

Kamis, 10 Februari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Proses Mediasi Kasus Unitlink Macet
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Proses Mediasi Kasus Unitlink Macet

Nasabah tak ingin penyelesaian melalui LAPS SJK

Selvi Mayasari

JAKARTA. Sengkarut persoalan unitlink antara nasabah dan tiga perusahaan asuransi jiwa tampaknya tak bisa diselesaikan lewat Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK). Antara nasabah dan perusahaan belum menemukan titik terang terkait solusi persoalan ini.

Ketua LAPS SJK Himawan Subiantoro menegaskan, lembaganya adalah forum alternatif sebagai opsi bila para pihak tidak dapat mencapai mufakat. Dan juga tidak mau ke pengadilan.

"Kewenangan absolut LAPS SJK, bila kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikan sengketa di sini. Oleh karena itu, bila salah satu pihak menolak, maka LAPS SJK tidak bisa memfasilitasi," ungkap Himawan kemarin.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Unitlink, Maria Trihartati menyebutkan pihaknya menolak untuk diselesaikan lewat LAPS SJK.

Pihaknya akan menyelesaikan sesuai isi polis. "Sedangkan yang terjadi, pada pengaduan kami adalah dari pra polis. Di sisi lain, pihak LAPS SJK sendiri menolak sebelas

kriteria termasuk yang kami alami," kata Maria.

Sesuai polis

Kesebelas kriteria antara lain, berindikasi pidana, pelanggaran *market conduct*, bersifat massal atau masive yang tidak dapat diselesaikan

Kedua belah pihak harus sepakat untuk menyelesaikan di LAPS SJK.

secara parsial dan belum diselesaikan melalui *internal dispute resolution* (IDR).

"Otoritas Jasa Keuangan (OJK) seharusnya yang memberikan kami perlindungan dan pembelaan hukum, LAPS SJK hanya bekerja sesuai polis, sementara yang terjadi di kita pra polis," ujar Maria.

Menurutnya para nasabah

sedang mempertimbangkan untuk melaporkan kasus ini ke pihak kepolisian. Selain itu mereka juga akan meminta dukungan dari kalangan politisi DPR.

Sementara Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu masih terus berharap kalau nasabah bersedia ke LAPS SJK.

"Bila memang ada niatan untuk menyelesaikan permasalahan ini baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan, sebagaimana ditetapkan oleh OJK," ujar Togar. Apalagi di antara nasabah itu memang ada yang sudah menerima manfaat asuransi.

Sebelumnya, OJK juga berupaya melakukan mediasi antara kedua belah pihak. Anggota Dewan Komisiner Pengawas IKNB OJK, Riswinandi mengatakan perusahaan asuransi ada yang menawarkan penggantian senilai 50% dari premi. Sementara pihak nasabah ingin pengembalian sebanyak 100%.

Riswinandi mengungkapkan, ada beberapa nasabah sepakat dengan penawaran dari pihak perusahaan. Seperti contoh, di Prudential ada 38 pemegang polis yang memiliki 60 polis dengan premi Rp 3,9 miliar. ■

Aduan Nasabah Unitlink

Nama Perusahaan	Nasabah	Nilai Premi
Prudential	121	Rp 9,88 miliar
AIA	84	Rp 7,18 miliar
AXA Mandiri	55	Rp 4,88 miliar
Total	260	Rp 21,94 miliar

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan

Judul	Proses Mediasi Kasus Unitlink Macet
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/proses-mediasi-kasus-unitlink-macet
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

BERITA EKONOMI

Proses Mediasi Kasus Unitlink Macet

Kamis, 10 Februari 2022 | 05:30 WIB



Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Sengkarut persoalan unitlink antara nasabah dan tiga perusahaan asuransi jiwa tampaknya tak bisa diselesaikan lewat Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK). Antara nasabah dan perusahaan belum menemukan titik terang terkait solusi persoalan ini.

Ketua LAPS SJK Himawan Subianto menegaskan, lembaganya adalah forum alternatif sebagai opsi bila para pihak tidak dapat mencapai mufakat. Dan juga tidak mau ke pengadilan.

"Kewenangan absolut LAPS SJK, bila kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikan sengketanya di sini. Oleh karena itu, bila salah satu pihak menolak, maka LAPS SJK tidak bisa memfasilitasi," ungkap Himawan kemarin.

Judul	Generali Indonesia Luncurkan Program Proteksi Melalui "BeSMART", Konsultasi Kesehatan Via Online
Nama Media	Portalmakassar.com
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	https://portalmakassar.com/generali-indonesia-luncurkan-program-proteksi-melalui-besmart-konsultasi-kesehatan-via-online/
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Positif



PORTALMAKASSAR.COM – Generali Indonesia meluncurkan program proteksi kesehatan komprehensif BeSMART yang dilengkapi dengan manfaat asuransi tambahan Generali Medical Solution yang siap mendampingi masyarakat diberbagai kondisi sehat, gawat maupun darurat.

ADVERTISMENT

Dalam kondisi sehat, proteksi kesehatan ini memberikan manfaat regular medical check up, pemeriksaan penunjang atau pemeriksaan diagnostik dan program-program kesehatan lainnya.

BACA JUGA

Marina Luncurkan Marina Expert White and Glow Solusi Kesehatan Kulit Lebih Cerah dan Glowing

14 Februari Ada Paket Makan "Romantis" Valentine di Aston Makassar



Melalui fitur telemedicine Dokter Leo, nasabah sekeluarga juga bisa menikmati konsultasi kesehatan gratis dengan dokter secara online melalui chat, telepon, video call, termasuk saat terinfeksi COVID-19.

Selain itu, produk ini memiliki keunggulan, yaitu fitur anti inflasi, yang memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga, perlindungan berlaku hingga ke seluruh dunia serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp100 Miliar.

Menurut Edy Tuhiman (CEO Generali Indonesia) bahwa BeSMART memiliki 3 fitur andalan, yaitu 100% pengembalian premi, fitur jaminan anti lapse yang memastikan polis tetap aktif selama 10 tahun dan juga RoboARMS yang telah terbukti kinerjanya dalam menjaga dan mengoptimalkan nilai investasi polis di segala kondisi. Sebagai bukti, secara rata-rata lebih dari 60% nasabah yang sudah mengaktifkan RoboARMS, kinerja polisinya di atas IHSG.

"Semakin meningkatnya COVID-19, masyarakat memerlukan kepastian akan perlindungan kesehatan yang memadai. Dengan BeSMART, kami memastikan perlindungan kesehatan di setiap kondisi yang dihadapi nasabah tanpa harus khawatir polisinya menjadi tidak aktif saat diperlukan. Be SMART juga menjamin pengembalian premi sebesar 100% walaupun nasabah sudah melakukan klaim. Ini merupakan fitur yang diunggulkan," jelasnya, Retu (g2).

Edy menjelaskan bahwa data AAJ menunjukkan bahwa kinerja pendapatan industri asuransi jiwa pada Q3-2021 mencapai Rp77,38 triliun atau tumbuh 38,7% (yoy) dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Berdasarkan tren klaim Generali, sepanjang tahun 2021 Generali telah membayarkan komitmen klaim sebesar lebih dari Rp 1 Triliun kepada lebih dari 202 ribu keluarga Indonesia, dan angka ini meningkat 64% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya (yoy).

"Dari total klaim tersebut, sebanyak 25% adalah merupakan klaim terkait Covid19 yang secara jumlah kasus mengalami lonjakan sebesar hampir 5x lipat dengan lonjakan nilai klaim sebesar 20 kali lipat, dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya," ucap Ady.

Maka dari itu katanya, hadirnya BeSMART bisa menjadi pilihan smart yang mencakup berbagai kebutuhan proteksi nasabah saat ini. Inilah komitmen dari bukti nyata kami dalam menghadirkan inovasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dan menjadi solusi," lanjut Edy.

Tanpa kendala jarak dan waktu, BeSMART dapat dijangkau dengan mudah dimanapun. Melalui aplikasi (Propose nasabah bisa langsung konsultasi online dengan lebih dari 10.000 agen profesional Generali yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia, untuk memilih kebutuhan proteksi, hingga melakukan pembayaran premi pertama secara online. Proses jauh lebih singkat dan aman. Nasabah terlindungi, tanpa tatap muka serta tetap mematuhi protokol kesehatan.

Judul	Covid-19 Varian Omicron Meningkat, Proteksi Kesehatan Komprehensif Dihadirkan
Nama Media	Analisadaily.com
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	https://analisadaily.com/berita/baca/2022/02/09/1027532/covid-19-varian-omicron-meningkat-proteksi-kesehatan-komprehensif-dihadirkan/
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Positif

Covid-19 Varian Omicron Meningkat, Proteksi Kesehatan Komprehensif Dihadirkan

© Rabu, 09 Feb 2022 15:26 WIB 133x <https://analisa.link/1027532/>



Analisadaily.com, Jakarta – Masyarakat masih dihadapkan pada risiko kesehatan yang kembali tinggi dengan adanya varian baru Covid-19 Omicron. Terlebih lagi, data menunjukkan lebih dari 4,4 juta orang Indonesia pernah terkonfirmasi positif Covid-19 dan saat ini terdapat lebih dari 140 ribu kasus aktif Covid-19.

Memahami kondisi ini, Generali meluncurkan proteksi kesehatan komprehensif, BeSMART. Sesuai dengan namanya, BeSMART menjadi pilihan smart bagi masyarakat dengan manfaat jagoan dan dilengkapi manfaat asuransi tambahan Generali Medical Solution yang siap mendampingi di berbagai kondisi, baik dalam kondisi sehat, gawat maupun darurat.

Dalam kondisi sehat, proteksi kesehatan ini memberikan manfaat reguler medical check up, pemeriksaan penunjang atau pemeriksaan diagnostik dan program-program kesehatan lainnya. Melalui fitur telemedicine Dokter Leo, pengguna keluarga juga bisa menikmati konsultasi kesehatan gratis dengan dokter secara online melalui chat, telepon, video call, termasuk saat terinfeksi Covid-19.

Dalam kondisi gawat dan perlu perawatan, BeSMART memiliki perlindungan lengkap untuk perawatan RS bahkan perawatan kanker yang lebih lengkap, juga manfaat hemodialysis atau cuci darah, serta manfaat-manfaat lainnya.

Sedangkan dalam kondisi darurat, BeSMART menghadirkan layanan evakuasi medis darurat. Selain itu, produk ini memiliki keunggulan, yaitu fitur anti inflasi, yang memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga, perlindungan berlaku hingga ke seluruh dunia serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp 100 miliar.

Di tengah ketidakpastian, BeSMART memiliki 3 fitur andalan, yaitu 100% pengembalian premi, fitur jaminan anti lapse yang memastikan polis tetap aktif selama 10 tahun dan juga RoboARMS yang telah terbukti kinerjanya dalam menjaga dan mengoptimalkan nilai investasi polis di segala kondisi. Sebagai bukti, secara rata-rata lebih dari 90% nasabah yang sudah mengaktifkan RoboARMS, kinerja polisnya di atas IHSG.

© 09 Feb 2022 22:31 WIB
[Kasus Covid-19 Global Lampau 400 Juta](#)

© 09 Feb 2022 21:41 WIB
[Sarat Makna Budaya, Ini Filosofi Gunung dalam Logo Presidensi G20 Indonesia](#)

Judul	Simak! Ini 6 Tips dari OJK Sebelum Membeli Produk Unit Link
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220209104901-17-313978/simak-ini-6-tips-dari-ojk-sebelum-membeli-produk-unit-link
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Positif

CNBC Indonesia · Market · Berita Market

Simak! Ini 6 Tips dari OJK Sebelum Membeli Produk Unit Link

MARKET · Syahidul Siddi, CNBC Indonesia
09 February 2022 11:14

SHARE | [f](#) [t](#)



Foto: CNBC Indonesia/ Andrian Kristanto

Jakarta, CNBC Indonesia - Produk asuransi unit link saat ini banyak diadopsi nasabah. Terbaru, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan menindak tegas perusahaan asuransi yang tidak menyelesaikan sengketa dengan nasabahnya.

