

Jumat, 11 Februari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI Sarankan Nasabah Unit Link yang Bersengketa Diselesaikan di LAPS SJK
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Saran AAJI dalam Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/02/10/aaji-sarankan-nasabah-unit-link-yang-bersengketa-diselesaikan-di-laps-sjk
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

AAJI Sarankan Nasabah Unit Link yang Bersengketa Diselesaikan di LAPS SJK

Penulis: Seno Tri Sulistyono
Editor: Samudra



Powered by **KOD**
Virtual Challenge

Laporan Wartawan Tribunnews.com, Seno Tri Sulistyono

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyarankan para nasabah asuransi produk unit link yang bersengketa dengan perusahaan asuransi, menyelesaikan di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasiribu mengatakan, nasabah diharapkan bersedia menyelesaikan persolannya di LAPS SJK, jika memang ada niatan untuk mengatasi permasalahan secara baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan.

Baca juga: [AAJI Nibir Perlu Peran Aktif Semua Pihak untuk Tingkatkan Literasi Nasabah Produk Asuransi](#)



"Sebagaimana telah ditetapkan oleh OJK, LAPS SJK adalah saluran resmi dan independen, yang merupakan alternatif Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Mustinya mereka bisa menerima opsi ini," ujar Togar saat dihubungi, Kamis (10/2/2022).

Selanjutnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meminta perusahaan asuransi untuk segera menyelesaikan persolan dengan nasabahnya terkait produk unit link.

Baca juga: [OJK Larang Bank Jual Asuransi Unit Link yang Bermasalah, Berikut Tanggapan BCA, Prudential dan AXA](#)

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso saat menghadiri rapat dengan Komisi XI DPR, beberapa waktu lalu menyatakan, OJK terus berkomunikasi dengan perusahaan asuransi yang memiliki persolan dengan nasabahnya.

"Penyelesaiannya harus dilakukan per individu, karena komplainnya juga individu, customer by customer, case by case. Perlu dilakukan pengelompokan, karena kasusnya berbeda-beda," kata Wimboh.

Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara mengatakan, jika ada pengelompokan maka kepada OJK, pihak OJK akan menilai apakah terdapat indikasi sengketa atau pelanggaran.



"Karena banyak sekali pengelompokan maka tidak terdapat indikasi sengketa, sebagian besar konsumen mengaku tidak bisa bayar jadi meminta diskon, terutama saat pandemi. Jika ada indikasi sengketa atau pelanggaran, kami akan fasilitasi untuk ditemuikan dengan Mediasi Utara Jasa Keuangan (PUJK)," paparnya.

Nilai untuk Anda: Gadis terduduk dengan ulat pitonya dan terbangun karena curiga

Supaya pengaduan konsumen bisa diproses dengan cepat, konsumen diminta mengisi form di aplikasi untuk pengaduan.

Menurut aplikasi ini PUJK akan langsung mendapat tembusan data yang diinput oleh konsumen dan akan dimonitor langsung oleh OJK dan LAPS sebagai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa.

"Kalau keluhan sudah diselesaikan oleh PUJK, namun konsumen tidak menerima penyelesaian dari PUJK, konsumen bisa melanjutkan ke LAPS," ucapnya.

Judul	AAJI: LAPS SJK Saluran Resmi dan Independen Penyelesaian Masalah Asuransi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Saran AAJI dalam Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aaaji-laps-sjk-saluran-resmi-dan-independen-penyelesaian-masalah-asuransi
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

AAJI: LAPS SJK Saluran Resmi dan Independen Penyelesaian Masalah Asuransi

Kamis, 10 Februari 2022 / 10:34 WIB



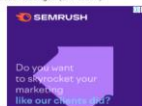
© GETTY IMAGES. Ilustrasi: KONTAN.CO.ID. Foto: Agus Waluyo



Reporter: Dina Mirayanti Hutauruk | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Nasabah asuransi produk unitlink yang kini tengah memiliki sengketa dengan perusahaan asuransi dinilai perlu menyelesaikannya sesuai ketentuan perundang-undangan yang ada.

Salah satunya dengan menyelesaikan di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).



"Nasabah diharapkan bersedia ke LAPS SJK, jika memang ada niatan untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan," kata Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasarbun dalam keterangannya, Kamis (10/2).

Sebagaimana telah ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), LAPS SJK adalah saluran resmi dan independen, yang merupakan amanat Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1998 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Menurut Togar, seharusnya nasabah bisa menerima opsi ini.

Sebelumnya, OJK meminta perusahaan asuransi untuk segera menyelesaikan persoalan dengan nasabahnya terkait produk unitlink.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso saat menghadiri rapat dengan Komisi XI DPR, beberapa waktu lalu menyatakan, OJK terus berkomunikasi dengan perusahaan asuransi yang memiliki persoalan dengan nasabahnya.

Baca Juga: Komunitas Korban Asuransi Unitlink Tolak Penyelesaian Kasus di LAPS SJK

"Penyelesaiannya harus dilakukan per individu, karena kontraknya juga individu, customer by customer, case by case. Perlu dilakukan pengecekan, karena kasusnya berbeda-beda," kata Wimboh.

Sementara itu, Anggota Komisi XI DPR Elia Sili Nuryaniah menilai penyelesaian soal klaim unit link di beberapa perusahaan asuransi, sebenarnya mudah diselesaikan mengingat nilainya tidak terlalu besar.

"Misalkan unit link di Prudential dan AIA, kan sangat sedikit sekali. Dari Prudential klaimnya hanya Rp 5,8 miliar, AIA Rp 4,91 miliar, ini sangat mungkin diselesaikan bersama meskipun kemarin ada pengaduan unit link," kata Elia saat rapat dengan OJK, Rabu (2/2).

