dipastikan sudah berlisensi dan mengikuti semua *training* keagenan dan mengikuti kode etik yang ditetapkan.

"Calon nasabah juga bisa menanyakan kepada agen, apakah lisensi anda masih valid? Tanyakan terus nggak apa-apa sampai mengerti. Sering kejadian nasabah nggak enak hati karena dianggap nggak mengerti. Lho kalau nggak mengerti memang kenapa? Karena itu nasabah harus tanya sampai tuntas ke agen atau ke *call center*-nya," kata Nini, Kamis (8/4/2021).

Nini menambahkan calon nasabah juga harus menanyakan tentang hak dan kewajiban, manfaat dan risiko yang akan didapatkan ketika membeli produk asuransi ini.

3. MNC Life Beri Penghargaan kepada Agen Terbaik
[Okezone.com](https://okezone.com) / 08-04-2021

MNC Life Beri Penghargaan kepada Agen Terbaik

Oktiani Endarwati, Jurnalis · Kamis 08 April 2021 18:45 WIB



MNC Life Beri Penghargaan ke Agen Terbaik (Foto: Tangkapan Layar)



A A A

JAKARTA - **MNC Life** kembali menyelenggarakan Champion Award Night (CAN) tahun 2021 secara virtual.

Direktur Sales & Marketing MNC Life Febriyani Sjojfan Yahya mengatakan, ajang ini merupakan pemberian penghargaan kepada agen terbaik dari berbagai kategori. Acara ini rutin diselenggarakan setiap tahun.

"Ini sebagai bentuk apresiasi kami kepada para agen pemasaran MNC Life atas hasil kerja kerasnya selama tahun 2020," ujarnya di iNews Tower, Jakarta, Kamis (8/4/2021).

Febriyani melanjutkan, pangsa pasar asuransi jiwa di Indonesia masih sangat luas. Data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) akhir tahun 2020 menunjukkan bahwa dari penduduk Indonesia yang sebesar 270 juta jiwa, hanya 17 juta jiwa yang baru punya polis asuransi jiwa.

"Ini artinya baru sekitar 6% saja yang terproteksi dari asuransi jiwa. Sehingga masih sangat besar peluang kita, para agen MNC Life memberikan perencanaan keuangan dan perlindungan bagi keluarga Indonesia," tuturnya.

4. Bank DBS Indonesia dan Manulife Kerjasama Tiga Investasi Baru [Edisedan.com](https://edisedan.com) / 08-04-2021

Bank DBS Indonesia dan Manulife Kerjasama Tiga Investasi Baru

🕒 Kamis, 08 April 2021 | 12:36



BANK DBS INDONESIA DAN MANULIFE INDONESIA, KAMIS (8/4/2021) MENJUMPAKAN PELUNCURAN TIGA ALTERNATIF DANA INVESTASI TERBARU UNTUK PRODUK ASURANSI. ALTERNATIF INVESTASI BARU INI MENEMPATKAN DANA INVESTASI PADA INSTRUMEN PENDAPATAN TETAP DAN SAHAM. (FOTO DOKUMENTASI)

EDISEMEDAN.com, JAKARTA - Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia melakukan kerjasama tiga alternatif dana investasi terbaru dalam memenuhi kebutuhan keuangan nasabah yang semakin berkembang.

Tiga investasi baru tersebut adalah untuk produk asuransi unit link MiTreasure Ultimate Protection [MITUP], MiTreasure Optimax Protection [MITOP] dan MiWealth Protection [MWP], yaitu Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD), Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD), dan Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD).

Alternatif investasi baru ini menempatkan dana investasi pada instrumen pendapatan tetap dan saham.

"Kami senantiasa memenuhi kebutuhan nasabah sesuai dengan portfolio investasi mereka. Nasabah dan keluarga Indonesia memiliki kesempatan untuk merencanakan serta melakukan diversifikasi aset investasinya melalui ketiga pilihan dana investasi baru yang telah tersedia pada produk asuransi mitra kami, Manulife Indonesia," ujar Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia, Paulus Sutisna dalam siaran persnya hari ini, Kamis (8/4/2021).

Hal senada disampaikan Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland. Ia menyebutkan, ada kebutuhan yang kuat di antara masyarakat Indonesia akan perlindungan finansial, terutama untuk jangka panjang.



Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland

"Kami mendengarkan nasabah kami dengan seksama dan menanggapi kebutuhan itu. Bersama Bank DBS Indonesia, kami berinovasi dan menawarkan pilihan investasi baru bagi nasabah untuk memberikan ketenangan pikiran. Dengan tiga pilihan investasi baru, nasabah dan keluarga Indonesia dapat menikmati kesempatan untuk memaksimalkan perencanaan keuangan mereka," ujar Charland.

Dijelaskannya, Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD) menempatkan dana investasinya pada obligasi pemerintah Indonesia dengan tenor pendek dan memiliki strategi pengelolaan yang mengedepankan stabilitas serta menjaga tingkat volatilitas.

Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD) dan Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) mengalokasikan dana investasinya pada instrumen saham.

MDETGD menawarkan potensi pertumbuhan dari saham-saham di sektor teknologi yang berkembang secara pesat dengan semakin luasnya pemanfaatan dan penerapan teknologi masa depan, seperti 5G, electric vehicle, artificial intelligence, cloud computing, dan internet of things.

Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) memberikan peluang bagi para nasabah untuk menikmati peluang dari laju transformasi ekonomi China, dengan berinvestasi di pasar modal China, di tengah 'new economy' China yang berpotensi diuntungkan dari tren digitalisasi, urbanisasi, peningkatan konsumsi, automasi, dan layanan kesehatan.

Ekonomi China telah berkembang pesat dan menjadikan negara ini sebagai negara dengan perekonomian terbesar kedua di dunia setelah Amerika Serikat. Dengan tren pertumbuhan saat ini, ekonomi China diperkirakan akan melampaui Amerika di tahun 2028.

Saat ini China berada pada fase transformasi ekonomi. Sebelumnya, pertumbuhan ekonomi China mengandalkan sektor manufaktur, kemudian beralih menuju ekonomi yang lebih terkini dan inovatif sehingga mengandalkan sektor jasa sebagai motor pertumbuhan ekonomi.

Peluncuran ini sekaligus memperkuat kemitraan DBS dan Manulife yang telah berlangsung sejak tahun 2016. Kemitraan Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia telah menghadirkan rangkaian produk, mulai dari unit link, asuransi jiwa hingga asuransi kesehatan. **[red]**

5. **Hadiri Champion Award Night MNC Life, HT: Potensi Pasar Asuransi Jiwa Sangat Besar**
[Inews.id](https://www.inews.id) / 08-04-2021

Hadiri Champion Award Night MNC Life, HT: Potensi Pasar Asuransi Jiwa Sangat Besar

Oktiani Endarwati · Kamis, 08 April 2021 · 19:18:00 WIB



Executive Chairman MNC Group Hary Tanoesoedibjo (HT) saat menghadiri Champion Award Night (CAN) 2021 MNC Life secara virtual, Kamis (8/4/2021). (Foto: MPI/Oktiani Endarwati)

JAKARTA, iNews.id - **MNC Life** menyelenggarakan Champion Award Night (CAN) tahun 2021. Ajang yang digelar secara virtual ini merupakan bentuk apresiasi kepada para agen pemasaran MNC Life atas kerja keras selama tahun lalu.

"Saya senang sekali dan mengucapkan selamat kepada para pemenang. Ini merupakan salah satu apresiasi dari MNC Life dan juga menjadi motivasi bagi yang lain untuk bisa berprestasi di kemudian hari," ujar Executive Chairman MNC Group **Hary Tanoesoedibjo** (HT), Kamis (8/4/2021).

Hary mengatakan, penetrasi pasar industri **asuransi jiwa** di Indonesia masih kecil. Dari 270 juta penduduk, baru 17 juta yang tercakup asuransi jiwa. "Baru sekitar 6 persen. Jadi memang pasarnya sangat terbuka lebar," ucapnya.