Juru Bicara OJK, Sekar Putih Djarot menyampaikan, sebelum memilih asuransi unit link, nasabah harus tahu bahwa unit link merupakan salah satu jenis produk asuransi yang dikombinasikan dengan fitur investasi.

"Produk unit link adalah jenis produk asuransi yang dikombinasikan dengan fitur investasi, unit link bukanlah tabungan. Sebagaimana investasi, unit link memiliki risiko penurunan investasi," kata Sekar seperti dikutip CNBC Indonesia dari laman Instagram OJK, Rabu (9/2/2022).



Simak! Ini 6 Tips dari OJK Sebelum Membeli Produk Unit Link



Oleh sebab itu, nasabah harus bijak membeli produk asuransi unit link yang sesuai dengan kebutuhan asuransi dan kondisi keuangan.

Lantas, seperti apa tips yang harus diacumi oleh nasabah sebelum membeli produk asuransi unit link? Simak tips dari OJK berikut ini.

1. Pastikan perusahaan dan produk asuransi terdaftar dan diawasi OJK

Untuk memastikan hal ini, bisa mengecek langsung ke Kontak 157 melalui telepon atau WhatsApp 081 157 157 157.

2. Sesuaikan dengan Kebutuhan dan Kemampuan

Untuk mendapatkan manfaat proteksi, pemegang polis akan dikenakan biaya sesuai dengan jenis proteksi yang dipilih. Biaya tersebut akan mengurangi porsi investasi yang dapat dinikmati pemegang polis.

Apabila proteksi yang dipilih nasabah beragam, maka biaya asuransi yang dibebankan semakin besar dan porsi yang dapat diinvestasikan semakin kecil. Sesuaikan dengan kebutuhan proteksi finansial Anda dan kemampuan untuk membayar polis.

3. Pahami Risiko Investasi dalam Asuransi Unit Link

Asuransi unit link merupakan kombinasi asuransi dan investasi yang memiliki risiko fluktuasi. Naik dan turun nilainya tergantung pada jenis investasi yang dipilih.

Biasanya, perusahaan asuransi akan menawarkan jenis-jenis investasi yang dapat dipilih antara lain pada investasi saham, pendapatan tetap, pasar uang, investasi campuran, dan investasi syariah. Masing-masing pilihan investasi memiliki imbal hasil dan risiko yang berbeda.

Baca: Bakal Larang Jual Unit Link di Bank, Begini Penjelasan OJK

4. Pahami Hak dan Kewajiban Konsumen dalam Polis Asuransi

Baca dan teliti apakah risiko-risiko yang diproteksi telah sesuai dengan kebutuhan yang didiskusikan dengan agen. Cermati isi polis pasal per pasal. Pada tahap awal cermati pasal yang mengatur risiko yang dijamin, risiko yang dikecualikan, kewajiban pembayaran premi dan konsekuensi keterlambatan, prosedur pelaporan klaim dan dokumen yang dibutuhkan, serta prosedur pengaduan.

5. Gunakan Agen Pemasar Bersertifikasi Khusus

Belilah asuransi unit link kepada pihak yang berkompeten seperti agen yang tersertifikasi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) atau pialang asuransi. Asuransi bukan multi level marketing (MLM) dan nasabah bukan agen pemasar. Waspadai iming-iming komisi besar.

6. Evaluasi Polis Secara Berkala

Secara berkala evaluasi kebutuhan proteksi dan investasi. Bila diperlukan dapat dimintakan perubahan jenis proteksi dan pilihan investasi.

Terakhir, apabila terdapat permasalahan (*dispute*) antara perusahaan asuransi dan nasabah atau pemegang polis, OJK telah mengatur proses penanganan penyelesaiannya. Pengaduan disampaikan nasabah secara individual.

Untuk pengaduan secara internal dapat disampaikan ke aplikasi portal perlindungan konsumen. Sedangkan, untuk pengaduan eksternal bisa ke Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) SJK atau pengadilan yang disebut dengan proses *external dispute resolution*.

Judul	Premi Terus Tumbuh, BCA Life Kantongi Laba Rp37,6 Miliar pada 2021
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Positif BCA Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220209/215/1498522/premi-terus-tumbuh-bca-life-kantongi-laba-rp376-miliar-pada-2021
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Premi Terus Tumbuh, BCA Life Kantongi Laba Rp37,6 Miliar pada 2021

BCA Life mencatatkan pendapatan premi mencapai Rp1,34 triliun, atau naik 33,4 persen secara tahunan.

 **Aziz Rahardyan** - Bisnis.com
09 Februari 2022 | 15:11 WIB



Bisnis.com, JAKARTA - Perusahaan asuransi jiwa PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) menutup periode 2021 dengan perolehan laba setelah pajak sebesar Rp37,62 miliar.

Berdasarkan laporan keuangan BCA Life per 31 Desember 2021 di *Harian Bisnis Indonesia*, capaian laba bersih ini memang turun dari tahun sebelumnya yang mencapai Rp70,03 miliar. Namun, capaian ini merupakan kontribusi nyata pertumbuhan premi, di tengah komponen beban yang kebanyakan mengalami kenaikan.

Pendapatan premi BCA Life pada 2021 senilai Rp1,34 triliun, naik 33,4 persen (*year-on-year/yoy*) dari periode sebelumnya senilai Rp907,97 miliar. Capaian ini juga lebih baik ketimbang pertumbuhan periode 2020 ke 2021, yang ketika itu naik sebesar 18,9 persen (*yoy*).

Baca Juga : [BCA Life Gandeng Qoala Pasarkan Produk Asuransi Secara Digital](#)

Jumlah total pendapatan BCA Life pun naik dari Rp991,12 miliar ke Rp1,31 triliun. Tampak masih mampu mengimbangi kenaikan total beban dari Rp921,28 miliar ke Rp1,29 triliun, di mana salah satu komponen beban yang menyumbang kenaikan signifikan, salah satunya klaim dan manfaat dibayar yang naik 78 persen (*yoy*) ke Rp786,66 miliar.



A Simple and Scalable Cloud Platform for All Developer Needs

[Try for free](#)

Adapun, total aset BCA Life masih mampu bertumbuh 31 persen (*yoy*) ke Rp1,93 triliun. Terbagi dari aset investasi Rp1,52 triliun yang tercatat naik 18,1 persen (*yoy*) dan aset bukan investasi Rp408,82 miliar yang tercatat naik 127 persen (*yoy*).

Sementara itu, rasio keuangan BCA Life pun masih berada di atas rata-rata ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), di mana *risk based capital* (RBC) alias rasio solvabilitas 323,8 persen.

Baca Juga : [Keamanan Informasi: BCA Life Raih Sertifikat ISO 27001:2013](#)

Rasio kecukupan investasi pun tercatat di 132,2 persen, rasio likuiditas 875,5 persen, rasio perimbangan hasil investasi dengan pendapatan premi neto 6,76 persen, dan rasio beban terhadap pendapatan premi neto 107,1 persen.

Judul	Strategi Industri Asuransi Jiwa Memacu Pertumbuhan Aset di 2022
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Proyeksi Pertumbuhan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220209/215/1498401/strategi-industri-asuransi-jiwa-memacu-pertumbuhan-aset-di-2022
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Strategi Industri Asuransi Jiwa Memacu Pertumbuhan Aset di 2022

Perusahaan asuransi jiwa menerapkan strategi guna mendorong aset dapat tumbuh di atas proyeksi industri

Diana Rimbawati Melamban - Bisnis.com
29 Januari 2022 • 10:11 WIB



Bisnis.com, JAKARTA – Asuransi jiwa diproyeksikan tumbuh sebesar 4,66 persen pada 2022. Para pelaku industri asuransi jiwa pun optimis dapat memperbesar nilai aset yang dimiliki, sejalan dengan proyeksi pertumbuhan industri tersebut.

Salah satu perusahaan yang menargetkan pertumbuhan aset di atas proyeksi industri adalah PT BNI Life Insurance (BNI Life). Direktur Keuangan BNI Life Elen Ester Ningsih mengungkapkan, perusahaan membutuhkan total aset senilai Rp22,71 triliun sepanjang 2021. Besaran nilai aset tersebut diharapkan dapat kembali meningkat pada tahun ini.

"Pada tahun 2022, BNI Life menargetkan pertumbuhan aset sebesar 7 persen," ujar Elen kepada *Bisnis.com* Rabu (9/2/2022).

Baca Juga: CJK Targetkan Aset Industri Asuransi Tumbuh Rp34,14 Triliun di 2022

Elen mengatakan, pertumbuhan bisnis asuransi di 2021 memang masih terpengaruh oleh kondisi pandemi Covid-19. Menurutnya, adanya beberapa kali pembatasan kegiatan masyarakat berdampak pada kinerja penjualan asuransi. Namun, seiring dengan gencarnya program vaksinasi yang sedang berjalan, dia berharap pertumbuhan bisnis BNI Life di 2022 bisa mengalami peningkatan yang signifikan.



Baca Juga: DigitalOcean

Adapun, guna mendorong pertumbuhan bisnis di 2022, BNI Life telah menyiapkan sejumlah langkah strategis.

"Di tahun 2022, BNI Life melakukan beberapa langkah strategis, antara lain berfokus dalam penjualan produk regulasi dan unit link yang menguntungkan untuk meningkatkan laba perusahaan dan melakukan *improvement product mix* untuk meningkatkan performance asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah yang dinamis," kata Elen.

Baca Juga: Premi Asuransi Jiwa Tumbuh 7,21 Persen di 2021, Asuransi Umum Masih Komelet

Sementara itu, PT Asuransi Allianz Life Indonesia juga optimis aset perusahaan dapat tumbuh positif di tahun ini.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Kam Zukarnaen memandang prospeknya masa pandemi Covid-19 di Indonesia memang masih menjadi tantangan bisnis yang harus dihadapi. Menurutnya, jika pandemi berlanjut dalam jangka waktu yang lama, nilai konsumsi kondisi jasa tentunya dapat memberikan dampak pada keadaan ekonomi negara dan pertumbuhan bisnis pada umumnya. Namun, ia optimis Allianz Life Indonesia masih dapat menstabilkan kinerja bisnis yang positif di tahun ini.

"Allianz Life Indonesia terus menargetkan pertumbuhan bisnis yang positif dengan tetap fokus untuk memberikan perlindungan ke ahli rumah tangga di Indonesia. Caranya adalah dengan menyediakan beragam produk dan layanan dalam memenuhi kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi. Kami senantiasa menghadirkan kanal distribusi yang ada serta melakukan inovasi dalam produk, layanan dan ekosistem digital untuk mendukung pertumbuhan bisnis," kata Kam kepada *Bisnis.com*.

Optimisme tersebut sejalan dengan capaian yang diraih perusahaan sampai dengan kuartal III/2021. Kam menyebut total aset Allianz Life Indonesia pada kuartal III/2021 tumbuh sebesar 14,8 persen dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya.

"Hal ini sejalan dengan pertumbuhan bisnis yang dialami perusahaan. Pertumbuhan positif ini dibalut juga dengan tumbuh pasar yang semakin membaik, sehingga aset investasi dari Allianz Life Indonesia juga ikut tumbuh," tuturnya.

Pertumbuhan bisnis dan sisi pendapatan premi bruto perusahaan juga mampu tumbuh dengan baik. Kam mengatakan, meski pandemi belum berakhir, premi bruto Allianz Life Indonesia tumbuh sebesar 26,6 persen sampai dengan kuartal III/2021.