Ela berharap sinergi peran OJK dalam Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK), agar tidak menyebarkan sepenuhnya kepada industri.

"Kami harap LAPS ini ada kolaborasi pemegang kebijakan dalam hal ini OJK dengan pihak industri. Jadi cek crossnya ketemu, tidak diserahkan ke industri," ucap Elia.

Sementara itu Tirta Segara, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, turut menjelaskan proses penyelesaian sengketa melalui LAPS SJK.

Jika ada pengaduan masuk kepada OJK, pihak OJK akan menelaah apakah terdapat indikasi sengketa atau pelanggaran.

"Karena banyak sekali pengaduan masuk tidak terdapat indikasi sengketa, sebagian besar konsumen mengadu tidak bisa bayar jadi meminta dikun, terutama saat pandemi. Jika ada indikasi sengketa atau pelanggaran, kami akan fasilitasi untuk dipertemukan dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PLUK)," jelasnya.

Baca Juga: AIA Urungkan Skema Penyelesaian Nasabah Unitlink di LAPS SJK

Bupati pengaduan konsumen bisa diproses dengan cepat, konsumen diminta mengisi form di aplikasi untuk pengaduan. Melalui aplikasi ini PLUK akan langsung mendapat tembusan data yang diinput oleh konsumen dan akan dimonitor langsung oleh OJK dan LAPS sebagai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa.

"Tidak lanjutan sudah diselesaikan oleh PLUK namun konsumen tidak menerima penyelesaian dari PLUK, konsumen bisa melanjutkan ke LAPS. Penekanan kami, di LAPS pemilihan arbitir tidak boleh ada conflict of interest dan kedua belah pihak harus sepatutnya dengan pemilihan arbiternya. Silakan dibicarakan dengan PLUK," jelasnya.

Tirta menyatakan penyelesaian di LAPS adalah individu. LAPS tidak bisa menyelesaikan ramal-ramal satu kelompok untuk diberi putusan sekaligus, ia menambahkan bahwa LAPS sendiri turut memberi anjuran untuk kelompok nasabah yang bersengketa agar diselesaikan oleh LAPS karena lebih independen.

Selanjutnya: 40 Satelit Starlink SpaceX Milik Elon Musk Berjatuhan Akibat Badai Geomagnetik

Judul	Soal Sengketa Unit Link, AAJI Nilai Nasabah Bisa Selesaikan Lewat LAPS SJK
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Saran AAJI dalam Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1999064/soal-sengketa-unit-link-aaji-nilai-nasabah-bisa-selesaikan-lewat-laps-sjk
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

Soal Sengketa Unit Link, AAJI Nilai Nasabah Bisa Selesaikan Lewat LAPS SJK

Ekonomi | wartaekonomi | Published at Kamis, 10 Februari 2022 - 09:30



Para nasabah asuransi produk unit link yang kini tengah memiliki sengketa dengan perusahaan asuransi, dinilai perlu menyelesaikannya sesuai ketentuan perundang-undangan yang ada.

Salah satunya, menyelesaikan di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasiribu mengatakan bahwa nasabah diharapkan bersedia ke LAPS SJK, jika memang ada niatan untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan.

"Sebagaimana telah ditetapkan oleh OJK, LAPS SJK adalah saluran resmi dan independen, yang merupakan amanat Undang Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Mustinya mereka bisa menerima opsi ini," tutur Togar saat dihubungi.

Sebelumnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meminta perusahaan asuransi untuk segera menyelesaikan persoalan dengan nasabahnya terkait produk unit link.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso saat menghadiri rapat dengan Komisi XI DPR, beberapa waktu lalu menyatakan, OJK terus berkomunikasi dengan perusahaan asuransi yang memiliki persoalan dengan nasabahnya.

"Penyelesaiannya harus dilakukan per individu, karena kontraknya juga individu, customer by customer, case by case. Perlu dilakukan pengecekan, karena kasusnya berbeda-beda," kata Wimboh.

Sementara itu, Anggota Komisi XI DPR Ela Sili Nuryamah menilai penyelesaian soal klaim unit link di beberapa perusahaan asuransi, sebenarnya mudah diselesaikan mengingat nilainya tidak terlalu besar.

"Misalkan unit link di Prudential dan AIA, kan sangat sedikit sekali. Dari Prudential klaimnya hanya Rp 5,6 miliar, AIA Rp 4,91 miliar, ini sangat ringan diselesaikan bersama meskipun kemarin ada pengaduan unit link," kata Ela saat rapat dengan OJK di Komplek Parlemen, Rabu (2/2/2022).

Ela pun berharap sinergi peran OJK dalam Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK), agar tidak menyerahkan sepenuhnya kepada industri.

"Kami harap LAPS ini ada kolaborasi pemegang kebijakan dalam hal ini OJK dengan pihak industri. Jadi cek crosnya ketemu, tidak diserahkan ke industri," ucap Ela.

Sementara itu Tirta Segara, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK turut menjelaskan proses penyelesaian sengketa melalui LAPS SJK.

Pihaknya menuturkan, jika ada pengaduan masuk kepada OJK, pihak OJK akan menelaah apakah terdapat indikasi sengketa atau pelanggaran.

Karena banyak sekali pengaduan masuk tidak terdapat indikasi sengketa, sebagian besar konsumen mengaku tidak bisa bayar jadi meminta diakon, terutama saat pandemi. Jika ada indikasi sengketa atau pelanggaran, kami akan fasilitasi untuk dipertemukan dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK), jelasnya.