HT menuturkan, pertumbuhan industri asuransi tidak terlepas dari jumlah penduduk. Potensi tersebut kian besar mengingat populasi Indonesia bertambah 3-4 juta setiap tahun. Apalagi, mayoritas penduduk berusia produktif.

"Jadi kalau penetrasi masih rendah tentunya potensi sangat tinggi, dan di Indonesia (penetrasi) masih rendah," kata HT.

Tak hanya populasi, industri asuransi jiwa juga tidak terlepas dari pertumbuhan ekonomi. Saat ini pendapatan per kapita masyarakat Indonesia sekitar 4.000 dolar AS per tahun. Seiring kenaikan pendapatan per kapita masyarakat, maka industri asuransi akan ikut bertumbuh.

"Jumlah kelas menengah ke bawah masih sangat besar. Artinya, ketika masyarakat menengah ke bawah ini kesejahteraan meningkat, tentunya ini akan mempercepat pertumbuhan dari industri asuransi jiwa," ucapnya.

Editor : Rahmat Fiansyah

TAG : **mnc life** **asuransi jiwa** **hary tanoesoedibjo**

6. Saksi Ahli: Penyitaan Premi Nasabah Wanaartha Melanggar Hukum [Investor.id](#) / 08-04-2021



Nasabah Wanaartha Life

Saksi Ahli: Penyitaan Premi Nasabah Wanaartha Melanggar Hukum

Kamis, 8 April 2021 | 04:42 WIB
Prisma Ardianto (prisma.ardianto@beritasatunmedia.com)

JAKARTA, investor.id - Sidang Keberatan terkait penyitaan dana nasabah PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life) terkait kasus di PT Asuransi Jiwasraya (Persero) masih berlanjut. Saksi ahli pidana menyatakan bahwa penyitaan itu melanggar hukum dan merugikan para nasabah sebagai pihak ketiga yang beritikad baik.

Associate Profesor di Bidang Hukum Pidana dari Fakultas Hukum Universitas Indonesia (UI) yang dipercayakan sebagai Saksi Ahli Pidana Heru Susetyo memaparkan isi Pasal 19 ayat (1) Undang-undang (UU) Nomor 31/1999 tentang pemberantasan Tindak Pidana Korupsi. Dia menerangkan, apabila putusan perampasan barang pihak ketiga (nasabah) yang beritikad baik dijatuhkan maka pihak ketiga tersebut dapat mengajukan surat keberatan kepada pengadilan yang bersangkutan.

Heru menambahkan, pihak ketiga yang beritikad baik mendapat perlindungan hukum berkaitan dengan barang bukti yang dinyatakan dirampas untuk negara dalam perkara korupsi. Hal itu seperti yang ditegaskan dalam Pasal 19 UU 20/2001 tentang perubahan atas UU 31/1999 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi.

"Pada intinya ketentuan tersebut mengatur bahwa perampasan barang-barang bukan kepunyaan terdakwa tidak dijatuhkan, apabila hak-hak pihak ketiga yang beritikad baik akan dirugikan, pihak ketiga yang beritikad baik dapat mengajukan keberatan kepada pengadilan," kata dia melalui siaran pers, Selasa (6/4).

Heru pun menilai, telah terjadi pelanggaran terhadap hak-hak pihak ketiga. Pihak ketiga telah menjadi korban dari proses penegakan hukum yang *unfair* dan *flawed* (*criminal justice system*). Pihak ketiga tersebut tidak diminta keterangan baik selama proses penyidikan maupun proses pemeriksaan di persidangan.

Hal itu terbukti saat pihak ketiga tersebut bukan sebagai saksi, bukan pula sebagai terdakwa, serta bukan juga sebagai *nominee* sesuai dengan berkas perkara. Dengan begitu, tidak ada jalan bagi pihak ketiga untuk menjelaskannya di muka persidangan.

"Penyitaan ini sewenang-wenang dan mencederai pihak ketiga dan telah terjadi kesewenang-wenangan dan pelanggaran hak para korban. Penegakan hukum tidak boleh dilakukan dengan cara melanggar hukum," tegas Heru.

Dia menerangkan, keberatan adalah hak dan sekaligus upaya hukum dari pihak ketiga yang beritikad baik. Pihak ketiga yang dimaksud adalah bukan pelaku kejahatan, tidak terlibat di dalam tindakan pidana korupsi, tidak mengetahui dan mendapatkan pemberitahuan terlebih dahulu akan adanya proses penyitaan/perampasan. Sehingga wajar dalam kasus itu Pemegang Polis Wanaartha termasuk di dalam kategori pihak ketiga yang beritikad baik.

Pendapat dari Heru itu sekaligus menguatkan pendapat dari Saksi Ahli Asuransi Irvan Rahardjo pada persidangan sebelumnya. Irvan mengungkapkan, penyitaan yang dilakukan oleh Kejaksaan seharusnya dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bidang Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) sebagai institusi yang menaungi industri keuangan asuransi.

"Saya juga sangat menyayangkan dampak yang terjadi bagi para pemegang polis Wanaartha yang turut terbawa-bawa dalam kasus ini, seharusnya dana premi yang ada di dalam perusahaan asuransi seperti Wanaartha tidak bisa disita, kendati pemegang polis sudah melakukan pembayaran premi kepada perusahaan asuransi dan kemudian dicatat sebagai penerimaan premi, tidak serta-merta kemudian dana tersebut menjadi aset milik Wanaartha dan bisa disita, di dalam laporan keuangan itu jelas tercatat sebagai premi," demikian papar Irvan.

Adapun duduk perkara sidang keberatan itu adalah karena dana pemegang polis Wanaartha yang ikut disita dalam kasus Jiwasraya dengan terdakwa Benny Tjokrosaputro dan Heru Hidayat. Kejaksaan Agung (Kejagung) dalam penelusuran kasus mensinyalir bahwa dana tersebut merupakan milik salah satu tersangka.

Namun juga diketahui Wanaartha sebagai lembaga keuangan asuransi yang dipercaya dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Perseroan hingga saat ini tidak pernah ditetapkan sebagai tersangka dalam kasus tersebut dan hanya diminta keterangan sebagai saksi.

Ketua Forum Nasabah Wanaartha (Forsawa) Bersatu Parulian Sipahutar menuturkan, pihaknya berharap sebagai pihak ketiga yang beritikad baik, Hakim dapat melihat bahwa para pemegang polis sangat dirugikan. Sudah lebih dari 1 tahun tidak mendapatkan manfaat apapun dari Wanaartha. Tepatnya sejak Maret 2020, setiap bulannya para nasabah hanya menerima surat dari Wanaartha yang menjelaskan ketidakmampuan membayar hak nasabah karena aset disita dan sedang mengupayakan melalui proses hukum.

"Sementara kami pemegang polis yang mempercayakan dana hari tua kami di asuransi yang dilindungi dan diawasi OJK menderita dan kesulitan. Tidak adil rasanya, besar harapan kami Majelis Hakim yang dimuliakan mengerti penderitaan kami dan mengembalikan dana nasabah kepada kami," ungkap Parulian.

Dia menambahkan, uang yang disetorkan para nasabah sebagai premi merupakan uang sah dan halal. Nasabah tidak layak menanggung beban jika kemudian uang yang disetorkan sebagai premi itu disinyalir digunakan untuk tindakan melawan hukum.

"Kita bisa melihat kasus First Travel yang terjadi dimana banyak calon Jemaah haji yang sudah menyetorkan dananya namun akhirnya dananya dirampas negara. Keadilan harus ditegakkan bagi seluruh rakyat Indonesia, khususnya bagi kami masyarakat kecil," tandas dia.

Editor : **Gora Kunjana** (gora_kunjana@investor.co.id)

7. Saksi Ahli: Penegakan Hukum Tak Boleh Melanggar Hukum Investor.id / 08-04-2021



Aksi protes para nasabah WanaArthaLife. Foto: IST

KASUS WANAARTHA

Saksi Ahli: Penegakan Hukum Tak Boleh Melanggar Hukum

Korwil, 8 April 2021 | 10:40 WIB
Investor Dolly

JAKARTA, investor.id – Heru Susetyo SH LLM PhD, Associate Profesor di Bidang Hukum Pidana dari Fakultas Hukum Universitas Indonesia (UI) menyatakan bahwa upaya untuk menegakkan hukum tidak boleh dilakukan dengan melanggar hukum.