Guna menggarap pertumbuhan bisnis di 2022, Allianz Life Indonesia akan terus fokus menyediakan berbagai solusi perlindungan asuransi yang dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah. Perusahaan juga akan mengoptimalkan berbagai jalur distribusi, seperti keagenan, bancassurance, dan digital untuk memberikan pilihan atau preferensi masing-masing nasabah.

"Kami secara konsisten menerapkan strategi strategis tersebut dalam beberapa tahun terakhir. Dengan demikian, kami dapat terus memberikan perlindungan dan pelayanan asuransi sesuai dengan kebutuhan nasabah dan di saat yang bersamaan tetap mempertahankan pertumbuhan bisnis dengan baik," imbuh Kam.

Berdasarkan laporan keuangan Allianz Life Indonesia konvensional per 30 September 2021, jumlah aset perusahaan tercatat mencapai Rp39,37 triliun. Sedangkan pendapatan premi bruto perusahaan mencapai Rp13,83 triliun sampai dengan kuartal III/2021.

Orban Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan aset perusahaan asuransi jiwa dapat tumbuh sebesar 4,66 persen pada 2022. Hal ini disampaikan oleh Ketua Dewan Komisari OJK Wimboh Santoso pada Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022 belum lama ini.

"Aset asuransi jiwa diperkirakan akan tumbuh 4,66 persen," ujar Wimboh.

Berdasarkan statistik OJK terkait asuransi per Desember 2021, jumlah aset industri asuransi jiwa tercatat mencapai Rp189,61 triliun atau tumbuh 5,39 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

OJK juga melaporkan premi yang diterima industri asuransi jiwa mencapai Rp154,32 triliun sepanjang 2021. Realisasi ini tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi pada tahun sebelumnya sebesar Rp171,93 triliun.

Dari sisi permortalan, industri asuransi jiwa juga memiliki rasio solvabilitas yang cukup solid. Rasio *asset capital* industri asuransi jiwa ketiga di atas *metbook*, yaitu di atas ambang batas ketentuan sebesar 120 persen, yaitu berada di level 539,0 persen. Tingkat RBC tersebut juga lebih tinggi dibandingkan pada 2020 yang mencapai 528,6 persen.

Judul	Asuransi Unit Link yang Selalu Bikin Rame: Apa Sebenarnya Unit Link Itu?
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/nasional/1994863/asuransi-unit-link-yang-selalu-bikin-rame-apa-sebenarnya-unit-link-itu
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

Asuransi Unit Link yang Selalu Bikin Rame: Apa Sebenarnya Unit Link Itu?

Nasional | republika | Published at Rabu, 09 Februari 2022 - 11:09





Unit Link atau Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) merupakan salah satu produk asuransi.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), berbeda dengan produk asuransi tradisional, Unit Link menawarkan layanan fitur tambahan untuk memudahkan konsumen yang ingin mendapatkan proteksi tapi juga ingin berinvestasi.

OJK menyebut Unit Link bukan merupakan produk tabungan. Selain untuk keperluan proteksi, sebagian premi yang dibayarkan oleh konsumen akan dialokasikan untuk pengembangan dana atau investasi.

Sebagaimana investasi, terdapat risiko penurunan nilai investasi pada Unit Link yang harus dipahami oleh calon konsumen. Misalnya, di saat harga saham atau pasar uang turun, nilai investasi Unit Link juga akan terkena dampaknya.

Jadi, seperti ditegaskan OJK, prinsip investasi itu high risk, high return. Ingin dapat hasil tinggi, maka risikonya juga tinggi.

Apa Saja Jenis-Jenis Unit Link Itu

Berdasarkan penempatan dana investasinya, Unit Link dibagi atas empat jenis yaitu:

Pertama, Cash Fund Unit Link atau Unit Link Pasar Uang.

Seluruh porsi investasi ditempatkan di instrumen pasar uang seperti deposito berjangka, Sertifikat Bank Indonesia (SBI), dan surat utang jangka pendek.

Penempatan dana ini memiliki risiko yang rendah namun juga imbal hasil yang terbatas. Unit Link jenis ini cocok untuk konsumen pemula yang cenderung tidak berani mengambil risiko (konservatif).

Kedua, Fixed Income Unit Link atau Unit Link Pendapatan Tetap.

Komposisi dana investasi nasabah ditempatkan minimal 80% di instrumen obligasi atau surat utang dan sisanya ditempatkan di instrumen pasar uang.

Risiko investasi pada Unit Link jenis ini lebih tinggi dari Unit Link pasar uang dengan peluang imbal hasil yang lebih tinggi.

Unit Link ini cocok bagi konsumen yang ingin mendapatkan imbal hasil yang relatif stabil dan mampu menerima risiko sedang (moderat).

Ketiga, Managed Unit Link atau Unit Link Pendapatan Campuran.

Porsi investasi ditempatkan pada instrumen saham, obligasi, dan pasar uang dengan komposisi tertentu. Risiko dan potensi imbal hasil dari Unit Link ini lebih besar dari Unit Link pendapatan tetap, namun lebih kecil daripada Unit Link saham.

Unit Link ini sesuai untuk para konsumen yang ingin memperoleh pendapatan yang memadai sekaligus peluang pertumbuhan investasi jangka panjang.

Keempat, Equity Unit Link atau Unit Link Dana Saham.

Menempatkan dana nasabah pada saham minimal 80%. Unit Link saham menawarkan imbal hasil yang paling besar namun dengan risiko yang paling besar pula karena nilai investasi yang diinvestasikan sangat bergantung pada pergerakan indeks saham.

Unit Link jenis ini sesuai untuk investasi jangka panjang dan untuk calon konsumen yang memiliki pemahaman investasi yang baik serta berani mengambil risiko (agresif).

Judul	Lindungi Anak Saat PTM Terbatas, Ini 7 Hal yang Harus Orangtua Lakukan
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Edukasi PTM Selama Pandemi
Halaman/URL	https://www.suara.com/health/2022/02/09/101535/lindungi-anak-saat-ptm-terbatas-ini-7-hal-yang-harus-orangtua-lakukan
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

Lindungi Anak Saat PTM Terbatas, Ini 7 Hal yang Harus Orangtua Lakukan

Vania Rossa

Rabu, 09 Februari 2022 | 10:15 WIB



Ilustrasi PTM Terbatas. (Allianz)

Suara.com - Sejak awal tahun 2022, pemerintah Indonesia mulai mengizinkan proses **Pembelajaran Tatap Muka** atau PTM di sekolah. Hanya saja, kegiatan belajar mengajar secara langsung di sekolah ini dilakukan dalam waktu lebih singkat. Jika dalam kondisi normal, kegiatan belajar mengajar di sekolah berlangsung lebih dari 6 jam, sedangkan saat **PTM terbatas** hanya dilakukan 4 hingga 6 jam per hari.

Di tengah peningkatan kasus positif Covid-19 di Indonesia dengan munculnya varian baru Omicron, pelaksanaan kegiatan PTM di sekolah sempat diberhentikan dengan ditemukannya beberapa kasus positif di beberapa sekolah. Namun, beberapa sekolah yang sempat ditutup kembali dibuka dan PTM tetap dilakukan secara terbatas sesuai anjuran pemerintah untuk menjaga keamanan kegiatan belajar mengajar.

Kegiatan PTM terbatas di sekolah berlangsung setelah keluarnya Surat Keputusan Bersama (SKB) yang ditandatangani oleh empat menteri, terdiri dari Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi (Mendikbudristek), Menteri Agama, Menteri Kesehatan, dan Menteri Dalam Negeri Nomor 05/KB/2021, Nomor 1347 Tahun 2021, Nomor HK.01.08/MENKES/6678/2021, Nomor 443-5847 Tahun 2021 tentang Panduan Penyelenggaraan Pembelajaran di Masa Pandemi Coronavirus Disease 2019 (Covid-19) tanggal 21 Desember 2021.

"Semua pihak, termasuk guru dan petugas sekolah, serta siswa/i harus mematuhi aturan SKB 4 menteri agar kegiatan PTM berlangsung aman dan tidak menimbulkan cluster Covid-19 di sekolah. Selain itu, PTM terbatas sekolah akan menjadi aman apabila dapat berjalan sesuai rekomendasi dari Ikatan Dokter Anak Indonesia (IDAI)," ujar dr. Tubagus Argie F.S.S, S.H., AHCS Claim Management, Allianz Life Indonesia, mengutip siaran resminya.

Baca Juga:

Siswa SMP Negeri di Pekanbaru Kena Covid-19, Pembelajaran Tatap Muka Disetop

Nah, untuk memastikan anak tetap sehat dan terlindungi saat melakukan PTM terbatas, berikut tips yang perlu dilakukan orangtua.

1. Beri pengertian pada anak tentang pentingnya penerapan protokol kesehatan dengan baik dan benar;
2. Pastikan anak dalam kondisi sehat tanpa gejala Covid-19 sebelum berangkat ke sekolah;
3. Menyediakan masker cadangan;
4. Membawakan hand sanitizer untuk anak;
5. Menyediakan bekal makanan dan minuman dengan menu praktis dari rumah, sehingga anak tidak perlu jajan;
6. Menyediakan alat tulis lengkap agar tidak terjadi pinjam-meminjam dengan siswa/i lain;
7. Menerapkan etika bersih sepanjang sekolah seperti, mandi, mencuci tangan, dan lain sebagainya.

Dengan 'bekal' di atas, semoga anak terhindar dari penularan Covid-19 saat PTM terbatas, ya.

Judul	Kasus Covid-19 Kembali Naik, Perhatikan 6 Faktor Penting Berikut untuk Melindungi Anak Saat PTM Terbatas
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Edukasi PTM Selama Pandemi
Halaman/URL	https://www.suara.com/health/2022/02/09/100208/kasus-covid-19-kembali-naik-perhatikan-6-faktor-penting-berikut-untuk-melindungi-anak-saat-ptm-terbatas
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

Kasus Covid-19 Kembali Naik, Perhatikan 6 Faktor Penting Berikut untuk Melindungi Anak Saat PTM Terbatas

Vania Rosca Ratu, 08 Februari 2022 | 10:02 WIB



Suara.com - Setelah sempat melakukan Pembelajaran Tatap Muka (PTM) di sekolah pada awal semester Januari 2022 lalu, kini siswa terpaksa kembali melakukan Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) seiring kasus Covid-19 kembali naik. Meski begitu, beberapa sekolah masih melakukan PTM terbatas sesuai anjuran pemerintah untuk menjaga keamanan kegiatan belajar mengajar.

Meski begitu, tak bisa dipungkiri, kegiatan PTM terbatas di sekolah tetap menempatkan anak pada risiko tertular Covid-19. Risiko ini semakin relevan dengan meningkatnya kasus positif Covid-19 di beberapa kota besar, yang dipicu oleh merbakanya varian Omicron.

Itu sebabnya, manajemen risiko yang baik sangat diperlukan untuk mengawasi jalannya proses pembelajaran tatap muka secara aman.

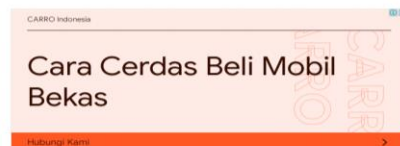
Berikut merupakan beberapa faktor penting rekomendasi IDAI yang perlu diperhatikan dengan baik sebagai bagian dari mengantisipasi risiko dari pertemuan tatap muka terbatas di sekolah:

Baca Juga:
Update COVID-19 Jakarta 8 Februari: Positif 10.817, Sembuh 5.150, Meninggal 40

1. Guru dan petugas sekolah harus vaksin Covid-19 dosis lengkap

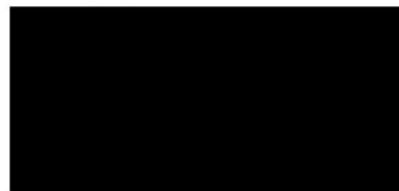
Vaksin Covid-19 terbukti bisa meningkatkan antibodi atau kekebalan terhadap virus corona apapun variannya, termasuk varian Delta dan Omicron, dan lain sebagainya. Kekebalan terhadap virus corona akan semakin besar jika seseorang telah mendapat vaksin Covid-19 dosis lengkap, atau bahkan vaksin booster atau dosis ketiga.