Supaya pengaduan konsumen bisa diproses dengan cepat, konsumen diminta mengisi form di aplikasi untuk pengaduan. Melalui aplikasi ini PUJK akan langsung mendapat tembusan data yang diliput oleh konsumen dan akan dimonitor langsung oleh OJK dan LAPS sebagai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa.

Kalau keluhan sudah diselesaikan oleh PUJK namun konsumen tidak menerima penyelesaian dari PUJK, konsumen bisa melanjutkan ke LAPS. Penekanan kami, di LAPS pemilihan arbitrer tidak boleh ada conflict of interest dan kedua belah pihak harus sepakat dengan pemilihan arbiternya. Silakan dibicarakan dengan PUJK.

Tirta menyatakan penyelesaian di LAPS adalah individu. LAPS tidak bisa menyelesaikan ramai-ramai satu kelompok untuk diberi putusan sekaligus.

Ia menambahkan bahwa LAPS sendiri turut memberi anjuran untuk kelompok nasabah yang bersengketa agar diselesaikan oleh LAPS karena lebih independen.

[Artikel Asli](#)

Judul	AAJI : LAPS SJK Saluran Resmi dan Independen
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Saran AAJI dalam Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://investor.id/finance/282107/aaji-laps-sjk-saluran-resmi-dan-independen
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif



AAJI : LAPS SJK Saluran Resmi dan Independen

Kamis, 10 Februari 2022 | 10:38 WIB
Lana Oktavia

JAKARTA, investor.id - Para nasabah asuransi produk unit link yang kini tengah memiliki sengketa dengan perusahaan asuransi, dinilai perlu menyelesaikannya sesuai ketentuan perundang-undangan yang ada. Salah satunya, menyelesaikan di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

"Nasabah diharapkan bersedia ke LAPS SJK, jika memang ada niatan untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan," kata Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu dalam keterangan tertulis, Kamis (10/2).

Sebagaimana telah ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), LAPS SJK adalah saluran resmi dan independen, yang merupakan amanat Undang Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Mustinya mereka bisa menerima opsi ini.

Baca juga: [Asuransi Umum Menanti Izin Bisa Jual Produk Unitlink](#)

Sebelumnya, OJK meminta perusahaan asuransi untuk segera menyelesaikan persoalan dengan nasabahnya terkait produk unit link.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso saat menghadiri rapat dengan Komisi XI DPR, beberapa waktu lalu menyatakan, OJK terus berkomunikasi dengan perusahaan asuransi yang memiliki persoalan dengan nasabahnya.

"Penyelesaiannya harus dilakukan per individu, karena kontraknya juga individu, *customer by customer, case by case*. Perlu dilakukan pengecekan, karena kasusnya berbeda-beda," kata Wimboh.

Baca juga: [PT CIMB Sun Life akan Ubah Posisi Unitlink](#)

Sementara itu, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara turut menjelaskan proses penyelesaian sengketa melalui LAPS SJK. Pihaknya menuturkan, jika ada pengaduan masuk kepada OJK, pihak OJK akan menelaah apakah terdapat indikasi sengketa atau pelanggaran.

"Karena banyak sekali pengaduan masuk tidak terdapat indikasi sengketa, sebagian besar konsumen mengadu tidak bisa bayar jadi meminta diskon, terutama saat pandemi. Jika ada indikasi sengketa atau pelanggaran, kami akan fasilitasi untuk dipertemukan dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK)," jelasnya.

Supaya pengaduan konsumen bisa diproses dengan cepat, konsumen diminta mengisi form di aplikasi untuk pengaduan. Melalui aplikasi ini PUJK akan langsung mendapat tembusan data yang diinput oleh konsumen dan akan dimonitor langsung oleh OJK dan LAPS sebagai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa.

Judul	Sesuai Ketentuan UU, Korban Asuransi Unit Link Diharapkan Selesaikan Sengketa di LAPS SJK
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/wkBX7GeN-sesuai-ketentuan-uu-korban-asuransi-unit-link-diharapkan-selesaikan-sengketa-di-laps-sjk
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

HOME — EKONOMI — KEUANGAN

Sesuai Ketentuan UU, Korban Asuransi Unit Link Diharapkan Selesaikan Sengketa di LAPS SJK

[Berita](#)
[Investasi](#)
[Asuransi](#)
[Keuangan](#)
[Prudential Indonesia](#)
[Asuransi](#)
[Keuangan](#)
[Prudential Indonesia](#)
[Asuransi](#)

Husen Miftahudin • 10 Februari 2022 10:30

[Jakarta: Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia \(AAJI\) Tegar Palaribu](#) menghimbau para nasabah *korban asuransi unit link* yang kini tengah bersengketa dengan perusahaan asuransi untuk menyelesaikan sesuai ketentuan perundang-undangan yang ada. Salah satunya di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

"Nasabah diharapkan bersedia ke LAPS SJK, jika memang ada niatan untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan," ujar Tegar, dalam keterangannya tertulis, Kamis, 10 Februari 2022.

Selengkapnya telah ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jelas Tegar, LAPS SJK merupakan saluran resmi dan independen yang merupakan amanat Undang-Undang (UU) Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. "Maksudnya antara lain 'meminimalisir cost of' tutur dia.

Selengkapnya, OJK meminta perusahaan asuransi untuk segera menyelesaikan perselisihan dengan nasabahnya terkait produk unit link. Ketua Dewan Komisiner OJK Wismen Santoso saat menghadiri rapat dengan Komisi XI DPR menyatakan pihaknya terus berkomunikasi dengan perusahaan asuransi yang memiliki perselisihan dengan nasabahnya.

"Penyelesaiannya harus dilakukan per individu, karena kontraknya juga individu, customer by customer, case by case. Perlu dilakukan pengkajian, karena kasusnya berbeda-beda," ungkapnya.