Hal itu dikemukakan Prof Heru Susetyo saat menjadi saksi ahli sidang keberatan kasus nasabah WanaArtha Life yang digelar Selasa (6/4/2021).

Sidang keberatan diajukan Forsawa Bersatu dengan Kuasa Hukum Nixon Sipahutar SH MBA.

Sidang Keberatan hari itu merupakan rangkaian dari sidang-sidang keberatan sebelumnya yang telah menghadirkan Saksi Ahli Asuransi Irvan Rahardjo SE MM dan juga Saksi Fakta Joseph Reinhart sebagai Sales Agency Director PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha).

Dalam persidangan tersebut Heru Susetyo ketika dimintakan pendapatnya mengenai permohonan keberatan yang diajukan oleh Forsawa Bersatu menyampaikan, "Keberatan adalah hak dan sekaligus upaya hukum dari Pihak Ketiga yang Bertitik Baik, bahwa pihak ketiga yang dimaksud adalah bukan pelaku kejahatan, tidak terlibat di dalam tindakan pidana korupsi, tidak mengetahui dan mendapatkan pemberitahuan terlebih dahulu akan adanya proses penyalan perampasan. Sehingga wajar dalam kasus ini Pemegang Polis Wanaartha termasuk di dalam kategori Pihak Ketiga yang Bertitik Baik".

Heru menambahkan dengan mengutip Pasal 19 ayat (1) Undang-undang Nomor 31 Tahun 1999 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi (UU No. 31/1999),

"Apabila putusan perampasan barang pihak ketiga yang bertitik baik dijatuhkan maka pihak ketiga tersebut dapat mengajukan surat keberatan kepada pengadilan yang bersangkutan. Pihak ketiga yang bertitik baik mendapat perlindungan hukum berkaitan dengan barang bukti yang dinyatakan dirampas untuk negara dalam perkara korupsi sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 19 Undang-undang nomor 20 tahun 2001 tentang perubahan atas Undang-undang Nomor 31 Tahun 1999 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi. Pada intinya ketentuan tersebut mengatur bahwa perampasan barang-barang bukan kepunyaan terdakwa tidak dijatuhkan, apabila hak-hak pihak ketiga yang bertitik baik akan dirugikan, pihak ketiga yang bertitik baik dapat mengajukan keberatan kepada pengadilan".

Sebagaimana diketahui, dana pemegang polis Wanaartha saat ini turut disita dalam kasus Jiwaraya dengan terdakwa Benny Tjokrosaputo dan Heru Hidayat dikarenakan disinyalir dana tersebut merupakan milik Benny Tjokrosaputo. Namun juga diketahui Wanaartha sebagai lembaga keuangan asuransi yang dipercaya dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga saat ini tidak pernah diletakkan sebagai tersangka dalam kasus tersebut dan hanya diminta keterangan saja sebagai Saksi.

Dalam kaitannya dengan hal ini, Prof Heru menyampaikan, "Telah terjadi pelanggaran terhadap hak-hak pihak ketiga. Pihak ketiga telah menjadi korban dari proses **penegakan hukum yang unfair + flawed (criminal justice system)**, pihak ketiga tersebut tidak diminta keterangan baik selama proses penyidikan maupun proses pemeriksaan di persidangan. Hal ini terbukti dimana pihak ketiga tersebut bukan sebagai saksi, bukan pula sebagai terdakwa, serta bukan pula sebagai Nominee sesuai dengan berkas perkara, sehingga tidak ada jalan bagi pihak ketiga untuk menjelaskannya di muka persidangan. Penytiaan ini sewenang-wenang dan mencederai Pihak Ketiga dan Telah terjadi kesewenang-wenangan dan pelanggaran hak para korban". "Penegakan hukum tidak boleh dilakukan dengan cara melanggar hukum," tegasnya.



Pemegang asuransi Irvan Rahardjo. Foto: IST

Pendapat Saksi Ahli Heru Susetyo juga menguatkan pendapat dari, Saksi Ahli Asuransi Irvan Rahardjo SE MM yang di persidangan sebelumnya menyatakan, "Penytiaan yang dilakukan oleh Kejaksaan seharusnya dilakukan oleh OJK IKNB sebagai institusi yang menaungi industri keuangan asuransi."

"Saya juga sangat menyayangkan dampak yang terjadi bagi para pemegang polis Wanaartha yang turut terbawa-bawa dalam kasus ini, seharusnya dana premi yang ada di dalam Perusahaan Asuransi seperti Wanaartha tidak bisa disita, kendati pemegang polis sudah melakukan pembayaran premi kepada perusahaan asuransi dan kemudian dicatat sebagai penerimaan premi, tidak serta-merta kemudian dana tersebut menjadi aset milik Wanaartha dan bisa disita, di dalam Laporan Keuangan itu jelas tercatat sebagai premi".

Bilamana perusahaan asuransi bersalah, seharusnya yang diberikan adalah sanksi ataupun penalty dari OJK IKNB sebagai Lembaga yang berwenang dan mengawasi perusahaan asuransi.

Adapun hingga saat ini OJK belum mengenakan saksi ataupun penalti kepada Wanaartha. Saksi Ahli Irvan juga menyampaikan pendapatnya dalam persidangan lalu, "Proses penytiaan yang telah terjadi tidak sah dikarenakan tidak dilakukan oleh pihak yang seharusnya dan harus dikembalikan segera untuk kepentingan pemegang polis dan bagi kesehatan perusahaan asuransi serta bagi kelangsungan dunia perasuransian di Indonesia karena terdapat dampak sistemik akibat dari penytiaan yang dilakukan ini".

Tak mendapat manfaat



Perjuangan Nasabah WanaArtha mencari keadilan

Parulan Sipahutar, Ketua Forsawa Bersatu dalam keterangan yang diterima Kamis (8/4/2021) menyatakan harapannya sebagai pihak ketiga yang bertitik baik, Hakim dapat melihat bahwa pihaknya selaku Pemegang Polis sangat dirugikan. Sudah lebih dari 1 tahun tidak mendapatkan manfaat apa-apa dari Wanaartha, sejak Maret 2020 setiap bulannya hanya menerima surat dari Wanaartha menjelaskan bahwa Wanaartha tidak bisa membayar karena dana disita dan sedang berupaya hukum.

"Sementara kami Pemegang Polis yang mempercayaikan dana hari tua kami di asuransi yang dilindungi dan diawasi OJK menderita dan kesulitan. Tidak adil rasanya, besar harapan kami Majelis Hakim yang dimuliakan mengerti penderitaan kami dan mengembalikan dana nasabah kepada kami," papar Parulan.

Ia menambahkan bahwa dirinya sebagai pihak ketiga tidak tahu menahu akan kasus yang terjadi di belakang ini, dan tidak terlibat, tapi mengapa harus menderita.

Sementara, tandas dia, uang yang disetorkan sebagai premi merupakan uang yang sah dan halal milik Pemegang Polis, bilamana kemudian disinyalir digunakan untuk tindakan yang melawan hukum, apakah berarti nasabah yang tidak tahu menahu ini harus menanggung hukuman.

"Bahkan mungkin saja dirampas untuk Negara, kita bisa melihat kasus First Travel yang terjadi dimana banyak calon Jemaah haji yang sudah menyertorkan dananya namun akhirnya dananya dirampas negara. Keadilan harus ditegakkan bagi seluruh rakyat Indonesia, khususnya bagi kami masyarakat kecil", katanya.