Satgas Covid-19 mencatat per 17 Januari 2022, dari target 208.265.720 orang, sebanyak 176.629.941 orang telah mendapatkan vaksinasi dosis 1. Sedangkan penerima vaksin Covid-19 dosis 2 sebanyak 119.892.852 orang, dan vaksin dosis 3 sebanyak 1.341.248 orang. Dengan realisasi vaksin Covid-19 dosis lengkap yang sudah melebihi 50% dari target, diharapkan kegiatan PTM dapat berlangsung dengan baik dan tidak menimbulkan cluster baru.



2. Anak-anak sudah mendapat vaksin Covid-19 lengkap dan tanpa komorbid

IDAI merekomendasikan hanya anak-anak yang mendapat vaksin Covid-19 dengan dosis lengkap dan tidak memiliki komorbid yang bisa mengikuti PTM terbatas di sekolah. Pasalnya, anak-anak rawan tertular atau menularkan virus corona saat berkegiatan di luar rumah, termasuk sekolah. Apalagi, daya tahan tubuh anak-anak tidak sebesar orang dewasa dan mudah melemah.



Baca Juga:
PPKM Level 3, Pemkot Tangsel Injak 'Rem Darurat', Kapasitas Mal hingga Pesta Pernikahan Dibatasi

"Saat masa pertumbuhan, anak-anak cenderung lebih mudah sembuh dari penyakit, termasuk Covid-19, tapi ini tidak boleh menjadi alasan untuk lengah akan virus corona," kata dr. Tubagus Argie F.S.S, S.H., AHCS Claim Management, Allianz Life Indonesia, mengutip siaran resminya.

Judul	Nasabah Wanaartha Life Minta Kejelasan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Protes Nasabah WanaArtha Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Negatif

Nasabah Wanaartha Life Minta Kejelasan

NASABAH PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (WanaArtha Life) yang tergabung dalam Perkumpulan Pemegang Polis Wanaartha (P3W) buka suara terkait rencana WanaArtha Life yang akan memberikan skema pembayaran terhadap nasabah.

Wanaartha Life memang sedang menyiapkan skema pembayaran. Perusahaan ini juga akan mempertimbangkan melakukan pembayaran secara bertahap atau cicilan.

Mengetahui skema tersebut, salah satu nasabah, Francisca Fistanio menyampaikan, keberatan dengan rencana memberikan pembayaran dalam bentuk cicilan.

Bukan tanpa alasan ia menyatakan keberatan. Francisca mengaku, ia telah menunggu terlalu lama terkait pembayaran haknya tersebut.

"Kami sudah menunggu terlalu lama, eh, ternyata pembayaran malah dicicil. Kami

sangat berkeberatan," ujarnya dalam kesempatan diskusi terbatas bersama media, Selasa (8/2).

Lantaran sudah menanti terlalu lama, Francisca sudah tidak akan lagi mentolerir keadaan yang menimpa perusahaan.

Nasabah lain, Yonathan Wijaya mengungkapkan, rencana skema pembayaran ini belum pernah dikomunikasikan langsung dengan pemegang polis. Menurut dia, dalam pertemuan terakhir di 14 Desember lalu tidak ada pembicaraan skema tersebut.

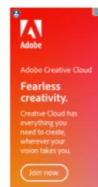
Wanaartha sebelumnya menyebutkan bakal terus mengusahakan hak nasabah. "Kami menegaskan hak-hak nasabah adalah prioritas utama kami," ujar Presiden Direktur WanaArtha Life, Yanes Y. Matulatuwa.

Sebelumnya Kejaksaan Agung memblokir rekening WanaArtha Life. Penyebabnya ada dugaan terkait kasus Jiwasraya. ■

Judul	Nasabah WanaArtha Life Bakal Tolak Skema Pembayaran Cicilan
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Protes Nasabah WanaArtha Life
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/nasabah-wanaartha-life-bakal-tolak-skema-pembayaran-cicilan
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Negatif

Nasabah WanaArtha Life Bakal Tolak Skema Pembayaran Cicilan

Rabu, 09 Februari 2022 | 06:15 WIB | Reporter: Adrianus Octaviano



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Nasabah PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha (WanaArtha Life) yang tergabung dalam Perkumpulan Pemegang Polis WanaArtha (PgW) kembali buka suara terkait rencana WanaArtha Life yang akan memberikan skema pembayaran terhadap nasabah.

Seperti diketahui, perusahaan tengah menyiapkan skema pembayaran dalam waktu dekat serta akan mempertimbangkan untuk melakukan pembayaran secara bertahap atau cicilan sesuai kemampuan perusahaan.



Salah satu nasabah, Francisca Fistanio pun menyampaikan bahwa pihaknya keberatan dengan rencana perusahaan untuk memberikan skema pembayaran dalam bentuk cicilan dalam upaya membayar uang milik nasabah. Bukan tanpa alasan, ia bilang bahwa dirinya telah menunggu terlalu lama terkait pembayaran tersebut.

"Kami sudah menunggu terlalu lama, terus mau dicicil? Kami keberatan banget," ujarnya dalam kesempatan diskusi terbatas bersama media. Selasa (8/2).

Baca Juga: Tanggapan WanaArtha Life Soal Kondisi Keuangannya yang Diungkap OJK

Oleh karenanya, Francisca bilang bahwa saat ini pihaknya sudah tidak akan lagi mentolerir keadaan yang saat ini menimpa perusahaan. Ia hanya berharap saat ini WanaArtha Life bisa langsung membayar penuh apa yang menjadi hak pemegang polis.

"Kalau dari awalnya itu mereka *sounding* untuk minta dikasih waktu sembari dicicil atau dibayar dulu manfaatnya, mungkin kami masih merasa dihargai sebagai pemegang polis. Tapi ini kami sudah tidak dihargai sama sekali," imbuhnya.

Sementara itu, Yonathan Wijaya pun mengungkapkan bahwa rencana skema pembayaran ini belum pernah dikomunikasikan langsung dengan pemegang polis dan tidak ada dasarnya. Wijaya pun bilang dalam pertemuan terakhir di 14 Desember lalu tidak ada pembicaraan terkait skema tersebut.

Baca Juga: Pembinaan Industri Asuransi Mendesak Dilakukan Tahun Depan

Adapun, dalam pertemuan yang merupakan inisiatif dari OJK tersebut, Wijaya menyampaikan bahwa perusahaan tidak memberikan kejelasan apapun terkait tanggung jawab perusahaan.

"Waktu itu kami tanyakan juga berapa aset yang disita terkait kasus Jiwasraya, namun tidak dijawab. Karena itu penting, jangan cuma ngomong seluruhnya, seluruhnya itu berapa," ujar Wijaya.

Oleh karenanya, OJK pun dalam pertemuan tersebut meminta WanaArtha Life untuk melakukan pertemuan kembali bersama OJK dan pemegang saham pengendali. Selanjutnya, rencananya bakal ada pertemuan kembali bersama dengan pemegang polis.

"Sampai sekarang belum ada pertemuan lagi, tapi kenapa sudah dibertakan untuk adanya skema pembayaran. Inilah cara-cara dari awal yang selalu berkamufase, kalau bahasa saya," pungkas Wijaya.

Judul	Nasabah Tagih Tanggung Jawab Pemilik WanaArtha Life
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Protes Nasabah WanaArtha Life
Halaman/URL	https://investor.id/finance/281874/nasabah-tagih-tanggung-jawab-pemilik-wanaartha-life
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Negatif



Nasabah Tagih Tanggung Jawab Pemilik WanaArtha Life

Artikel 4 Februari 2022 10:07 WIB
 Nama website: investor.id/finance/281874/nasabah-tagih-tanggung-jawab-pemilik-wanaartha-life

JAKARTA, Investor.id – Para nasabah PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha (WanaArtha Life) menuntut pemilik perusahaan bertanggung jawab menyelesaikan kasus pengalihan biaya yang mereka terima. Didapat dari WanaArtha setiap dua tahun per aksi Januari lalu. Namun, permasalahan tanpa solusi membuat nasabah geram dan tak lagi percaya sama penyelesaian yang bahkan belum ditawarkan.

Salah satu nasabah atau yang tergabung dalam Perumpulan Pemegang Polis WanaArtha (P3W), Caran mengungkapkan, masalah dana nasabah yang telah watir saja, pemilik WanaArtha tak punya ikhtad baik untuk membayar, apalagi hal tersebut yang akan para nasabah luh.

"Kerendahan kami kepada perusahaan sudah hilang sejak 2020. Surat yang disampaikan sudah masuk saya baca. WanaArtha hanya fokus tanggap dan usut saja. Kami mau minta jujur dan tanggung jawab. Sudah dua tahun yang belum selesai ada tabanya, jangan terus obong-obong," ujar Caran saat diskusi terbatas dengan awak media di Jakarta, Selasa (8/2).

Caran, yang juga telah agensi Ruffin di Medan, Sumatera Utara, bilang memang dana milik aset yang sudah lama terdenda. "Kami hanya ingin dibayar, itu aset itu bukan urusan kami, tapi urusan dengan pemerintah. Jangan bilang karena itu aset, itu memang aset dibuktikan," tegas dia.

WanaArtha dalam keterangan resmi, Senin (7/2) lalu, menyatakan tengah meninjau skema pembayaran ulang klaim yang akan disampaikan dalam waktu awal. Penyelesaian masih dalam proses peninjauan dengan memuat strategi dalam rangka rencana penyelesaian keuangan (RPNK).

Tak Percaya Lagi

Menanggapi hal itu, Humas P3W, Freddy Hendan mengaku tidak kapok. "Kalau itu investor pemilik dari perusahaan yang bertanggung jawab akan bisa menang. Apalagi para nasabah bermat mengantar aksi demonstrasi pada 14 Februari mendatang," tutur dia.

Menurut dia, hal semacam itu sudah sering dilakukan WanaArtha tanpa benar menghadirkan solusi yang jelas. "Kami sudah tidak percaya lagi 'tuntutan' aset dari WanaArtha dengan alasan karena P3W 'tuntutan' presiden diadukan, bukan itu Evendri (presiden kompartemen). Selain surat berfidei dengan Bu Evendri, kami sudah tidak percaya lagi," tandas Freddy.

Nasabah lainnya yang tergabung dalam P3W, Gernawan, mengatakan, selama juga selama ini merupakan informasi WanaArtha Life dalam setiap peninjauannya. Berapa hal sepele kerap dibuktikan dan bahkan dibuat-buat.

"Wenak tidak condong. Skema yang disampaikan ke media itu hanya di service saja. Rumor di luar. WanaArtha Life itu bukan tidak punya duit, banyak duitnya, dia itu sengaja investasi di bidang lain. Eku untuk bayar ulang klaim ini sengaja diinjak-injak," ujar Gernawan yang berdomisili di Semarang, Jawa Tengah.

Karena itu saja, Fransisca Pittana, nasabah WanaArtha Life lama, akan menilai skema yang bahkan belum sempat ditawarkan. Alasannya, para nasabah sudah terkejut kesal dengan kabar yang tidak jelas dan penyelesaian yang berbelit-belit.

"Kalau sebelumnya dia punya skema pembayaran yang dipukul tahun-tahun lalu, mungkin kami masih mau menerima dengan melihat keadaan aset mereka dibayar. Tapi sekarang dia tahun ini tidak ada dia untuk membayar kembali aset pun. Sudah menunggu lama, terus dicuti? Kami kebetulan sakit," tandas dia.