Sementara itu, Anggota Komisi XI DPR Da Sri Nuryaman menilai penyelesaian terkait klaim unit link di beberapa perusahaan asuransi sebenarnya mudah diselesaikan, mengingat nilainya tidak terlalu besar.

"Mislal unit link di Prudential dan AIA, kan sangat sedikit sekali. Dari Prudential klaimnya hanya Rp5,8 miliar, AIA Rp4,31 miliar. Itu sangat mungkin diselesaikan bersama, meskipun kemarin ada pengaduan unit link," tutur Da Sri.

Da Sri pun berharap adanya energi peran OJK dalam LAPS SJK agar tidak menyebarkan sepenuhnya kepada industri. "Kami harap LAPS ini ada kolaborasi pemegang kebijakan, dalam hal ini OJK dengan pihak industri. Jadi check cross-nya ketemu, tidak diserahkan ke industri," tegas dia.

Sementara itu, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Tina Segara turut menjelaskan proses penyelesaian sengketa melalui LAPS SJK. Jika ada pengaduan masuk kepada OJK, pihaknya akan menelaah apakah terdapat indikasi sengketa atau pelanggaran.

"Karena target awal pengaduan masuk tidak terdapat indikasi sengketa, sebagian besar konsumen mengadu tidak bisa berarti jadi meminta diadai, terutama saat pandemi. Jika ada indikasi sengketa atau pelanggaran, kami akan fasilitasi untuk dipertemuan dengan Petak Utama Jasa Keuangan (PUJK)," terangnya.

Pengaduan konsumen

Supaya pengaduan konsumen bisa diproses dengan cepat, konsumen diminta mengisi form di aplikasi untuk pengaduan. Melalui aplikasi ini, PUJK akan langsung mendapatkan temuan data yang diinput oleh konsumen dan akan dimonitor langsung oleh OJK dan LAPS sebagai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa.

"Kalau keluhan sudah diselesaikan oleh PUJK namun konsumen tidak menerima penyelesaian dari PUJK, maka konsumen bisa melanjutkan ke LAPS. Penelesaian kami, di LAPS pemilihan arbitrase yang tidak boleh ada conflict of interest dan kedua belah pihak harus sepaat dengan pemilihan arbitrase. Stakan dibicarakan dengan PUJK," beber Tina.

Tina menyatakan penyelesaian di LAPS akan individu, LAPS tidak bisa menyelesaikan ramai-ramai satu kelompok untuk diberi putusan sekaligus. "LAPS sendiri turut memberi anjuran untuk kelompok nasabah yang bersengketa agar diselesaikan oleh LAPS, karena lebih independen," pungkias dia.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

[Happy](#)
[Inspire](#)
[Confuse](#)
[Sad](#)

Judul	Selesaikan Persoalan Asuransi, Ini Jalur yang Bisa Ditempuh Nasabah
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Saran AAJI dalam Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/2001496/selesaikan-persoalan-asuransi-ini-jalur-yang-bisa-ditempuh-nasabah
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

Selesaikan Persoalan Asuransi, Ini Jalur yang Bisa Ditempuh Nasabah

Ekonomi | sindonews | Published at Kamis, 10 Februari 2022 - 19:30

[f](#)
[t](#)
[w](#)
[u](#)
[m](#)



JAKARTA - Nasabah asuransi yang memiliki persoalan dengan perusahaan asuransi dinilai perlu menyelesaikan sesuai ketentuan perundang-undangan. Salah satunya di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

"Nasabah diharapkan bersedia ke LAPS SJK, jika memang ada niatan untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan," kata Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu melalui pernyataannya di Jakarta, Kamis (10/2/2022).

Sebagaimana telah ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), LAPS SJK adalah saluran resmi dan independen, yang merupakan amanat Undang Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Menurut Togar, seharusnya nasabah bisa menerima opsi ini. Sebelumnya, OJK meminta perusahaan asuransi untuk segera menyelesaikan persoalan dengan nasabahnya terkait produk unitlink.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso saat menghadiri rapat dengan Komisi XI DPR menyatakan, OJK terus berkomunikasi dengan perusahaan asuransi yang memiliki persoalan dengan nasabahnya. "Penyelesaiannya harus dilakukan per individu, karena kontraknya juga individu, customer by customer, case by case. Perlu dilakukan pengecekan, karena kasusnya berbeda-beda," kata dia saat rapat dengan Komisi XI DPR baru-baru ini.

Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara turut menjelaskan proses penyelesaian sengketa melalui LAPS SJK. Jika ada pengaduan masuk kepada OJK, pihak OJK akan menelaah apakah terdapat indikasi sengketa atau pelanggaran.

"Karena banyak sekali pengaduan masuk tidak terdapat indikasi sengketa, sebagian besar konsumen mengadu tidak bisa bayar jadi meminta diskon, terutama saat pandemi. Jika ada indikasi sengketa atau pelanggaran, kami akan fasilitasi untuk dipertemuan dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK)," jelasnya.

Supaya pengaduan konsumen bisa diproses dengan cepat, konsumen diminta mengisi form di aplikasi untuk pengaduan. Melalui aplikasi ini PUJK akan langsung mendapat tembusan data yang diinput oleh konsumen dan akan dimonitor langsung oleh OJK dan LAPS sebagai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa.

"Kalau keluhan sudah diselesaikan oleh PUJK namun konsumen tidak menerima penyelesaian dari PUJK, konsumen bisa melanjutkan ke LAPS. Penekanan kami, di LAPS pemilihan arbiter tidak boleh ada conflict of interest dan kedua belah pihak harus sepakat dengan pemilihan arbiternya. Silakan dibicarakan dengan PUJK," lanjutnya.