Editor : Gora Kunjana (gora_kunjana@investor.co.id)

8. Bank DBS Indonesia dan Manulife Hadirkan Tiga Alternatif Investasi Baru [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 08-04-2021

Bank DBS Indonesia dan Manulife Kerjasama Tiga Investasi Baru

🕒 Kamis, 08 April 2021 | 12:36



BANK DBS INDONESIA DAN MANULIFE INDONESIA, KAMIS (8/4/2021) MENJUMPAKAN PELUNCURAN TIGA ALTERNATIF DANA INVESTASI TERBARU UNTUK PRODUK ASURANSI ALTERNATIF INVESTASI BARU INI MENEMPATKAN DANA INVESTASI PADA INSTRUMEN PENDAPATAN TETAP DAN SAHAM. (FOTO DOKUMENTASI)

EDISIMEDAN.com, JAKARTA - Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia melakukan kerjasama tiga alternatif dana investasi terbaru dalam memenuhi kebutuhan keuangan nasabah yang semakin berkembang.

Tiga investasi baru tersebut adalah untuk produk asuransi unit link MiTreasure Ultimate Protection [MITUP], MiTreasure Optimax Protection [MITOP] dan MiWealth Protection [MWP], yaitu Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD), Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD), dan Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD).

Alternatif investasi baru ini menempatkan dana investasi pada instrumen pendapatan tetap dan saham.

"Kami senantiasa memenuhi kebutuhan nasabah sesuai dengan portfolio investasi mereka. Nasabah dan keluarga Indonesia memiliki kesempatan untuk merencanakan serta melakukan diversifikasi aset investasinya melalui ketiga pilihan dana investasi baru yang telah tersedia pada produk asuransi mitra kami, Manulife Indonesia," ujar Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia, Paulus Sutisna dalam siaran persnya hari ini, Kamis (8/4/2021).

Hal senada disampaikan Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland. Ia menyebutkan, ada kebutuhan yang kuat di antara masyarakat Indonesia akan perlindungan finansial, terutama untuk jangka panjang.



Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland

"Kami mendengarkan nasabah kami dengan seksama dan menanggapi kebutuhan itu. Bersama Bank DBS Indonesia, kami berinovasi dan menawarkan pilihan investasi baru bagi nasabah untuk memberikan ketenangan pikiran. Dengan tiga pilihan investasi baru, nasabah dan keluarga Indonesia dapat menikmati kesempatan untuk memaksimalkan perencanaan keuangan mereka," ujar Charland.

Dijelaskannya, Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD) menempatkan dana investasinya pada obligasi pemerintah Indonesia dengan tenor pendek dan memiliki strategi pengelolaan yang mengedepankan stabilitas serta menjaga tingkat volatilitas.

Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD) dan Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) mengalokasikan dana investasinya pada instrumen saham.

MDETGD menawarkan potensi pertumbuhan dari saham-saham di sektor teknologi yang berkembang secara pesat dengan semakin luasnya pemanfaatan dan penerapan teknologi masa depan, seperti 5G, electric vehicle, artificial intelligence, cloud computing, dan internet of things.

Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) memberikan peluang bagi para nasabah untuk menikmati peluang dari laju transformasi ekonomi China, dengan berinvestasi di pasar modal China, di tengah 'new economy' China yang berpotensi diuntungkan dari tren digitalisasi, urbanisasi, peningkatan konsumsi, automasi, dan layanan kesehatan.

Ekonomi China telah berkembang pesat dan menjadikan negara ini sebagai negara dengan perekonomian terbesar kedua di dunia setelah Amerika Serikat. Dengan tren pertumbuhan saat ini, ekonomi China diperkirakan akan melampaui Amerika di tahun 2028.

Saat ini China berada pada fase transformasi ekonomi. Sebelumnya, pertumbuhan ekonomi China mengandalkan sektor manufaktur, kemudian beralih menuju ekonomi yang lebih terkini dan inovatif sehingga mengandalkan sektor jasa sebagai motor pertumbuhan ekonomi.

Peluncuran ini sekaligus memperkuat kemitraan DBS dan Manulife yang telah berlangsung sejak tahun 2016. Kemitraan Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia telah menghadirkan rangkaian produk, mulai dari unit link, asuransi jiwa hingga asuransi kesehatan. **[red]**

9. **Manulife Gandeng Bank DBS Indonesia Kerja Sama Investasi Baru**
[Medanbisnisdaily.com](https://medanbisnisdaily.com) / 08-04-2021

Hari ini Pkl. 13:01 WIB • Dilihat 136 kali • <https://mdn.biz.id/o/132859/>

Manulife Gandeng Bank DBS Indonesia Kerja Sama Investasi Baru



Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia Ryan Charland. Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia, Kamis (8/4/2021) mengumumkan peluncuran tiga alternatif dana investasi terbaru untuk produk asuransi. Alternatif investasi baru ini menempatkan dana investasi pada instrumen pendapatan tetap dan saham. (istimewa)

Medanbisnisdaily.com-Medan. Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia kembali mengukuhkan komitmennya dalam memenuhi kebutuhan keuangan nasabah yang semakin berkembang. Hari ini, kedua perusahaan mengumumkan peluncuran tiga alternatif dana investasi terbaru untuk produk asuransi unit link MiTreasure Ultimate Protection [MITUP], MiTreasure Optimax Protection [MITOP], dan MiWealth Protection [MWP], yaitu Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD), Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD), dan Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD).

Alternatif investasi baru ini menempatkan dana investasi pada instrumen pendapatan tetap dan saham. "Kami berupaya untuk senantiasa memenuhi kebutuhan nasabah sesuai dengan portfolio investasi mereka. Nasabah dan keluarga Indonesia memiliki kesempatan untuk merencanakan serta melakukan diversifikasi aset investasinya melalui ketiga pilihan dana investasi baru yang telah tersedia pada produk asuransi mitra kami, Manulife Indonesia," ujar Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia, Paulus Sutisna dalam pers rilisnya, Kamis (8/4/2021).

Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, menambahkan, ada kebutuhan yang kuat di antara masyarakat Indonesia akan perlindungan finansial, terutama untuk jangka panjang.

"Kami mendengarkan nasabah kami dengan seksama dan menanggapi kebutuhan itu. Bersama Bank DBS Indonesia, kami berinovasi dan menawarkan pilihan investasi baru bagi nasabah untuk memberikan ketenangan pikiran. Dengan tiga pilihan investasi baru, nasabah dan keluarga Indonesia dapat menikmati kesempatan untuk memaksimalkan perencanaan keuangan mereka," ujar Charland.

Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD) menempatkan dana investasinya pada obligasi pemerintah Indonesia dengan tenor pendek dan memiliki strategi pengelolaan yang mengedepankan stabilitas serta menjaga tingkat volatilitas.

Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD) dan Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) mengalokasikan dana investasinya pada instrumen saham.

MDETGD menawarkan potensi pertumbuhan dari saham-saham di sektor teknologi yang berkembang secara pesat dengan semakin luasnya pemanfaatan dan penerapan teknologi masa depan, seperti 5G, electric vehicle, artificial intelligence, cloud computing, dan internet of things.

Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) memberikan peluang bagi para nasabah untuk menikmati peluang dari laju transformasi ekonomi Cina, dengan berinvestasi di pasar modal Cina, di tengah 'new economy' Cina yang berpotensi diuntungkan dari tren digitalisasi, urbanisasi, peningkatan konsumsi, automasi, dan layanan kesehatan.

Peluncuran ini sekaligus memperkuat kemitraan DBS dan Manulife yang telah berlangsung sejak tahun 2016. Kemitraan Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia telah menghadirkan rangkaian produk, mulai dari unit link, asuransi jiwa hingga asuransi kesehatan.

10. Bank DBS - Manulife Hadirkan Tiga Investasi Baru

[Wartaekonomi.co.id](https://www.wartaekonomi.co.id) / 08-04-2021

Bank DBS - Manulife Hadirkan Tiga Investasi Baru

Kamis, 08 April 2021, 21:30 WIB



Kredit Foto: Sufri Yuliardi

WE Online, Jakarta - Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia kembali mengukuhkan komitmennya dalam memenuhi kebutuhan keuangan nasabah yang semakin berkembang dengan peluncuran tiga alternatif dana investasi terbaru untuk produk asuransi unit link MiTreasure Ultimate Protection [MITUP], MiTreasure Optimax Protection [MITOP], dan MiWealth Protection [MWP], yaitu Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD), Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD), dan Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD). Alternatif investasi baru ini menempatkan dana investasi pada instrumen pendapatan tetap dan saham.