Fransisca menambahkan, pihaknya sudah menyerah terhadap sikap dan pendekatan manajemen perusahaan. Pemilik WanaArtha Life yang selama ini tak kunjung menuntunkan dirinya harus segera bertanggung jawab.

"WanaArtha punya pemilik, tapi tidak bersuara, tidak ada kepatuhan kita pun, seperti diarahkan team. Mungkin karena bisa menuntunkan bahwa tidak akan baik atau yang lainnya. Itu tidak ada. Kami tidak lagi menantikan keadaan mereka," papir dia.

Memperinci Beragam

Nasabah lain yang tergabung dalam P3W, Yohanis Wiyaga, menambahkan, sempat ada pertemuan virtual antara nasabah dan manajemen WanaArtha Life yang dihosting Clinton Jawa Kewargan (CJW) pada 14 Desember 2021. Ketika itu, tidak ada satu pun pertanyaan nasabah yang bisa dijawab pihak perusahaan saat pertemuan dihadiri Presiden Direktur WanaArtha Life, Yanes Y. Melaksono.

"100 dalam pertemuan itu, tidak ada satu pun pertanyaan yang bisa dijawab. Iya dan tegas oleh WanaArtha Life. Sampai pada akhir pertemuan, petugas CJW mendadak dan bilang, 'Jadi, apa yang dibuktikan selama ini? Berapa jumlahnya aset yang dirampas?' Tapi tidak ada tidak dibuktikan dan malah jadi pertanyaan," ceper Wiyaga.

Sedang ada pengajuan penuntutan kewajiban pembayaran utang (PKPU), menurut dia, memuat kabar bahwa ada aset WanaArtha Life dalam bentuk subrekening atau (SRE) mencapai Rp 2,14 triliun. Sedangkan berdasarkan putusan pengadilan Jakarta, aset WanaArtha berbentuk SRE dengan seluruh isi muatan efeknya sudah dibayar pada 21 Januari 2020 sampai 26 Oktober 2020 telah ditata untuk kepentingan negara.

Dalam putusan itu dijelaskan, sebagai uang pengganti untuk terdenda BT adalah Rp 1,08 triliun. Sedangkan dana tersebut adalah aset rumah dari WanaArtha Life. Adapun dalam pengembalian Wiyaga, dia sempat aset WanaArtha dipertanyakan sebesar Rp 2,4-2,7 triliun.

Selanjutnya, laporan keuangan WanaArtha Life mencatat total aset 2019 sebelum dirampas sebesar Rp 4,9 triliun. "Ya yang kami pertanyakan kepada WanaArtha, ke mana aset yang tidak dirampas? Sudah tidak dijawab. Masih jawabannya aset tidak ada," kata Wiyaga.

Karena itu, menurut dia, CJW memamerkan harus ada pertemuan kembali dengan mengahatkan pemilik atau pemegang saham pengendali karena ada yang tidak tahu pihak manajemen. Pertemuan itu juga harus bisa menjawab seluruh kepeda para nasabah.

"Iya, ini ada kabar skema, mereka (WanaArtha Life) melanggar aturan. Pejabat badan ada pertemuan yang dipertanyakan CJW. Kami perlu penjelasan dari pemegang saham pengendali, juga bagaimana solusi?" ujar dia.

Sanksi dari CJW

Berdasarkan penuntutan investor Daily, sebelumnya ada dua opsi dari pihak WanaArtha Life untuk menyelesaikan penyelesaian keuangan dan menuntun terdendanya. Pertama adalah menjual aset aset oleh Kejaksaan Agung dibuktikan. Kedua, tuntutan dana media kebetulan investasi strategis. Investor Daily belum berhasil menginformasi ulang pihak WanaArtha Life.

Kapal Ekonomik Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KPNB) CJW, Riwandani menyatakan, WanaArtha Life telah diberikan sanksi pembatasan kegiatan usaha (PKU) dari CJW. Selanjutnya, CJW perlu mematuhi pembatasan pengawasan masalah dan manajemen dari pemegang saham CJW juga meminta pemegang saham bertanggung jawab dengan menambatkan modal perusahaan.

"Kami akan dalam case WanaArtha. Sekarang yang kami tuntun adalah mereka betul-betul harus sadar modal. Sebab, aset-aset investasi yang mereka lakukan sekarang ternyata tidak ada nilainya untuk mengganti utang kami," tutur Riwandani.

Judul	BPJS Tidak Tanggung 21 Layanan Kesehatan Ini, Apa Saja?
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Edukasi BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5934726/bpjs-tidak-tanggung-21-layanan-kesehatan-ini-apa-saja
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

detikFinance > Moneter

BPJS Tidak Tanggung 21 Layanan Kesehatan Ini, Apa Saja?

Ignacio Geordi Oswald - detikFinance

Rabu, 09 Feb 2022 12:42 WIB

015 komentar

SHARE



Foto: Sugita Prihatini Nugroho/detikcom

Jakarta - Hingga kini pemerintah kerap kali mengklaim bahwa BPJS Kesehatan merupakan salah satu program asuransi kesehatan negara yang paling lengkap. Namun sebagai salah satu penyelenggara jaminan kesehatan nasional (JKN), apakah benar asuransi BPJS selengkap itu?

Seperti asuransi kesehatan lainnya, BPJS juga memiliki sejumlah ketentuan tentang apa yang bisa ditanggung dan yang tidak bisa ditanggung. Jadi tidak semua layanan kesehatan sebetulnya bisa diklaim menggunakan BPJS Kesehatan.

Lalu layanan kesehatan apa saja yang tidak bisa ditanggung oleh BPJS Kesehatan?

Pemerintah memang tidak secara spesifik menyebutkan "penyakit yang tidak ditanggung BPJS" maupun "penyakit yang ditanggung BPJS". Namun, sebenarnya sama halnya dengan asuransi kesehatan konvensional, terdapat beberapa jenis penyakit yang tidak dijamin oleh asuransi sosial ini.

Namun bila melihat aturan yang tertuang dalam Peraturan Presiden nomor 82 tahun 2018 tentang Jaminan Kesehatan, setidaknya terdapat 21 layanan yang tidak ditanggung oleh BPJS Kesehatan lah.



Berikut ini daftar penyakit yang tidak dijamin BPJS:

1. Penyakit yang berupa wabah atau kejadian luar biasa
 2. Perawatan yang berhubungan dengan kecantikan dan estetika, seperti operasi plastik
 3. Perawatan gigi seperti behel
 4. Penyakit akibat tidak pidana, seperti penganiayaan atau kekerasan seksual
 5. Penyakit atau cedera akibat sengaja menyakiti diri sendiri atau usaha bunuh diri
 6. Penyakit akibat konsumsi alkohol atau ketergantungan obat
 7. Pengobatan mandu atau infertilitas
 8. Penyakit atau cedera akibat kejadian yang gak bisa dicegah, seperti terorisme
- Baca juga**
Mau Cek Iuran BPJS Kesehatan yang Sudah Dibayar? Begini Cara Mudahny
9. Pelayanan kesehatan yang dilakukan di luar negeri
 10. Pengobatan dan tindakan medis yang dikategorikan sebagai percobaan atau eksperimen
 11. Pengobatan komplementer, alternatif, dan tradisional yang belum dinyatakan efektif berdasarkan penilaian teknologi kesehatan
 12. Alat kontrasepsi
 13. Perbekalan kesehatan rumah tangga
 14. Pelayanan kesehatan yang tidak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang terdiri dari rujukan atas permintaan sendiri dan pelayanan kesehatan lain yang tidak sesuai peraturan perundang-undangan
 15. Pelayanan kesehatan di fasilitas kesehatan yang tidak bekerja sama dengan BPJS Kesehatan, kecuali dalam keadaan darurat
 16. Pelayanan kesehatan terhadap penyakit atau cedera akibat kecelakaan kerja atau hubungan kerja yang telah dijamin oleh program jaminan kecelakaan kerja atau menjadi tanggungan pemberi kerja
 17. Pelayanan kesehatan yang dijamin oleh program jaminan kecelakaan lalu lintas yang bersifat wajib sampai nilai yang ditanggung oleh program jaminan kecelakaan lalu lintas sesuai hak kelas rawat peserta
 18. Pelayanan kesehatan tertentu yang berkaitan dengan Kementerian Pertahanan, Tentara Nasional Indonesia (TNI), dan Polri
 19. Pelayanan kesehatan yang diselenggarakan dalam rangka bakti sosial
 20. Pelayanan yang sudah ditanggung dalam program lain
 21. Pelayanan lainnya yang tidak ada hubungan dengan manfaat jaminan kesehatan yang diberikan
- Demikian sejumlah penyakit dan layanan yang tidak dijamin BPJS. Semoga bermanfaat.

Judul	Astra Life Gandeng PermataBank Hadirkan Produk Asuransi AVA iLife Protection
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/astra-life-gandeng-permatabank-hadirkan-produk-asuransi-ava-ilife-protection
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Positif

KEUANGAN / ASURANSI

Astra Life Gandeng PermataBank Hadirkan Produk Asuransi AVA iLife Protection

Rabu, 09 Februari 2022 / 20:26 WIB



ILLUSTRASI: Kontan Astra Life (2)

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Yudho Winarto



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan PT Bank Permata Tbk. (PermataBank) melalui jalur distribusi Bancassurance dengan meluncurkan produk asuransi AVA iLife Protection.

Seperti diketahui, memasuki tahun 2022, kesadaran serta kepercayaan masyarakat Indonesia terhadap kebutuhan layanan proteksi jiwa semakin tinggi.



Hal ini tercermin dari data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang mencatat peningkatan premi asuransi jiwa mencapai Rp184,32 triliun sepanjang tahun 2021 atau tumbuh sebesar 7,21% dibandingkan tahun sebelumnya.

Di sisi lain, asuransi jiwa juga perlu beradaptasi dalam menghadirkan produk yang sesuai dengan perubahan gaya hidup masyarakat.

Baca Juga: [Astra Life Telah Membayar Klaim Covid-19 Rp 170 Miliar Hingga Akhir 2021](#)

Windawati Tjahjedi selaku Presiden Direktur Astra Life mengungkapkan, di awal tahun 2022 dimana masyarakat sudah mulai beraktivitas kembali, menjadi momentum yang tepat bagi Astra Life dan PermataBank melalui jalur distribusi Bancassurance dengan meluncurkan AVA iLife Protection.

AVA iLife Protection yaitu produk asuransi jiwa murni yang fleksibel dengan keunggulan nasabah bisa menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa dengan perubahan gaya hidup dan tahapan kehidupan.

"AVA iLife Protection juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp5 miliar", ujar Windawati dalam siaran pers, Rabu (9/2).

Djurnariah Terntem selaku Direktur Retail Banking PermataBank menambahkan, produk AVA iLife Protection dari Astra Life dengan segala kemudahan dan fleksibilitas yang ditawarkan diharapkan mampu menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi seluruh lapisan keluarga Indonesia.

"Kerja sama berkesinambungan kami dengan Astra Life ini merupakan sebuah komitmen dari PermataBank dalam menjadi mitra ekosistem pilihan dengan memberikan layanan finansial yang simple, fast and reliable", terang Djurnariah.

Baca Juga: [Astra Life Beri Proteksi Asuransi kepada Pelari di Ajang Puncak Sweet Run 2021](#)

AVA iLife Protection memberikan manfaat meninggal dunia dengan uang pertanggungan hingga Rp 5 miliar. Nasabah dapat menikmati fleksibilitas dalam menentukan jumlah uang pertanggungan dengan premi mulai dari Rp 290 ribu per tahun dan masa pertanggungan yang dapat diperpanjang secara otomatis setiap tahun hingga nasabah mencapai usia 85 tahun.

Perubahan polis yang mencakup uang pertanggungan, masa pertanggungan dan masa pembayaran premi juga dapat dengan fleksibel dilakukan selama polis berlaku.