Tirta menyatakan penyelesaian di LAPS adalah individu. LAPS tidak bisa menyelesaikan ramai-ramai satu kelompok untuk diberi putusan sekaligus. Ia menambahkan bahwa LAPS sendiri turut memberi anjuran untuk kelompok nasabah yang bersengketa agar diselesaikan oleh LAPS karena lebih independen.

Sementara itu, Anggota Komisi XI DPR Eia Siti Nuryamah menilai penyelesaian soal klaim unit link di beberapa perusahaan asuransi, sebenarnya mudah diselesaikan mengingat nilainya tidak terlalu besar. Ia berharap sinergi peran OJK dengan LAPS SJK tidak menyerahkan sepenuhnya kepada industri.

Artikel Asli

Judul	Sesuai UU, Korban Asuransi Unit Link Diharapkan Selesaikan Sengketa di LAPS SJK
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Saran AAJI dalam Penyelesaian Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/sesuai-uu-korban-asuransi-unit-link-diharapkan-selesaikan-sengketa-di-laps-sjk.html
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

Merdeka.com - Ekonomi

Sesuai UU, Korban Asuransi Unit Link Diharapkan Selesaikan Sengketa di LAPS SJK

Kamis, 10 Februari 2022 16:10
Reporter - [Merdeka](#)



Merdeka.com - Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasanbu angkat suara terkait para nasabah produk unit link yang kini tengah memiliki sengketa dengan perusahaan asuransi. Dia meminta penyelesaian perlu sesuai ketentuan perundang-undangan yang ada.

Salah satunya, menyelesaikan di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK). "Nasabah diharapkan bereside ke LAPS SJK, jika memang ada niatan untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik sesuai dengan peraturan yang berlaku di industri keuangan," kata Togar di Jakarta, Kamis (10/2).




Pengusir WIR Baru Mengakhiri Internet Mahal di Indonesia
WIR Baru

Jam Tangan Merek Swiss Dijual, DISKON 90% Hari Ini
Diskon 90%

"Sebagaimana telah ditetapkan oleh OJK, LAPS SJK adalah saluran resmi dan independen, yang merupakan amanat Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Mustinya mereka bisa menerima opsi ini," tambah Togar.

BACA JUGA:
Terepakan Sistem Standar Internasional, BCA Life Jamin Keamanan Dana Nasabah

Sebelumnya, laporan masyarakat mengenai produk unit link bertambah tiap tahun. Tercatat, laporan masyarakat terkait produk unit link naik dari 360 pada 2019 menjadi 539 pada 2020. Untuk itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan mengeluarkan aturan terbaru terkait asuransi yang di dalamnya termasuk unit link sebagai respons dari banyaknya aduan masyarakat.

"Kami godak 2 aturan dari segi perlindungan konsumen, pertama kami mengamandemen POJK 1, di situ ditambahkan poin yang akan memperkuat posisi konsumen," kata Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (DKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah, dikutip Antara, Jumat (28/1).

Aturan kedua, aturan Paydi yang akan memperkuat unit link, termasuk mengatur cara berjalan, pemilihan nasabah yang tepat oleh agen guna menghindari kesalahan-pemahaman mengenai unit link, hingga persentase minimal dana yang digunakan untuk investasi.

BACA JUGA:
Pengalaman Masyarakat soal Asuransi Unit Link Mendubud, Keuangan Mencapai Rp1 Miliar

"Manfaat, biaya, risiko dan ilustrasi tidak boleh menyesatkan, termasuk potensi kerugian harus dicantumkan," ujarnya.

Mengenal persentase dana, selama ini aturan OJK belum mengatur besaran dana untuk premi dan investasi. Sehingga pada aturan baru tersebut akan ditetapkan besaran minimum dana investasi yang harus digunakan untuk mengembangkan investasi.

2 dari 2 halaman

Proses Penyelesaian

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) akan mulai melakukan proses penyelesaian keluhan terkait unit link secara bertahap dengan masing-masing individu pada 15 Februari mendatang.

BACA JUGA:
Canggih Kaskas Jiweswara Torilang, UU Keuangan & Dana Pemakin Diminta Direvisi

"Prudential Indonesia memegang teguh komitmennya untuk selalu mendengar keluhan nasabah dan juga menyelesaikannya. Sejalan dengan komitmen tersebut, kami mengumumikan skema penyelesaian keluhan unit link, sesuai dengan peraturan dan juga instruksi dari OJK," kata Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia, Luslito Hamidi dikutip dari Antara di Jakarta, Senin.

Luslito menyampaikan Prudential Indonesia menggunakan skema penyelesaian keluhan unit link dari beberapa pihak, difasilitasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui proses arbitrase dengan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK) yang independen. Hal tersebut dilakukan guna mendapatkan penyelesaian keluhan secara objektif.

Nantinya, Prudential Indonesia akan menghubungi pihak yang menyampaikan keluhan dan memberikan informasi dokumen serta kelengkapan yang perlu dilengkapi oleh mereka.

BACA JUGA:
Kredibel Asuransi Diminta Selesaikan Masalah Lapse Doping, Bukan Doping

"Setinggi perusahaan dapat memberikan solusi terbaik bagi pihak yang menyampaikan keluhan, perusahaan, serta industri asuransi jiwa, sesuai dengan peraturan dan hukum yang berlaku di Indonesia. Komunikasi serta koordinasi bersama OJK akan terus Prudential Indonesia lakukan, sehingga proses bisa dilaksanakan sesuai time-frame yang ditetapkan," ujar Luslito.