"Kami berupaya untuk senantiasa memenuhi kebutuhan nasabah sesuai dengan portfolio investasi mereka. Nasabah dan keluarga Indonesia memiliki kesempatan untuk merencanakan serta melakukan diversifikasi aset investasinya melalui ketiga pilihan dana investasi baru yang telah tersedia pada produk asuransi mitra kami, Manulife Indonesia," ujar Paulus Sutisna, Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia.

Sementara itu, perkembangan asuransi unit link di Indonesia semakin meningkat. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Oktober (ytd) 2020, pangsa pasar unitlink masih menunjukkan pertumbuhan sepanjang 2020. Bahkan dari data yang sama, tercatat pangsa pasar unitlink mencapai 64% hingga Oktober (ytd) 2020 dan pangsa pasar tersebut meningkat dari tahun 2019 sebesar 55%.

Seiring dengan perkembangan tersebut, terdapat pula peningkatan atensi masyarakat akan produk asuransi di tengah situasi pandemi. Hal ini terungkap dalam hasil survei Manulife Asia Care terbaru yang dilakukan terhadap 519 responden asal Indonesia dan dirilis pada Februari, menunjukkan bahwa hampir tiga perempat (72%) responden di Indonesia ingin membeli polis baru dalam enam bulan ke depan—sedikit lebih tinggi dari rata-rata kawasan (71%). Selain itu, sebanyak 88% responden Indonesia menyatakan, sejak Covid-19 terjadi, perencanaan masa pensiun kini dianggap semakin penting.

Ryan Charland, Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia menambahkan, "Ada kebutuhan yang kuat di antara masyarakat Indonesia akan perlindungan finansial, terutama untuk jangka panjang. Kami mendengarkan nasabah kami dengan seksama dan menanggapi kebutuhan itu. Bersama Bank DBS Indonesia, kami berinovasi dan menawarkan pilihan investasi baru bagi nasabah untuk memberikan ketenangan pikiran. Dengan tiga pilihan investasi baru, nasabah dan keluarga Indonesia dapat menikmati kesempatan untuk memaksimalkan perencanaan keuangan mereka."

Manulife Dana Pendapatan Tetap Jangka Pendek Dolar (MDPTJPD) menempatkan dana investasinya pada obligasi pemerintah Indonesia dengan tenor pendek dan memiliki strategi pengelolaan yang mengedepankan stabilitas serta menjaga tingkat volatilitas.

Manulife Dana Ekuitas Teknologi Global Dolar (MDETGD) dan Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) mengalokasikan dana investasinya pada instrumen saham. MDETGD menawarkan potensi pertumbuhan dari saham-saham di sektor teknologi yang berkembang secara pesat dengan semakin luasnya pemanfaatan dan penerapan teknologi masa depan, seperti 5G, electric vehicle, artificial intelligence, cloud computing, dan internet of things.

Manulife Dana Ekuitas China Dolar (MDECD) memberikan peluang bagi para nasabah untuk menikmati peluang dari laju transformasi ekonomi China, dengan berinvestasi di pasar modal China, di tengah 'new economy' China yang berpotensi diuntungkan dari tren digitalisasi, urbanisasi, peningkatan konsumsi, automasi, dan layanan kesehatan. Ekonomi China telah berkembang pesat dan menjadikan negara ini sebagai negara dengan perekonomian terbesar kedua di dunia setelah Amerika Serikat. Dengan tren pertumbuhan saat ini, ekonomi China diperkirakan akan melampaui Amerika di tahun 2028. Saat ini China berada pada fase transformasi ekonomi. Sebelumnya, pertumbuhan ekonomi China mengandalkan sektor manufaktur, kemudian beralih menuju ekonomi yang lebih terkini dan inovatif sehingga mengandalkan sektor jasa sebagai motor pertumbuhan ekonomi.

Peluncuran ini sekaligus memperkuat kemitraan DBS dan Manulife yang telah berlangsung sejak tahun 2016. Kemitraan Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia telah menghadirkan rangkaian produk, mulai dari unit link, asuransi jiwa hingga asuransi kesehatan.

Penulis: Sufri Yuliardi

11. Penetrasi Rendah, Potensi Asuransi Jiwa di Indonesia Sangat Tinggi
[Sindonews.com](https://www.sindonews.com) / 08-04-2021

Penetrasi Rendah, Potensi Asuransi Jiwa di Indonesia Sangat Tinggi

Oktiani Endarwati

Kamis, 08 April 2021 - 20:22 WIB



Foto/ilustrasi

JAKARTA - MNC Life kembali menyelenggarakan Champion Award Night (CAN) tahun 2021 secara virtual. Ajang ini merupakan bentuk apresiasi kepada para agen pemasaran MNC Life atas kerja kerasnya selama tahun 2020.

"Saya senang sekali dan mengucapkan selamat kepada para pemenang. Ini merupakan salah satu apresiasi dari MNC Life dan juga menjadi motivasi bagi yang lain untuk bisa berprestasi di kemudian hari," ujar Executive Chairman MNC Group Hary Tanoesoedibjo, Kamis (8/4/2021).

Hary melanjutkan, penetrasi pasar industri asuransi jiwa masih kecil, baru 17 juta jiwa dari jumlah penduduk Indonesia yang sebesar 270 juta jiwa. "Baru sekitar 6%. Jadi memang pasarnya sangat terbuka lebar," ungkapnya.

Dia menuturkan, industri asuransi tidak terlepas dari pertumbuhan jumlah penduduk. Jumlah penduduk Indonesia bertambah 3-4 juta jiwa setiap tahun, dengan mayoritas usianya produktif. "Jadi kalau penetrasi masih rendah tentunya potensi sangat tinggi, dan di Indonesia masih rendah," ungkapnya.

Pertumbuhan industri asuransi jiwa juga tidak terlepas dari pertumbuhan ekonomi. Saat ini pendapatan per kapita masyarakat Indonesia baru USD4.000 per tahun. Seiring dengan kenaikan pendapatan per kapita masyarakat, maka industri asuransi juga akan ikut bertumbuh.

"Jumlah kelas menengah ke bawah masih sangat besar. Artinya, ketika masyarakat menengah ke bawah ini kesejahteraan meningkat, tentunya ini akan mempercepat pertumbuhan dari industri asuransi jiwa," jelas Hary.

(ind)

12. Di MNC Life Champion Awards Nights, Hary Tanoe: BCAP akan Terus Besarkan MNC Life! [Okezone.com](https://okezone.com) / 08-04-2021

okefinance

HOME HOT ISSUE MARKET UPDATE SMART MONEY INSPIRASI BISNIS PROPERTY INDONESIA DIGITAL MARKET OKE PROMO FOTO VIDEO INDEKS

HOME // ECONOMY // HOT ISSUE

Di MNC Life Champion Awards Nights, Hary Tanoe: BCAP akan Terus Besarkan MNC Life!

Tim Okezone, Jurnalis · Kamis 08 April 2021 21:22 WIB



MNC Life Gelar Champion Award Night. (Foto: Okezone.com/MNC Life)

JAKARTA - Potensi industri asuransi jiwa sangat besar di Indonesia. Tak pelak, hal itu memperkuat komitmen MNC Group untuk membesarkan **MNC Life**—unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP).

"MNC pasti akan mendukung MNC Life agar bisa tumbuh besar. Ini adalah asuransi nasional milik bangsa. Marilah kita berkembang bersama-sama dengan MNC Life," ujar Executive Chairman MNC Group Hary Tanoesoedibjo.

Hal itu ditegaskan Hary Tanoesoedibjo saat memberikan sambutan dalam "MNC Life-Champion Awards Nights 2021" yang berlangsung hybrid secara virtual dan fisik di MNC Conference Hall, Jakarta, Kamis (8/4/2021).

Hary mengatakan saat ini penetrasi pasar dari industri asuransi jiwa masih kecil. Hanya 17 juta jiwa dari total 270 juta lebih penduduk Indonesia atau sekitar 6 persen.