"Berbagai fleksibilitas dan kemudahan yang ditawarkan merupakan salah satu inovasi Astra Life untuk memastikan nasabah dapat mencintai hidup, #GotYourBack," imbuh Windawati.

Selanjutnya: [Dapatkan Insentif, Pertamina Hulu Sanga Sanga Siap Tambah Cadangan](#)

Judul	AVA iLife Protection, Asuransi Jiwa Murni yang Fleksibel
Nama Media	Warnaplust.com
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://www.warnaplust.com/memasuki-tahun-2022-kesadaran-serta-kepercayaan-masyarakat-indonesia-terhadap-kebutuhan-layanan-proteksi-jiwa/
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Positif

AVA iLife Protection, Asuransi Jiwa Murni yang Fleksibel

By Ivan Farianto 02/2022 5 views

Facebook Twitter Pinterest WhatsApp



warnaplust.com-Memasuki tahun 2022, kesadaran serta kepercayaan masyarakat Indonesia terhadap kebutuhan layanan proteksi jiwa semakin tinggi. Hal ini tercermin dari data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang mencatat peningkatan premi asuransi jiwa mencapai Rp184,32 triliun sepanjang tahun 2021 atau tumbuh sebesar 7,2% dibandingkan tahun sebelumnya. Di sisi lain, asuransi jiwa juga perlu beradaptasi dalam menghadirkan produk yang sesuai dengan perubahan gaya hidup masyarakat. Sejalan dengan itu, PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) bekerja sama dengan PT Bank Permata Tbk. (PermataBank) menghadirkan produk asuransi AVA iLife Protection.



"Awal tahun 2022 dimana masyarakat sudah mulai beraktivitas kembali, menjadi momentum yang tepat bagi Astra Life dan PermataBank melalui jalur distribusi Bancassurance meluncurkan AVA iLife Protection, yaitu produk asuransi jiwa murni yang fleksibel dengan keunggulan nasabah bisa menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa dengan perubahan gaya hidup dan tahapan kehidupan. AVA iLife Protection juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp5 miliar", ujar **Windawati Tjahjedi** selaku **President Direktur Astra Life**.



Djunarjah Tenteram selaku **Direktur Retail Banking PermataBank** menambahkan, "Produk AVA iLife Protection dari Astra Life dengan segala kemudahan dan fleksibilitas yang ditawarkan diharapkan mampu menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi seluruh lapisan keluarga Indonesia. Kerja sama berkesinambungan kami dengan Astra Life ini merupakan sebuah kombinasi dari PermataBank dalam menjadi mitra ekosistem pilihan dengan memberikan layanan finansial yang simple, fast and reliable."

AVA iLife Protection memberikan manfaat meninggal dunia dengan uang pertanggungan hingga Rp5 miliar. Nasabah dapat menikmati fleksibilitas dalam menentukan jumlah uang pertanggungan dengan premi mulai dari Rp290 ribu per tahun dan masa pertanggungan yang dapat diperpanjang secara otomatis setiap tahun hingga nasabah mencapai usia 85 tahun. Perubahan polis yang mencakup uang pertanggungan, masa pertanggungan dan masa pembayaran premi juga dapat dengan fleksibel dilakukan selama polis berlaku. Berbagai fleksibilitas dan kemudahan yang ditawarkan merupakan salah satu inovasi Astra Life untuk memastikan nasabah dapat mencintai hidup. #IGotYourBack.

AVA iLife Protection telah tercatat pada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Untuk informasi lebih lanjut mengenai syarat dan ketentuan produk AVA iLife Protection dapat mengunjungi cabang PermataBank terdekat atau menghubungi Hello Astra Life Call Center 24 jam di nomor 1 500 282, serta nomor WhatsApp 08952-1500282 dan layanan e-mail hello@astralife.co.id yang tersedia dari Senin-Jumat pukul 08.00-16.00 WIB. (P)

Judul	Generali Luncurkan Proteksi Kesehatan BeSMART – KRJOGJA
Nama Media	Andalannews.com
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	https://andalannews.com/generali-luncurkan-proteksi-kesehatan-besmart-krjogja/
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Positif

Generali Luncurkan Proteksi Kesehatan BeSMART – KRJOGJA

February 9, 2022 in Ekonomi · Reading Time: 3 mins read



1
5
Share
Share
Share
Share
Share
Share

JAKARTA, KRJOGJA.com – Memasuki tahun 2022, masyarakat dihadapkan pada risiko kesehatan yang kembali tinggi dengan adanya varian baru COVID-19 Omicron.

Terlebih lagi, data menunjukkan lebih dari 4,4 juta orang Indonesia pernah terkonfirmasi positif COVID-19 dan saat ini terdapat lebih dari 140 ribu kasus aktif Covid 19. Memahami kondisi ini, Generali meluncurkan proteksi kesehatan komprehensif, BeSMART.

Sesuai dengan namanya, BeSMART hadir menjadi pilihan smart bagi nasabah dengan manfaat jagoan dan dilengkapi manfaat asuransi tambahan Generali Medical Solution yang siap mendampingi di berbagai kondisi, baik dalam kondisi sehat, gawat maupun darurat. Dalam kondisi sehat, proteksi kesehatan ini memberikan manfaat reguler medical check up, pemeriksaan penunjang atau pemeriksaan diagnostik dan program-program kesehatan lainnya.

Melalui fitur telemedicine Dokter Leo, nasabah sekeluarga juga bisa menikmati konsultasi kesehatan gratis dengan dokter secara online melalui chat, telepon, video call, termasuk saat terinfeksi COVID-19.

Dalam kondisi gawat dan perlu perawatan, BeSMART memiliki perlindungan lengkap untuk perawatan RS bahkan perawatan kanker yang lebih lengkap juga manfaat hemodialysis atau cuci darah, serta manfaat-manfaat lainnya. Sedangkan dalam kondisi darurat, BeSMART menghadirkan layanan evakuasi medis darurat. Selain itu, produk ini memiliki keunggulan, yaitu fitur antiinflasi, yang memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga, perlindungan berlaku hingga ke seluruh dunia serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp100 Miliar.

Premi Kembali 100%

Di tengah ketidakpastian, BeSMART memiliki 3 (tiga) fitur andalan, yaitu 100% pengembalian premi, fitur jaminan anti lapse yang memastikan polis tetap aktif selama selama 10 tahun dan juga RoboARMS yang telah terbukti kinerjanya dalam menjaga dan mengoptimalkan nilai investasi polis di segala kondisi. Sebagai bukti, secara rata-rata lebih dari 90% nasabah yang sudah mengaktifkan RoboARMS, kinerja polisinya di atas IHSG.

Edy Tuhirman (CEO Generali Indonesia) mengungkapkan semakin meningkatnya COVID-19, masyarakat memerlukan kepastian akan perlindungan kesehatan yang memadai.

"Dengan BeSMART, kami memastikan perlindungan kesehatan di setiap kondisi yang dihadapi nasabah tanpa harus khawatir polisinya menjadi tidak aktif saat diperlukan. Be SMART juga menjamin pengembalian premi sebesar 100% walaupun nasabah sudah melakukan klaim. Ini merupakan fitur yang ditunggu-tunggu."

Hadirnya BeSMART merupakan solusi atas kebutuhan masyarakat saat ini, dimana asuransi jiwa dan kesehatan semakin dianggap penting saat pandemi COVID-19. Hal ini bisa tercermin dari hasil riset yang menunjukkan sebanyak 78,7% responden survei semakin sadar untuk membeli asuransi jiwa dan kesehatan di masa pandemi, karena bagi mereka keselamatan jiwa dan kesehatan adalah prioritas utama. Selain itu, data AAJ menunjukkan bahwa kinerja pendapatan industri asuransi jiwa pada Q3-2021 mencapai Rp17,36 triliun atau tumbuh 38,7% (yoy) dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Berdasarkan tren klaim Generali sendiri, sepanjang tahun 2021 Generali telah membayarkan klaim sebesar lebih dari Rp1 Trian kepada lebih dari 202 ribu keluarga Indonesia, dan angka ini meningkat 64% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya (yoy). Dari total klaim tersebut, sebanyak 25% adalah merupakan klaim terkait Covid19 yang secara jumlah kasus mengalami lonjakan sebesar hampir 5x lipat dengan lonjakan nilai klaim sebesar 20 kali lipat, dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Saat ini, masyarakat sudah semakin smart memilih berbagai pilihan dalam hidup, dan BeSMART merupakan pilihan smart yang mencakup berbagai kebutuhan proteksi nasabah saat ini. Inilah komitmen dan bukti nyata kami dalam menghadirkan inovasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dan menjadi solusi," tambah Edy.

Tanpa kendala jarak dan waktu, BeSMART dapat dijangkau dengan mudah dimanapun. Melalui aplikasi iPropose nasabah bisa langsung konsultasi online dengan lebih dari 10.000 agen profesional Generali yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia, untuk memilih kebutuhan proteksi, hingga melakukan pembayaran premi pertama secara online. Prosesnya lebih singkat dan aman. Nasabah terlindungi, tanpa tatap muka serta tetap mematuhi protokol kesehatan. (*)

Judul	Generali Luncurkan Proteksi Kesehatan BeSMART
Nama Media	Krjogja.com
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	https://www.krjogja.com/ekonomi/keuangan/generali-luncurkan-proteksi-kesehatan-besmart/
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Positif

KEUANGAN

Generali Luncurkan Proteksi Kesehatan BeSMART

Editor: Tami sudjatinika
8 Februari 2022 WIB • 2 Menit Waktu Baca



(MS-20220209-000001)

JAKARTA, KRJOGJA.com – Memasuki tahun 2022, masyarakat dihadapkan pada risiko kesehatan yang kembali tinggi dengan adanya varian baru COVID-19 Omicron.

Terlebih lagi, data menunjukkan lebih dari 4,4 juta orang Indonesia pernah terkonfirmasi positif COVID-19 dan saat ini terdapat lebih dari 140 ribu kasus aktif Covid-19. Memahami kondisi ini, Generali meluncurkan proteksi kesehatan komprehensif, BeSMART.

Sesuai dengan namanya, BeSMART hadir menjadi pilihan smart bagi nasabah dengan manfaat jargon dan dilengkapi manfaat asuransi tambahan Generali Medical Solution yang siap mendampingi di berbagai kondisi, baik dalam kondisi sehat, gawat maupun darurat. Dalam kondisi sehat, proteksi kesehatan ini memberikan manfaat reguler medical check up, pemeriksaan penunjang atau pemeriksaan diagnostik dan program-program kesehatan lainnya.

Melalui fitur telemedicine Dokter Leo, nasabah sekeluarga juga bisa menikmati konsultasi kesehatan gratis dengan dokter secara online melalui chat, telepon, video call, termasuk saat terinfeksi COVID-19.

Dalam kondisi gawat dan perlu perawatan, BeSMART memiliki perlindungan lengkap untuk perawatan RS bahkan perawatan kanker yang lebih lengkap, juga manfaat hemodialysis atau cuci darah, serta manfaat-manfaat lainnya. Sedangkan dalam kondisi darurat, BeSMART menghadirkan layanan evakuasi medis darurat. Selain itu, produk ini memiliki keunggulan, yaitu fitur anti inflasi, yang memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga, perlindungan berlaku hingga ke seluruh dunia serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp100 Miliar.

Premi Kembali 100%

Di tengah ketidakpastian, BeSMART memiliki 3 fitur andalan, yaitu 100% pengembalian premi, fitur jaminan anti lapse yang memastikan polis tetap aktif selama selama 10 tahun dari juga RoboARMS yang telah terbukti kinerjanya dalam menjaga dan mengoptimalkan nilai investasi polis di segala kondisi. Sebagai bukti, secara rata-rata lebih dari 90% nasabah yang sudah mengaktifkan RoboARMS, kinerja polinya di atas IHSG.