Sesuai dengan ketentuan polis dan proses penyelesaian sengketa berdasarkan peraturan OJK, apabila melalui proses mediasi sengketa belum terselesaikan, maka pihak yang menyampaikan keluhan dapat menempuh proses penyelesaian sengketa secara arbitrase, yang dalam hal ini akan dilakukan melalui LAPS SJK.

"Biaya biaya arbitrase melalui LAPS SJK akan disanggung seluruhnya oleh Prudential Indonesia, jika sudah melewati proses verifikasi dari Prudential Indonesia dan terjadi kesepakatan antara perusahaan dengan pihak yang menyampaikan keluhan. Kami sangat menghargakan kerja sama yang baik dari seluruh pihak agar proses ini dapat terselesaikan dengan baik dan segera," jelasnya.

Judul	Astra Life Gandeng PermataBank Hadirkan AVA iLife Protection
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/astra-life-gandeng-permatabank-hadirkan-ava-ilife-protection/
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

Astra Life Gandeng PermataBank Hadirkan AVA iLife Protection



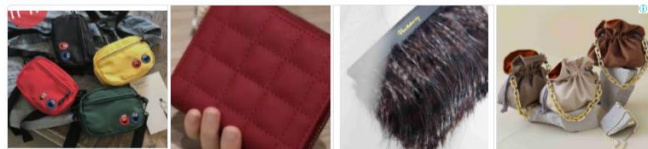
By Dyandramitha Alessandrino

Posted on 10/02/2022



Kesadaran masyarakat atas kebutuhan asuransi jiwa semakin tinggi, terlebih sejak pandemi COVID-19 melanda. Tercermin dari data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang mencatat peningkatan premi asuransi jiwa mencapai Rp. 184,32 triliun sepanjang 2021, tumbuh sebesar 7,21% dibandingkan tahun sebelumnya.

Asuransi Jiwa ASTRA (Astra Life) memahami kondisi tersebut dan berupaya untuk menghadirkan produk asuransi jiwa yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat saat ini. Inilah yang kemudian menginisiasi Astra Life bersama dengan Permata Bank untuk merilis produk asuransi AVA iLife Protection.



Tas Handmade Banyak Pilihan
Tara Shop

Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life mengatakan bahwa awal tahun 2022, masyarakat sudah mulai beraktivitas kembali. Menurutnya, ini merupakan momentum yang tepat bagi Astra Life dan Permata Bank melalui jalur distribusi Bancassurance untuk meluncurkan AVA iLife Protection.

"Awal tahun merupakan momen yang tepat untuk meluncurkan AVA iLife Protection, produk asuransi jiwa murni yang fleksibel yang dapat menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa nasabah dengan perubahan gaya hidup dan tahapan kehidupan. Produk ini juga memberikan kemudahan perlindungan dengan nilai pertanggungan jawaban hingga Rp. 5 miliar," jelas Windawati.

1. FREE PROJECT PLAN TEMPLATE
2. STOCKS TO INVEST IN
3. BEST WAYS TO INVEST IN GOLD
4. BEST HIGH RETURN INVESTMENTS
5. FIND PEOPLE BY NAMES

Business Focus

Sementara itu, Djumariah Tenteram, Direktur Retail Banking PermataBank menyampaikan bahwa kerja sama ini merupakan bentuk komitmen dari PermataBank. Harapannya, produk AVA iLife Protection dari Astra Life ini dapat menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi seluruh lapisan keluarga Indonesia.

"Kerja sama berkesinambungan kami dengan Astra Life ini merupakan komitmen dari PermataBank. Kami berkomitmen untuk menjadi mitra ekosistem pilihan dengan memberikan layanan finansial yang *simple, fast, dan reliable*," sahut Djumariah.

AVA iLife Protection memberikan manfaat meninggal dunia dengan uang pertanggungan hingga Rp. 5 miliar. Nasabah dalam menikmati

Judul	AVA iLife Protection, Asuransi Jiwa Murni dengan Uang Pertanggungan hingga Rp 5 Miliar
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://investor.id/finance/282161/ava-ilife-protection-asuransi-jiwa-murni-dengan-uang-pertanggungan-hingga-rp-5-miliar
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif



AVA iLife Protection

AVA iLife Protection, Asuransi Jiwa Murni dengan Uang Pertanggungan hingga Rp 5 Miliar

Kamis, 10 Februari 2022 | 15:25 WIB
Kunradus Allandu (kunradus@investor.co.id)

JAKARTA, Investor.id - Kesadaran serta kepercayaan masyarakat Indonesia terhadap kebutuhan layanan proteksi jiwa semakin tinggi saat ini. Hal ini tercermin dari data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang mencatat peningkatan premi asuransi jiwa mencapai Rp 184,32 triliun sepanjang 2021 atau tumbuh 7,21% 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 Rp 5 miliar", ujar Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi.

Baca juga: [4 Tips Investasi Astra Life di Tahun Macan Air](#)

Sementara itu, Direktur Retail Banking PermataBank Djumariah Tenteram mengharapkan, produk AVA iLife Protection dari Astra Life dengan segala kemudahan dan fleksibilitas yang ditawarkan 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,"ujarnya.

AVA iLife Protection memberikan manfaat mennggal 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.

Baca juga: [Astra Life Tingkatkan Literasi Keuangan bagi Generasi Sandwich](#)

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.

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.

Judul	Masyarakat Perlu Diedukasi Asuransi Jiwa
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/MkMDVLVb-masyarakat-perlu-diedukasi-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

HOME — EKONOMI — KEUANGAN

Masyarakat Perlu Diedukasi Asuransi Jiwa

Ekonomi Asuransi Asuransi Jiwa Asuransi Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

Elis Nordangsan • 10 Februari 2022 10:35

Jakarta: Perusahaan asuransi jiwa PT Bhinneka Life Indonesia (Bhinneka Life) mendorong edukasi pentingnya asuransi jiwa bagi masyarakat. Apalagi data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat tingkat penetrasi asuransi jiwa mencapai sekitar 7,4 persen dari jumlah populasi masyarakat Indonesia pada kuartal II-2021.