Padahal, kata Hary, setiap tahun jumlah penduduk Indonesia bertambah 3 juta–4 juta. Kondisi itu akan berlangsung sampai 9 tahun ke depan, sehingga pada 2030 jumlah penduduk Indonesia sekitar 300 juta jiwa.

Rata-rata usia masyarakat di Tanah Air, lanjutnya, sekitar 31 tahun alias usia produktif. "Jadi, memang pasarnya sangat terbuka lebar," tegas Hary.

Dia memaparkan, industri asuransi tidak terlepas dari empat hal, yakni jumlah penduduk, pertumbuhan penduduk, penetrasi dan pertumbuhan ekonomi. "Kalau penetrasi masih rendah, tentunya potensinya sangat, sangat tinggi," katanya.

Hary menjelaskan, sekarang ini pendapatan per kapita atau per capita income Indonesia sekitar USD 4.000 per orang per tahun.

Jumlah masyarakat menengah ke bawah, lanjut Hary, sangat besar.

Adapun, jumlah masyarakat menengah ke atasnya masih sedikit.

Selanjutnya, masyarakat yang tinggal di urban area baru sekitar 40 persen. Pada umumnya, mereka memiliki standar hidup yang lebih baik dari pada yang tinggal di wilayah semi-urban dan rural area.

"Jadi, artinya apa? Ketika nanti masyarakat menengah ke bawah atau yang semi-urban atau yang tinggal di rural area ini keberadaannya dan well-being, kesejahteraannya meningkat, ini akan mempercepat pertumbuhan industri asuransi jiwa," tutur Hary.

Untuk itu, MNC Life diharapkan bisa memanfaatkan momentum tersebut.

"Industri asuransi jiwa memiliki potensi yang sangat besar bagi semua pelakunya. Bagi MNC Life, para agen dan semua stakeholder," tegas Hary.

Untuk memotivasi para agen, MNC Life rutin menyelenggarakan Champion Awards Nights. Tahun ini, ada 7 pemenang dari 5 kategori yakni Executive Club Chairman Level, Best Rookie Agent, Best Branch Manager, Best Agency Director dan Long Trip Turkey MNC Life.

"Saya senang sekali dan mengucapkan selamat kepada para pemenang. Ini merupakan satu apresiasi dari MNC Life. Selain itu, jadi contoh dan motivasi bagi yang lain untuk bisa berprestasi di kemudian hari," kata Hary seraya menambahkan acara serupa akan terus diadakan setiap tahun, bahkan lebih sering.

(fbn)

13. MNC Life Beri Penghargaan Pada Agen Terbaik idxchannel.com / 08-04-2021

MNC Life Beri Penghargaan Pada Agen Terbaik

ECONOMICS · Oktiani/Koran Sindo · Kamis, 08 April 2021 18:55 WIB

Penghargaan merupakan bentuk apresiasi kepada para agen pemasaran MNC Life atas hasil kerja kerasnya selama tahun 2020.



Penghargaan merupakan bentuk apresiasi kepada para agen pemasaran MNC Life atas hasil kerja kerasnya selama tahun 2020. (Foto: MNC Media)

IDXChannel - MNC Life kembali menyelenggarakan Champion Award Night (CAN) tahun 2021 secara virtual. Direktur Sales & Marketing MNC Life Febriyani Sjoftan Yahya mengatakan, ajang ini merupakan pemberian penghargaan kepada agen terbaik dari berbagai kategori.

Acara ini rutin diselenggarakan setiap tahun. "Ini sebagai bentuk apresiasi kami kepada para agen pemasaran MNC Life atas hasil kerja kerasnya selama tahun 2020," ujarnya di iNews Tower, Jakarta, Kamis (8/4/2021).

Febriyani melanjutkan, pangsa pasar asuransi jiwa di Indonesia masih sangat luas. Data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) akhir tahun 2020 menunjukkan bahwa dari penduduk Indonesia yang sebesar 270 juta jiwa, hanya 17 juta jiwa yang baru punya polis asuransi jiwa.

"Ini artinya baru sekitar 6% saja yang terproteksi dari asuransi jiwa. Sehingga masih sangat besar peluang kita, para agen MNC Life memberikan perencanaan keuangan dan perlindungan bagi keluarga Indonesia," tuturnya.

Dia menuturkan, tahun 2021 merupakan tantangan yang besar bagi para agen asuransi karena masih di tengah pandemi Covid-19. Namun hal tersebut tidak menyurutkan semangat MNC Life untuk memberikan perlindungan pada masyarakat.

"Saya percaya dengan memiliki semangat dan kemampuan yang tinggi bapak dan ibu para agen bisa mengakhiri tahun 2021 dengan gemilang," tuturnya.

Berikut 10 Kategori Top Performance dalam MNC Life Champion Award 2021 sebagai berikut :

1. Top Agent
2. Rookie Agent
3. Top Business Manager
4. Top Business Director
5. Executive Club Chairman Level
6. Pemenang International Long Trip MNC Life Turkey. (TIA)

Tag: **MNC Life** **Asuransi** **MNC**

14. Strategi Kolaborasi Dua Bisnis Finansial Milik Taipan Hary Tanoe

Wartaekonomi.co.id / 08-04-2021



Warta Ekonomi .co.id

Kabar Finansial / Finansial

Strategi Kolaborasi Dua Bisnis Finansial Milik Taipan Hary Tanoe

Kamis, 08 April 2021, 22:22 WIB



Kredit Foto: Ist

WE Online, Jakarta - Tren **digitalisasi** semakin menguat belakangan ini terutama di bisnis finansial. Beragam jurus pun diramu para perusahaan untuk mendongkrak kinerja dan jangkauan layanan serta segmen masyarakat.

Salah satunya dengan melakukan kolaborasi produk yang dirilis dua perusahaan keuangan berbeda. **MNC Group** termasuk yang melakukan langkah ini, melalui aplikasi **Hario**, Asuransi Online yang bergandengan tangan dengan e-money **SPIN Pay**.

Di bulan April ini, Hario menghadirkan promo bagi-bagi saldo uang elektronik SPIN bagi seluruh registrasi baru. Cara mengikuti give away juga sangat mudah, pengguna dapat langsung mengunduh aplikasi Hario yang tersedia di Playstore dan Appstore. Selanjutnya berlaku kelipatan, setiap 20 registrasi berhak mendapatkan saldo uang elektronik SPIN sebesar Rp50.000.

Direktur Utama MNC Insurance Sylvy Setiawan mengungkapkan, pihaknya konsisten memberi kemudahan pengguna dalam menemukan berbagai produk yang diperlukan, mulai dari asuransi kecelakaan diri baik untuk perorangan maupun keluarga, asuransi kesehatan, asuransi jiwa hingga perlindungan asuransi untuk mobil, rumah dan perjalanan domestik maupun internasional.

Pilihan paket yang lengkap juga memungkinkan pengguna untuk memilih jenis paket maupun jumlah premi yang akan dibayarkan. "Tujuan kami adalah memberikan pelayanan dan paket asuransi lengkap bagi pengguna. Hal ini untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mudah bagi masyarakat. Dengan kemudahan ini diharapkan animo dan kesadaran berasuransi Masyarakat semakin meningkat," paparnya sembari mengatakan promo Hario dengan SPIN hingga 14 April 2021.

Hario sendiri merupakan aplikasi usungan MNC Insurance dan MNC Life yang berada dibawah PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP). Adapun SPIN merupakan dompet digital alias uang elektronik dari PT MNC Teknologi Nusantara, juga masih entitas anak dari MNC Kapital Indonesia tersebut

Adapun SPIN Pay kini sudah memiliki tiga izin usaha dari Bank Indonesia (BI) yaitu e-money, e-wallet, dan digital remittance. Pengguna produk digital ini juga dapat bertransaksi menggunakan QRIS (QR Code Indonesian Standard) yang merupakan standar QR Code nasional untuk pembayaran digital di seluruh Indonesia.