Edy Tuhirman (CEO Generali Indonesia) mengungkapkan semakin meningkatnya COVID-19, masyarakat memerlukan kepastian akan perlindungan kesehatan yang memadai.

"Dengan BeSMART, kami memastikan perlindungan kesehatan di setiap kondisi yang dihadapi nasabah tanpa harus khawatir polinya menjadi tidak aktif saat diperlukan. Be SMART juga menjamin pengembalian premi sebesar 100% walaupun nasabah sudah melakukan klaim. Ini merupakan fitur yang ditunggu-tunggu."

Hedinya BeSMART merupakan solusi atas kebutuhan masyarakat saat ini, dimana asuransi jiwa dan kesehatan semakin dianggap penting saat pandemi COVID-19. Hal ini bisa tercermin dari hasil riset yang menunjukkan sebanyak 78,7% responden survei semakin sadar untuk memiliki asuransi jiwa dan kesehatan di masa pandemi, karena bagi mereka keselamatan jiwa dan kesehatan adalah prioritas utama. Selain itu, data AAJI menunjukkan bahwa kinerja pendapatan industri asuransi jiwa pada Q3-2021 mencapai Rp171,36 triliun atau tumbuh 38,7% (yoy) dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Berdasarkan tren klaim Generali sendiri, sepanjang tahun 2021 Generali telah membayarkan komitmen klaim sebesar lebih dari Rp 1 Triliun kepada lebih dari 202 ribu keluarga Indonesia, dan angka ini meningkat 64% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya (yoy). Dari total klaim tersebut, sebanyak 25% adalah merupakan klaim terkait Covid19 yang secara jumlah kasus mengalami lonjakan sebesar hampir 5x lipat dengan lonjakan nilai klaim sebesar 20 kali lipat, dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Saat ini, masyarakat sudah semakin smart memilih berbagai pilihan dalam hidup, dan BeSMART merupakan pilihan smart yang mencakup berbagai kebutuhan proteksi nasabah saat ini. Inilah komitmen dan bukti nyata kami dalam menghadirkan inovasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dan menjadi solusi," lanjut Edy.

Tanpa kendala jarak dan waktu, BeSMART dapat dijangkau dengan mudah dimanapun. Melalui aplikasi iPropose nasabah bisa langsung konsultasi online dengan lebih dari 10.000 agen profesional Generali yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia, untuk memilih kebutuhan proteksi, hingga melakukan pembayaran premi pertama secara online. Proses jauh lebih singkat dan aman. Nasabah terlindungi, tanpa tetap muka serta tetap mematuhi protokol kesehatan. (*)

Judul	Bhinneka Life Fasilitasi Proteksi Jiwa 200 persen Uang Pertanggungan
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r71pd1349/bhinneka-life-fasilitasi-proteksi-jiwa-200-persen-uang-pertanggungan
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Ekonomi

Bhinneka Life Fasilitasi Proteksi Jiwa 200 persen Uang Pertanggungan

Rabu 09 Feb 2022 22:19 WIB
Rep: Nektia Ihsani Putri Shuan Sirendi Alamayah



Untuk mendukung nasabah, Bhinneka Life menggelar program undian Pahlawan Kebaikan

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA-- Perusahaan asuransi jiwa, PT **Bhinneka Life** Indonesia (Bhinneka Life) berupaya memberikan layanan secara baik kepada para nasabah. Perusahaan memiliki salah satu produk unggulan, Bhinneka Assurance Protection dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang optimal.



Adapun manfaat yang diberikan oleh Bhinneka Assurance Protection diantaranya perlindungan jiwa seumur hidup, 200 persen uang pertanggungan santunan kematian akibat kecelakaan, manfaat tambahan (rider) antara lain rawat inap, penyakit kritis, pembebasan pembayaran premi akibat cacat tetap total atau penyakit kritis, serta pembayaran klaim maksimal 10 hari kerja setelah dokumen disetujui.

Regional Sales Manager Bhinneka Life, Kantor Regional Pemasaran (KPR) Juwit Ismail mengatakan program tersebut mampu mengantar nasabah untuk memiliki reward "Pahlawan Kebaikan Keluarga".

Juwit menjelaskan, program customer reward "Pahlawan Kebaikan Keluarga" merupakan bagian dari kegiatan kampanye produk tradisional asuransi jiwa yang mengedepankan kepastian manfaat untuk keluarga Indonesia.

Program ini telah berlangsung sejak Agustus sampai Desember 2021, dimana setiap pembelian produk Bhinneka Assurance Protection selama periode program dengan minimum premi 300 ribu rupiah per bulan atau Rp 3 juta per tahun, maka polis nasabah berhak diikutsertakan dalam undian hadiah bulanan selama periode program dan grand prize pada akhir periode program.

Adapun seluruh proses undian baik undian hadiah bulanan maupun grand prize dilakukan secara transparan melalui sistem aplikasi dan disiarkan secara langsung melalui live streaming youtube @bhinneka_life.

"Hadirnya program customer reward ini diharapkan dapat memotivasi dan mengedukasi masyarakat akan pentingnya asuransi jiwa untuk memberikan perlindungan financial keluarga masa depan" ucapnya.

BACA JUGA: Update Berita-Berita **Politik** Perspektif Republika.co.id, [Klik di Sini](#)

Judul	Kampanyekan Produk Tradisional Asuransi Jiwa, Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/nasional/1997218/kampanyekan-produk-tradisional-asuransi-jiwa-bhinneka-life-gelar-customer-reward
Tanggal Berita	2022-02-09
Sentimen	Netral

Kampanyekan Produk Tradisional Asuransi Jiwa, Bhinneka Life Gelar Customer Reward

Nasional | rctiplus.com | Published at Rabu, 09 Februari 2022 - 19:50





Perusahaan asuransi jiwa nasional PT Bhinneka Life Indonesia (Bhinneka Life) sukses menggelar program customer reward bertajuk Pahlawan Kebalkan Keluarga. Di mana program tersebut, merupakan bagian dari kegiatan kampanye produk tradisional asuransi jiwa, yang mengedepankan kepastian manfaat untuk keluarga Indonesia.

Program ini telah berlangsung sejak Agustus sampai Desember 2021. Di mana setiap pembelian produk Bhinneka Assurance Protection selama periode program dengan minimum premi 300 ribu rupiah per bulan atau 3 juta rupiah per tahun, maka polis nasabah berhak dilkuseratkan dalam undian hadiah bulanan selama periode program dan grand prize di akhir periode program.

"Bhinneka Assurance Protection merupakan salah satu produk unggulan Bhinneka Life dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang optimal," ujar Regional Sales Manager Bhinneka Life, Kantor Regional Pemasaran (KPR) Semarang Juwit Ismail dalam keterangan resminya, Rabu (9/2).

Juwit menyebut, manfaat yang diberikan oleh Bhinneka Assurance Protection diantaranya perlindungan jiwa seumur hidup, 200 persen Uang Pertanggungan santunan kematian akibat kecelakaan, manfaat tambahan (rider) antara lain rawat inap, penyakit kritis, pembebasan pembayaran premi akibat cacat tetap total atau penyakit kritis, serta pembayaran klaim maksimal 10 hari kerja setelah dokumen disetujui.

"Hadinya program customer reward ini diharapkan dapat memotivasi dan mengedukasi masyarakat, akan pentingnya asuransi jiwa untuk memberikan perlindungan financial keluarga di masa depan tegasnya.

Di saat yang bersamaan, Bhinneka Life menyerahkan hadiah undian grand prize satu unit sepeda motor Honda Vario kepada pemenang undian program customer reward Pahlawan Kebalkan Keluarga.

Penyerahan hadiah undian dilakukan secara langsung di kediaman pemenang yang juga merupakan nasabah dari Bhinneka Life pada hari Selasa 8 Agustus 2022, di Purwodadi, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah.

Juwit berterima kasih karena telah mempercayakan Bhinneka Life sebagai mitra perlindungan asuransi jiwa. Ia juga memastikan, seluruh proses undian baik undian hadiah bulanan maupun grand prize dilakukan secara transparan melalui sistem aplikasi, dan disiarkan secara langsung melalui live streaming youtube @bhinneka_life. [DWI]

[Artikel Asli](#)

Judul	Regulasi Baru Jaga Kepercayaan Konsumen
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Opini BNI Life Terkait Regulasi Baru
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

| ATURAN PENJUALAN UNIT-LINKED |

Regulasi Baru Jaga Kepercayaan Konsumen

Bisnis, JAKARTA — PT BNI Life Insurance menilai penguatan regulasi terkait dengan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau *unit-linked* merupakan langkah yang tepat untuk menjaga kepercayaan masyarakat terhadap produk tersebut.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan mengatakan bahwa perseorangan siap untuk mengikuti ketentuan dalam aturan baru yang akan segera diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) itu.

“Sampai saat ini kami masih menunggu aturan final dari OJK untuk dapat ditindak lanjuti, tentunya kami akan konsisten melakukan penjualan produk *unit-linked* sesuai dengan ketentuan yang

berlaku dan pada dasarnya kami akan mengikuti ketetapan atau aturan yang akan diambil oleh regulator terkait produk *unit-linked*,” ujar Eben kepada *Bisnis*, belum lama ini.

Sejauh ini, lanjut Eben, perseorangan menanggapi positif dan akan menyesuaikan proses penjualan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (Paydi) dengan aturan baru yang ditetapkan oleh regulator dengan tetap mengedepankan aspek-aspek transparansi kepada nasabah, khususnya terkait risiko, kinerja subdana dan keamanan dana nasabah pada produk *unit-linked* kami.

“Kami masih menunggu juknis regulasi OJK untuk memahami efeknya secara komprehensif terhadap per-

usahaan. Tentunya terdapat tantangan baru bagi perusahaan untuk menjual produk Paydi, khususnya unit link yang baru. Perusahaan akan mempersiapkan diri dan mengedepankan inovasi agar penjualan *unit-linked* tetap dapat dilakukan dengan prudent,” katanya.

Adapun, OJK menyatakan segera menerbitkan aturan baru untuk *unit-linked* dan telah mengungkapkan sejumlah ketentuan yang menjadi substansi regulasi tersebut. Penyempurnaan aturan *unit-linked*, antara lain meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual Paydi, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi. *(Denis R. Mellanova)*

Judul	Generali Bikin Asuransi Unit Link Baru, Ada Bonus Premi Kembali
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220210/215/1498764/generali-bikin-asuransi-unit-link-baru-ada-bonus-premi-kembali
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Generali Bikin Asuransi Unit Link Baru, Ada Bonus Premi Kembali

PT Asuransi Jasa Generali Indonesia (Generali) meluncurkan produk unit link proteksi kesehatan komprehensif terbaru bertajuk BeSMART.

Adi Rahendy • Bisnis.com
10 Februari 2022 • 01:11 WIB



Kepuasan nasabah di tingkat tinggi PT Asuransi Jasa Generali Indonesia di Jakarta, Selasa (2/2/2022). Foto: "Prasasti L. Nugroho"

Bisnis.com, JAKARTA - Perusahaan asuransi jiwa PT Asuransi Jasa Generali Indonesia (Generali) meluncurkan produk unit link proteksi kesehatan komprehensif terbaru bertajuk BeSMART.

Baca Juga : OJK Targetkan Aset Industri Asuransi Tumbuh Rp34,14 Triliun di 2022

CEO Generali Indonesia Edy Tuhrman menjelaskan, bahwa produk ini merupakan upaya pihaknya hadir menyajikan pilihan asuransi kesehatan dan jiwa yang fleksibel bagi para nasabah untuk tetap merasakan proteksi finansial yang memadai di tengah ancaman pandemi Covid-19.