Regional Sales Manager Bhinneka Life Kantor Regional Pematang (RPR) Semarang Juwita Smali mengatakan, Bhinneka Life meningkatkan literasi masyarakat melalui Bhinneka Assurance Protection.

"Dengan adanya program ini diharapkan dapat memotivasi dan mengedukasi masyarakat akan pentingnya asuransi jiwa untuk memberikan perlindungan finansial keluarga di masa depan," kata dia dalam keterangan resminya, Kamis, 10 Februari 2022.

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

Juwita menjelaskan, untuk mengget nasabah, perseroan mengadakan program customer reward "Pahlawan Kebalasan Keluarga" yang menjadi bagian dari kegiatan kampanye produk tradisional asuransi jiwa. Program ini telah berlangsung sejak Agustus sampai Desember 2021.

Selang pembelian produk Bhinneka Assurance Protection selama periode program dengan minimum premi Rp300 ribu per bulan atau Rp3 juta per tahun, maka polis nasabah berhak diikutsertakan dalam undian hadiah bulanan selama periode program dan grand prize di akhir periode program.

"Seluruh proses undian baik undian hadiah bulanan maupun grand prize dilakukan secara transparan melalui sistem aplikasi dan dipantau secara langsung melalui live streaming," katanya.

Baca juga: [Pahami Dulu Sebelum Memilih Asuransi Jiwa](#)

Sebelumnya, Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menganjurkan nasabah untuk memahami opsi produk sebelum memilih asuransi jiwa secara tepat. "Untuk menghindari kesalahpahaman, pastikan nasabah membaca dan memahami produk serta manfaat yang didapatkan dari asuransi jiwa, termasuk persyaratan dan proses klaim," kata Togar, dilansir Antara, beberapa waktu lalu.

Selain itu, produk yang akan dipilih harus disesuaikan pula dengan kebutuhan, apabila produk asuransi menawarkan nilai investasi, pahami bahwa investasi yang menawarkan imbal balik tinggi juga memiliki risiko.

Beberapa produk asuransi juga harus dibandingkan sebelum membuat keputusan, perbandingan bisa dilihat antara lain melalui ketentuan polis, jumlah pertanggungan, risiko, dan imbal hasil yang ditawarkan.

Agar terhindar dari masalah di kemudian hari, Togar mengingatkan calon pemegang polis juga harus benar-benar memanfaatkan secara maksimal free look period, yaitu saat calon pemegang polis bisa membaca dan memahami lebih jauh syarat dan ketentuan dalam polis tersebut.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy
 Inspire
 Confuse
 Sad

Judul	Masyarakat Anggap Asuransi Jiwa-Kesehatan Semakin Penting
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

Dampak Pandemi Covid-19

Masyarakat Anggap Asuransi Jiwa-Kesehatan Semakin Penting

Medan, (Analisa)

Memasuki tahun 2022, masyarakat dihadapkan pada risiko kesehatan yang kembali tinggi dengan adanya varian baru Covid-19 omicron. "Semakin meningkatnya Covid-19, masyarakat memerlukan kepastian akan perlindungan kesehatan yang memadai," ungkap CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman dalam keterangan tertulisnya, kemarin.

Dalam kondisi inilah, tambahnya, menuntut kehadiran perusahaan asuransi untuk menghadirkan produk yang tepat dalam memberi kepastian proteksi di mana asuransi jiwa dan kesehatan semakin dianggap penting oleh masyarakat saat pandemi Covid-19.

Untuk itu, tambah Edy, pihaknya menghadirkan solusi dengan meluncurkan BeSMART, untuk memastikan perlindungan kesehatan di setiap kondisi yang dihadapi nasabah tanpa harus khawatir polisnya menjadi tidak aktif saat diperlukan.

Hal ini 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 Rp1 triliun kepada lebih dari 202.000 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 lima kali lipat dengan lonjakan nilai klaim sebesar 20 kali lipat, dibandingkan periode yang sama 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. (ht)



Analisa/istimewa

PROTEKSI KESEHATAN: Customer service Generali sedang memberikan penjelasan kepada nasabah terkait produk proteksi kesehatan yang siap mendampingi mereka di berbagai kondisi khususnya dalam menghadapi pandemi Covid-19, kemarin.

Judul	Tingkatkan Keamanan Transaksi Online, BCA Life Raih Sertifikat ISO 27001:2013
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Sertifikasi ISO/IEC 27001:2013 BCA Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/tingkatkan-keamanan-transaksi-online-bca-life-raih-sertifikat-iso-270012013
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Tingkatkan Keamanan Transaksi Online, BCA Life Raih Sertifikat ISO 27001:2013

Kamis, 10 Februari 2022 / 13:20 WIB

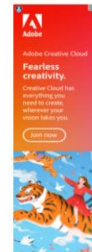


KONTAN.CO.ID - JAKARTA. BCA Life terus berkomitmen memberikan kemudahan kenyamanan kepada nasabahnya dalam melakukan transaksi.

Reporter: Dina Mirayanti Hutaaruk | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. BCA Life terus berkomitmen memberikan kemudahan kenyamanan kepada nasabahnya dalam melakukan transaksi. Salah satunya dengan penyediaan layanan penjualan asuransi online mylifeguard.id.