Pennulis: Annisa Nurfitriyani

15. Asuransi Generali dan Bank Sumut kerjasama pasarkan produk bancassurance [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 08-04-2021

KEUANGAN / ASURANSI

Asuransi Generali dan Bank Sumut kerjasama pasarkan produk bancassurance

Kamis, 08 April 2021 / 20:08 WIB



ILUSTRASI Asuransi Jiwa Generali Indonesia dan Bank Sumut bekerjasama memasarkan produk bancassurance.

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Khomarul Hidayat**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) mengumumkan kerja sama dengan PT Bank Sumut untuk kanal bancassurance. Langkah tersebut dilakukan sebagai upaya untuk menjangkau masyarakat yang lebih luas.

Produk bancassurance bertajuk Cemerlang itu sejatinya sudah mulai dipasarkan sejak 1 Februari 2021. Produk ini merupakan produk asuransi jiwa tradisional dengan manfaat perlindungan pasti hingga lebih dari 1.000 kali premi bulanan apabila terjadi risiko dan menjamin 110% premi yang dibayarkan nasabah kembali di akhir masa pertanggungan.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengatakan, kerjasama ini dapat mendukung ekspansi bisnis Generali untuk sektor saluran distribusi. Selain itu, ia juga mengungkapkan bahwa produk ini bisa menjawab kebutuhan nasabah Bank Sumut, terutama generasi millennial yang membutuhkan asuransi dengan harga terjangkau dan kepastian proteksi.

"Sebagai bank pembangunan daerah (BPD), Bank Sumut memiliki jangkauan luas khususnya untuk wilayah Sumatera Utara dan sekitarnya. Melalui produk Cemerlang dengan premi terjangkau dan masa bayar yang relatif singkat, hanya 8 tahun," kata Edy dalam keterangan tertulis, Kamis (8/4).

Direktur Utama PT Bank Sumut Muchammad Budi Utomo mengapresiasi kolaborasi untuk bancassurance tersebut. Ia optimistis produk Cemerlang dapat meningkatkan penetrasi asuransi di Sumatera Utara.

Selain manfaat proteksi dan pengembalian premi, nasabah juga bisa melakukan fitur telemedicine Dokter Leo. Dokter Leo memberikan kemudahan bagi nasabah untuk melakukan konsultasi medis dengan dokter profesional secara gratis hanya dengan menggunakan ponsel dari rumah yang bisa diakses melalui aplikasi nasabah Gen iClick.

Teruji secara klinis serta mengoptimalkan teknologi artificial intelligence, fitur tersebut melakukan pengecekan gejala penyakit dan dapat mendeteksi lebih dari 600 jenis penyakit. Nasabah dapat dengan mudah berkonsultasi dengan cara live chat, voice call ataupun video call. Kemudahan ini berlaku bagi nasabah beserta anggota keluarganya.

Tag  PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia Bank Sumut

16. Gandeng Bank Sumut, Generali Jangkau Pasar Sumatera Utara

[Beritasatu.com](https://beritasatu.com) / 09-04-2021

Home > Ekonomi

Gandeng Bank Sumut, Generali Jangkau Pasar Sumatera Utara

Jumat, 9 April 2021 | 07:24 WIB
Oleh: Faisal Maliki Baskoro / FMB



Petugas Bank Sumut menawarkan produk Cemerlang dari asuransi Generali Indonesia (Foto: Beritasatu Photo)

Jakarta, Beritasatu.com - PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (**Generali Indonesia**) dan PT Bank Sumut secara resmi mengumumkan kerja sama strategis untuk kanal *bancassurance*, Kamis (8/4/2021).

Generali menghadirkan produk Cemerlang kepada para nasabah Bank Sumut yang sudah mulai dipasarkan pada tanggal 01 Februari 2021. Cemerlang merupakan produk asuransi jiwa tradisional dengan manfaat perlindungan pasti hingga lebih dari 1.000 kali premi bulanan apabila terjadi risiko dan menjamin 110% premi yang dibayarkan nasabah kembali di akhir masa pertanggungan.

"Mengawali tahun 2021, Generali siap melakukan ekspansi bisnis di setiap saluran distribusi, salah satunya menjalin kerja sama *bancassurance* baru dengan Bank Sumut. Sebagai Bank Pembangunan Daerah (BPD), Bank Sumut memiliki jangkauan luas khususnya untuk wilayah Sumatera Utara dan sekitarnya. Melalui produk Cemerlang dengan premi terjangkau dan masa bayar yang relatif singkat, hanya 8 tahun, produk Cemerlang mampu menjawab kebutuhan proteksi nasabah Bank Sumut. Selain itu, produk ini juga sangat cocok untuk generasi milenial saat ini yang menginginkan asuransi dengan harga terjangkau dan kepastian proteksi," kata CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman, dalam siaran persnya yang diterima hari ini, Jumat (9/4/2021).

Direktur Utama PT Bank Sumut, Muchammad Budi Utomo, menyampaikan pihaknya sangat mengapresiasi kolaborasi untuk *Bancassurance* tersebut, "Kami optimis seiring dengan tumbuhnya kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi asuransi, produk Cemerlang mampu meningkatkan penetrasi asuransi di wilayah Sumatera Utara. Kerjasama ini juga merupakan upaya kami untuk menghadirkan solusi finansial satu atap pada nasabah Bank Sumut, untuk berbagai kebutuhannya. Karena itu kami menyambut baik kerjasama dengan Generali Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang sudah berpengalaman dan melakukan banyak inovasi untuk masyarakat baik dari segi produk maupun dari layanan."

Selain manfaat proteksi dan pengembalian premi, dengan memiliki produk ini nasabah juga bisa melakukan fitur *telemedicine* Dokter Leo. Dokter Leo memberikan kemudahan bagi nasabah Generali Indonesia untuk melakukan konsultasi medis dengan dokter profesional secara gratis hanya dengan menggunakan ponsel dari rumah yang bisa diakses melalui aplikasi nasabah Gen iClick. Tes secara klinis serta mengoptimalkan teknologi *artificial intelligence*, fitur ini melakukan *symptoms check* atau pengecekan gejala penyakit dan dapat mendeteksi lebih dari 600 jenis penyakit. Nasabah dapat dengan mudah berkonsultasi dengan cara *live chat*, *voice call* ataupun *video call*. Kemudahan ini berlaku bagi nasabah beserta anggota keluarganya.

Sumber: BeritaSatu.com

TAG: [Generali](#) [Bank Sumut](#) [Edy Tuhirman](#)

Home > **Ekonomi**

Kolaborasi Generali dan Bank Sumut Luncurkan Cemerlang

Kamis, 8 April 2021 | 19:59 WIB

Oleh : Uthan Rachim /



Petugas Bank Sumut menawarkan produk Cemerlang dari asuransi Generali Indonesia (Foto: Beritasatu Photo)

PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) dan PT Bank Sumut secara resmi mengumumkan kerjasama strategis untuk kanal bancassurance. Kolaborasi ini menjadi salah satu bukti komitmen Generali dan Bank Sumut dalam menjangkau semakin banyak masyarakat. Sebagai bentuk komitmen untuk memberikan perlindungan pada nasabah Bank Sumut, Generali menghadirkan produk Cemerlang kepada para nasabah Bank Sumut yang sudah mulai dipasarkan pada tanggal 01 Februari 2021. Cemerlang merupakan produk asuransi jiwa tradisional dengan manfaat perlindungan pasti hingga lebih dari 1.000 kali premi bulanan apabila terjadi risiko dan menjamin 110% premi yang dibayarkan nasabah kembali di akhir masa pertanggungan. Beritasatu Photo/Uthan AR

18. Kolaborasi Generali dan Bank Sumut Luncurkan Cemerlang

[Investing.com](#) / 08-04-2021

Kolaborasi Generali dan Bank Sumut Luncurkan Cemerlang

Warta Ekonomi .co.id Pasar Saham 13 jam yang lalu (08/04/2021 20:46)



© Warta Ekonomi. Kolaborasi Generali dan Bank Sumut Luncurkan Cemerlang

Di tengah pandemi yang berkepanjangan, penting untuk tetap bisa menjangkau kebutuhan finansial nasabah. Untuk itu, hari ini (Kamis, 8/4/2021) PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) dan PT Bank Sumut secara resmi mengumumkan kerja sama strategis untuk kanal *bancassurance*. Kolaborasi ini menjadi salah satu bukti komitmen Generali dan Bank Sumut dalam menjangkau makin banyak masyarakat.