"Masyarakat memerlukan kepastian akan perlindungan kesehatan yang memadai. Dengan BeSMART, kami memastikan perlindungan kesehatan di setiap kondisi yang dihadapi nasabah tanpa harus khawatir polisinya menjadi tidak aktif saat diperlukan. Be SMART juga menjamin pengembalian premi sebesar 100 persen sekalipun nasabah sudah melakukan klaim," ujarnya dalam keterangan resmi, dikutip Rabu (9/2/2022).



BeSMART dilengkapi manfaat asuransi tambahan Generali Medical Solution yang siap mendampingi di berbagai kondisi, baik dalam kondisi sehat, gawat, maupun darurat. Dalam kondisi sehat, proteksi kesehatan ini memberikan manfaat regular medical check up, pemeriksaan penunjang atau pemeriksaan diagnostik dan program kesehatan lainnya.

Melalui fitur telemedicine Dokter Leo, nasabah sekutarga juga bisa menikmati konsultasi kesehatan gratis dengan dokter secara online melalui chat, telepon, video call, termasuk saat terinfeksi Covid-19.



Dalam kondisi gawat dan perlu perawatan, BeSMART memiliki perlindungan lengkap untuk perawatan RS, bahkan perawatan kanker yang lebih lengkap. Ada pula manfaat hemodialysis atau cuci darah, serta manfaat manfaat lainnya. Sedangkan dalam kondisi darurat, BeSMART menghadirkan layanan evakuasi medis darurat.

Selain itu, produk ini memiliki keunggulan, yaitu fitur anti inflasi, yang memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga, perlindungan berlaku hingga ke seluruh dunia, serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp100 miliar.

"Saat ini, masyarakat sudah semakin smart memilih berbagai pilihan dalam hidup, dan BeSMART merupakan pilihan smart yang mencakup berbagai kebutuhan proteksi nasabah saat ini, inilah komitmen dan buah nyata kami dalam menghadirkan inovasi yang benar benar dibutuhkan nasabah dan menjadi solusi," tambah Edy.

Premi Dasar

Dikutip dari Ringkasan Informasi Produk dan Layanan BeSmart, produk ini bisa dibandrol dengan premi dasar berkala minimum Rp3,6 juta per tahun, dengan premi top up sekaligus minimal Rp1 juta yang bisa dibayarkan sewaktu-waktu.

Fitur pengembalian premi bertajuk Smart Living Bonus, di mana akan diberikan pada setiap ulang tahun polis ketika usia berelombang mencapai 61 tahun sampai 99 tahun. Dibayarkan dalam bentuk premi top up sekaligus yang akan menambah nilai polis.

Nilai Smart Living Bonus, yaitu 100 persen dari nilai premi dasar berkala setahunnya apabila pemegang polis terus membayar premi selama 10 tahun. Nilainya naik menjadi 150 persen apabila terus membayar premi selama 15 tahun, dan 200 persen apabila terus membayar premi selama 20 tahun.

Dalam produk ini, ada 14 asuransi tambahan yang bisa dipilih secara mandiri, mulai dari risiko akibat kecelakaan, pembedahan alias operasi & RS, sampai penyakit kritis. Adapun, pilihan alokasi investasi yang tersedia mencapai 15 jenis, mulai dari pasar uang sampai saham dengan profil risiko rendah, sedang, dan tinggi, yang bisa dipilih sendiri oleh calon pemegang polis.

"Di tengah ketidakpastian, BeSMART juga memiliki fitur RoboRMS yang telah terbukti kinerjanya dalam menjaga dan mengoptimalkan nilai investasi polis di segala kondisi. Sebagai bukti, secara rata-rata lebih dari 90 persen nasabah yang sudah mengaktifkan RoboRMS, kinerja polisinya di atas IHSG," ungkapnya.

BeSMART dapat dipantau dengan mudah, salah satunya melalui aplikasi Propose nasabah bisa langsung konsultasi online dengan lebih dari 10.000 agen profesional Generali yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia, untuk memilih kebutuhan proteksi, hingga melakukan penyiapan premi pertama secara online.

Sebagai informasi, Generali sepanjang 2021 membayarkan komitmen klaim sebesar lebih dari Rp1 triliun kepada lebih dari 200.000 keluarga Indonesia, mengingat 64 persen (yearly) dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Dari total klaim tersebut, sebanyak 25 persen merupakan klaim terkait Covid-19 yang secara jumlah kasus mengalami lonjakan sebesar hampir 5 kali lipat dengan total nilai klaim sebesar 20 kali lipat, dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Judul	Produk Baru Astra Life
Nama Media	Kontan
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Produk Baru Astra Life



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Astra Life bekerja sama dengan PT Bank Permata Tbk. (PermataBank) melalui jalur distribusi bancassurance.

JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan Bank Permata dengan meluncurkan produk asuransi AVA iLife Protection. Penjualan ini melalui jalur distribusi *bancassurance*

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi mengungkapkan, di awal tahun 2022 masyarakat sudah mulai beraktivitas kembali. Ini menjadi momentum yang tepat menjual produk *bancassurance*.

AVA iLife Protection, adalah produk asuransi jiwa murni yang fleksibel. Para nasabah bisa menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa dengan perubahan gaya hidup dan tahapan kehidupan.

"AVA iLife Protection juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp 5 miliar," ujar Windawati, Rabu (9/2). AVA iLife Protection memberikan manfaat meninggal dunia dengan uang pertanggungan hingga Rp 5 miliar. Nasabah bisa memiliki dengan premi mulai dari Rp 290.000.

Selvi Mayasari

Judul	Nasabah Bumiputera Ancam Unjuk Rasa di Kantor OJK, Apa yang Dituntut?
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Tuntutan Korban Asuransi Bumiputera
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/02/10/063300026/nasabah-bumiputera-ancam-unjuk-rasa-di-kantor-ojk-apa-yang-dituntut
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Whats New

Nasabah Bumiputera Ancam Unjuk Rasa di Kantor OJK, Apa yang Dituntut?

Kompas.com - 10/02/2022, 06:33 WIB

BAGIKAN: [Facebook](#) [Twitter](#) [WhatsApp](#) [Telegram](#)



Suttons: Wisma Bumiputera (Ade Permana)



Penulis: Rully R. Ramli | Editor: Akhdi Martin Pratama

JAKARTA, KOMPAS.com - Persatuan Korban Bumiputera 1912 Indonesia (PKBI) ancam menggelar aksi demonstrasi di kantor Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Hal tersebut merupakan buntut panjang dari permasalahan kasus gagal bayar Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 yang tak kunjung usai.

PKBI menuntut sejumlah hal kepada OJK terkait penyelesaian permasalahan AJB Bumiputera 1912.

Baca juga: Bumiputera, Jiwassaya, dan Asabri: Salah Urus, Salah Kaprah, dan Salah Rezim

Salah satu poin utama yang diminta oleh PKBI ialah terkait penyelesaian proses fit and proper test calon Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJB Bumiputera yang telah terpilih.

BPA yang diharapkan dapat mengurangi sekenit kewajiban pembayaran para nasabah AJB Bumiputera sampai saat ini masih belum terbentuk.

Melalui keterangan tertulis PKBI menyatakan, seharusnya proses fit and proper test BPA sudah bisa terlaksana, setelah 9 dari 11 calon telah ditentukan.

Pemilihan calon BPA tersebut merupakan hasil sidang pleno yang digelar di Gedung Wisma AJB Bumiputera 1912 Jakarta pada 30 Desember 2021.

Baca juga: Bisakah AJB Bumiputera Diselamatkan Pakal Skema Penyelamatan Jiwassaya?

"Sampai saat ini OJK belum juga melakukan fit and proper test," tulis PKBI, dikutip Kamis (10/2/2022).

Pembentukan BPA dinilai menjadi penting sebagai salah satu solusi penyelamatan jutaan pemegang polis yang menjadi korban gagal bayar AJB Bumiputera.

Oleh karenanya, dengan belum terlaksananya fit and proper test BPA, PKBI menilai, OJK telah melanggar ketentuan yang berlaku.



Halaman Selanjutnya

"OJK melanggar POJK nomor 27/POJK.03/2016..."

Halaman: 1 2

Show All



TERPOPULER

- 1 Sri Mulyani Sebut Ada Kabar Baik dari Omicron, tapi Tak Bisa Takut
 Ditikets 41.545 kali
- 2 Soal Harga Saham Bank Digital, Lo Kheng Hong: Sangat Mengerikan, Saya Enggak
 Ditikets 3.088 kali
- 3 [POPULER MONEY] Proyek yang Membuat Desa Wides Disrupsi Asabri? | Kabar Baik
 Ditikets 1.728 kali
- 4 IHSG Tembus Level Tertinggi, Lo Kheng Hong: Masih Banyak Saham Bagus Harga Murah
 Ditikets 1.722 kali
- 5 Bos InJourney: Maskapai Pelita Air Akan Dihancurkan Pada 2022
 Ditikets 1.215 kali

sonora.id



Kunjungi kanal-kanal Sonora.id
 Motivasi Pengaruh Tips Bisnis Kesehatan

Judul	OJK Belum Lakukan Fit And Proper Tes BPA, Korban Bumiputra Ancam Ujukrasa
Nama Media	Digitara.com
Newstrend	Tuntutan Korban Asuransi Bumiputera
Halaman/URL	https://www.digitara.com/nusantara/ojk-belum-lakukan-fit-and-proper-tes-bpa-korban-bumiputra-ancam-ujukrasa/
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Home > Nusantara

OJK Belum Lakukan Fit And Proper Tes BPA, Korban Bumiputra Ancam Ujukrasa

Rabu, 09 Februari 2022 12:05

Reporter: ABE



SEMURUSH
Empower your brand
with Semrush Agency Platform

digitara.com – Setelah tidak diterima nya permohonan pembentukan panitia Badan Perwakilan Anggota (BPA) melalui PN Jaksel, OJK memfasilitasi manajemen Asuransi Jiwa Bumiputera (AJB) dengan beberapa unsur pempol, agen dan Serikat Pekerja Seluruh Indonesia (SPSI) rapat pada 9 September 2021, di Gedung OJK Wisma 2 Gatot Subroto Jakarta.

Tujuan rapat adalah membentuk panitia pemilihan BPA. Rapat tersebut dipimpin Deputi Komisiner Pengawas IKNB II (Moch. Ichsanuddin).

SEMURUSH
Empower your brand
with Semrush Agency Platform

Deputi Komisiner Pengawas IKNB II dalam statemennya mengatakan, AJB Bumiputera masih bisa disehatkan dengan skema penyelamatan 5 – 10 tahun ke depan dengan optimalisasi Asset yang ada, serta pembentukan BPA sebagai portal penyelamatan jutaan pemegang polis (pempol) se Indonesia.

Baca:
Korban Bumiputera Desak OJK Lakukan Fit and Proper Test BPA

Beberapa proses yang dilalui dalam pemilihan BPA dari mulai pembentukan panitia pada 10 September 2021, hingga sidang pleno panitia pemilihan BPA pada 30 Desember 2021 di Gedung Wisma AJB Bumiputera 1912 Jakarta.

Dari 11 dapl, ada 9 dapl yang hasilnya seharusnya dapat dilanjutkan untuk mengikuti fit & proppare test di OJK sesuai POJK nomor 27/POJK.03/2016, sedangkan 2 dapl masih ditunda menunggu proses hasil audit investigasi IT.

SEMURUSH
Learn more

Sampai saat ini OJK belum juga melakukan fit & proper test bahkan muncul beberapa Statement Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB -Riswinandi) di media (Tempo. Co dan CNBC Indonesia) pada tanggal 02 Februari 2022 serta di Investor Daily pada 3 Februari 2022, untuk itu kami menyampaikan :

Bahwa pempol AJB Bumiputera 1912 kecewa dengan pernyataan Kepala Eksekutif IKNB tersebut, telah membuat resah, gaduh bahkan ketidaknyaman.

Laman 1 2