Sebagai bentuk komitmen untuk memberikan perlindungan pada nasabah Bank Sumut, Generali menghadirkan produk Cemerlang kepada para nasabah Bank Sumut yang sudah mulai dipasarkan pada tanggal 1 Februari 2021. Cemerlang merupakan produk asuransi jiwa tradisional dengan manfaat perlindungan pasti hingga lebih dari 1.000 kali premi bulanan apabila terjadi risiko dan menjamin 110% premi yang dibayarkan nasabah kembali di akhir masa pertanggungan.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman, mengungkapkan bahwa mengawali tahun 2021, Generali siap melakukan ekspansi bisnis di setiap saluran distribusi, salah satunya menjalin kerja sama *bancassurance* baru dengan Bank Sumut. Sebagai Bank Pembangunan Daerah (BPD), lanjutnya, Bank Sumut memiliki jangkauan luas khususnya untuk wilayah Sumatera Utara dan sekitarnya.

"Melalui produk Cemerlang dengan premi terjangkau dan masa bayar yang relatif singkat, hanya 8 tahun, produk Cemerlang mampu menjawab kebutuhan proteksi nasabah Bank Sumut. Selain itu, produk ini juga sangat cocok untuk generasi milenial saat ini yang menginginkan asuransi dengan harga terjangkau dan kepastian proteksi," kata Edy Tuhirman.

Sementara itu, Direktur Utama PT Bank Sumut, Muchammad Budi Utomo, mengaku sangat mengapresiasi kolaborasi untuk *bancassurance* tersebut. Bank Sumut optimis, seiring dengan tumbuhnya kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi asuransi, produk Cemerlang mampu meningkatkan penetrasi asuransi di wilayah Sumatera Utara.

"Kerja sama ini juga merupakan upaya kami untuk menghadirkan solusi finansial satu atap pada nasabah Bank Sumut, untuk berbagai kebutuhannya. Karena itu, kami menyambut baik kerja sama dengan Generali Indonesia sebagai perusahaan asuransi yang sudah berpengalaman dan melakukan banyak inovasi untuk masyarakat, baik dari segi produk maupun dari layanan," terang Budi Utomo.

Selain manfaat proteksi dan pengembalian premi, dengan memiliki produk ini, nasabah juga bisa melakukan fitur *telemedicine* Dokter Leo. Dokter Leo memberikan kemudahan bagi nasabah Generali Indonesia untuk melakukan konsultasi medis dengan dokter profesional secara gratis hanya dengan menggunakan ponsel dari rumah yang bisa diakses melalui aplikasi nasabah Gen iClick.

Teruji secara klinis serta mengoptimalkan teknologi *artificial intelligence*, fitur ini melakukan *symptoms check* atau pengecekan gejala penyakit dan dapat mendeteksi lebih dari 600 jenis penyakit. Nasabah dapat dengan mudah berkonsultasi dengan cara *live chat*, *voice call*, ataupun *video call*. Kemudahan ini berlaku bagi nasabah beserta anggota keluarganya.

19. Asuransi Generali dan Bank Sumut kerjasama pasarkan produk bancassurance
[Indonesiaonline.co.id](https://indonesiaonline.co.id) / 08-04-2021

Asuransi Generali dan Bank Sumut kerjasama pasarkan produk bancassurance

11 hours ago - 20 views



ILUSTRASI. Asuransi Jiwa Generali Indonesia dan Bank Sumut bekerja sama untuk memasarkan produk bancassurance.

Indonesiaonline.co.id - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) mengumumkan kerjasama dengan PT Bank Sumut untuk saluran bancassurance. Langkah ini diambil sebagai upaya menjangkau masyarakat luas.

Produk bancassurance bertajuk Cemerlang telah dipasarkan sejak 1 Februari 2021. Produk ini merupakan produk asuransi jiwa tradisional dengan manfaat perlindungan pasti hingga 1.000 kali lipat dari premi bulanan jika terjadi risiko dan menjamin 110% dari premi yang dibayarkan oleh nasabah, kembali di akhir periode pertanggungan.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengatakan kerja sama ini dapat mendukung ekspansi bisnis Generali di sektor saluran distribusi. Selain itu, ia juga mengungkapkan bahwa produk ini dapat menjawab kebutuhan nasabah Bank Sumut khususnya generasi milenial yang membutuhkan asuransi dengan harga terjangkau dan kepastian proteksi.

"Sebagai Bank Pembangunan Daerah (BPD), Bank Sumut memiliki jangkauan yang luas, terutama untuk wilayah Sumut dan sekitarnya. Melalui produk Cemerlang dengan premi yang terjangkau dan masa pembayaran yang relatif singkat, hanya 8 tahun," ujar Edy dalam sambutannya. pernyataan tertulis, Kamis (8/4).

Direktur Utama PT Bank Sumut Muchammad Budi Utomo mengapresiasi kerjasama bancassurance tersebut. Dia optimistis produk Cemerlang bisa meningkatkan penetrasi asuransi di Sumut.

Selain manfaat perlindungan dan pengembalian premi, pelanggan juga dapat menggunakan fitur telemedicine dari Dokter Leo. Dokter Leo memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk melakukan konsultasi kesehatan dengan dokter profesional secara gratis hanya dengan menggunakan handphone dari rumah yang dapat diakses melalui aplikasi pelanggan Gen iClick.

Teruji secara klinis dan mengoptimalkan teknologi kecerdasan buatan, fitur ini memeriksa gejala penyakit dan dapat mendeteksi lebih dari 600 jenis penyakit. Pelanggan dapat dengan mudah berkonsultasi melalui obrolan langsung, panggilan suara, atau panggilan video. Kemudahan ini berlaku untuk pelanggan dan anggota keluarganya.

Tingkat Risiko Tinggi, Banyak Nelayan Indonesia yang Belum Dilindungi

Satrio Widiyanto - 8 April 2021, 14:04 WIB



Ilustrasi kapal nelayan. /Pixabay/ Dimitris Vetsikas

PIKIRAN RAKYAT - Nelayan adalah salah satu faktor kunci dalam pertumbuhan industri kelautan dan perikanan tanah air, untuk mendapatkan hasil tangkapan yang berkualitas dan memiliki nilai jual yang baik.

Sayangnya, hal ini belum diimbangi dengan kondisi perekonomian nelayan Indonesia yang belum sejahtera.

Selain itu, tingkat resiko pekerjaan yang tinggi, profesi nelayan pun membutuhkan proteksi khusus.

Penting bagi nelayan dan juga keluarganya, memiliki [asuransi jiwa](#) khusus yang dapat mengurangi beban keluarga ketika mereka harus kehilangan mata pencaharian akibat bencana yang menimpa selama bekerja menjaring ikan.

Direktur Pemasaran dan Bisnis Syariah BRI Life, Anik Hidayati mengatakan, BRI Life sebagai salah satu perusahaan [asuransi jiwa](#) terbesar di Indonesia yang memiliki pasar mikro yang besar dan luas, termasuk pangsa pasar komunitas nelayan, ingin turut memberikan kontribusi bagi peningkatan kualitas hidup para nelayan melalui produk perlindungan asuransi mikro, AM Prisma Plus.

Hal tersebut diwujudkan dalam bentuk penetrasi kepada nelayan melalui kerja sama sinergis dengan Aruna dan Qoala, untuk mensosialisasikan produk asuransi mikro AM Prisma Plus yang dimiliki BRI Life ke daerah pesisir bagi nelayan dan keluarganya, dengan premi terjangkau dan pengurusan yang mudah.

"Sinergi antara BRI Life, Aruna dan Qoala melalui penandatanganan MOU, merupakan momentum penting bagi BRI Life. Kami optimis, kerjasama ini akan berjalan dengan sangat baik dan prospektif, di samping akan memberikan manfaat nyata untuk masyarakat mikro, dalam hal ini nelayan," ujar Anik Hidayati.