Selain memberikan kemudahan, BCA Life juga tetap memastikan keamanan nasabah saat melakukan transaksi secara online tersebut. Terbaru, anak usaha Bank BCA ini telah mendapatkan sertifikasi ISO/IEC 27001:2013 khususnya bagi layanan penjualan asuransi online mylifeguard.id.



Sertifikasi yang diterbitkan oleh badan sertifikasi CBQA Global Indonesia ini diraih berkat dukungan dari PT Sigga Teknologi Internasional sebagai konsultan yang membantu melakukan proses pelaksanaannya.

ISO/IEC 27001:2013 merupakan suatu standar internasional dalam menerapkan sistem manajemen keamanan informasi atau juga yang biasa dikenal dengan Information Security Management System (ISMS). Dengan menerapkan standar ISO/IEC 27001:2013, BCA Life menunjukkan komitmen untuk terus meningkatkan serta memelihara sistem manajemen keamanan informasi di perusahaan.

Baca Juga: [AAJI: LAPS SJK Saluran Resmi dan Independen Penyelesaian Masalah Asuransi](#)

Yannes Chandra, Direktur & COO BCA Life mengatakan, ISMS ini merupakan seperangkat unsur yang saling terkait dengan perusahaan yang digunakan untuk mengelola dan mengendalikan risiko keamanan informasi untuk menjaga kerahasiaan, integritas dan ketersediaan informasi.

"Dengan mengimplementasikan dan mendapatkan sertifikasi ISO 27001:2013 artinya BCA Life sudah menerapkan standar keamanan informasi bertstandar internasional di mana penilaiannya melalui serangkaian proses audit keamanan informasi yang dilakukan oleh auditor tersertifikasi," kata Yannes dalam keterangan resminya, Kamis (10/2).

Proses Sertifikasi ISO/IEC 27001:2013 ini sudah berjalan dan didapatkan sejak bulan November 2021. Itu adalah langkah BCA Life memenuhi Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2016 tentang Sistem Manajemen Pengamanan Informasi, Peraturan POJK no. 1/POJK.07/2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan, Peraturan SEOJK no. 14/SEOJK.07/2014 tentang Kerahasiaan dan Keamanan Data dan/atau Informasi Pribadi Konsumen, dan Peraturan Badan Siber dan Sandi Negara Nomor 8 Tahun 2020 tentang Sistem Pengamanan Dalam Penyelenggaraan Sistem Elektronik.

"Dengan didapatkannya sertifikat ini, nasabah yang ingin membeli produk BCA Life secara online di mylifeguard.id kami pastikan keamanan datanya, sehingga proses pembelian menjadi lebih nyaman dan aman," imbuh Yannes.

Mylifeguard.id, portal asuransi online tercatat memiliki 4 produk unggulan dengan premi mulai dari Rp 30 ribu per bulan. Di samping itu, produk tersebut juga memiliki fleksibilitas dalam memilih masa perlindungan, yang memberikan kemudahan dan pilihan bagi nasabah.

Baca Juga: [Astra Life Gandeng Permatatank Hadirkan Produk Asuransi AVA Life Protection](#)

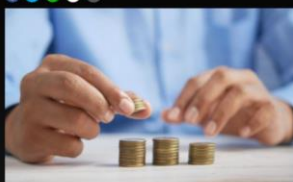
Untuk semakin memperkenalkan layanan digital mylifeguard.id, BCA Life memberikan promo yaitu *cashback* Gopay sebesar 30%. Periode promo berlaku mulai 23 Februari – 23 Maret 2022.

Yannes bilang, pihaknya akan terus mengembangkan inovasi digital, untuk memudahkan akses masyarakat pada perlindungan asuransi, yang terjangkau, dengan perlindungan yang pasti, serta proses klaim yang mudah. "Melalui mylifeguard.id, kami ingin terus meningkatkan inklusi asuransi agar semakin banyak masyarakat Indonesia yang terlindungi demi masa depan yang lebih nyaman," tutupnya.

Selanjutnya: [Ada dalam Kondisi Pareto, Pengamat: BUMN Banyak yang Belum Beroperasi Secara Optimal](#)

Judul	Korban Unit Link Masih Perjuangkan Hak, di Mana Peran Perlindungan Hukum Bagi Konsumen?
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Tuntutan Korban Unit Link
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/2000281/korban-unit-link-masih-perjuangkan-hak-di-mana-peran-perlindungan-hukum-bagi-konsumen
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Negatif

Korban Unit Link Masih Perjuangkan Hak, di Mana Peran Perlindungan Hukum Bagi Konsumen?
Published at Rctiplus, 10 February 2022 - 14:01



Pada korban asuransi unit link masih belum menyerah memperjuangkan hak-hak mereka. Sementara korban yang bergabung dalam Komunitas Korban Asuransi Unit Link itu akan menggelar aksi damai di Bundaran HI, Jakarta Pusat, pada Jumat, 11 Februari 2022. Selain itu, korban juga akan menyampaikan keluhan mereka yang terdapat di media sosial.

Paralel, mereka meminta pertanggungjawaban pihak asuransi yang tidak mengemukakan data secara penuh sesuai dengan yang diberikan oleh agen asuransi. Dalam hal ini, pihak asuransi yang dimaksud adalah PT Prudential Life Assurance, PT AIA Insurance, dan PT AXA Mandiri.

Korban yang kini alami dari tiga asuransi itu rata-rata hampir Rp15 miliar. Itu baru yang masuk dalam yang saya serahkan saat Rapat Dengar Pendapat (RDP) dan evaluasi, kata Maria Yekawati, Koordinator Komunitas Korban Asuransi Unit Link, Jakarta Barat (Bumilover, Rabu, 9/2/2022).

Pada Selasa, malam minggu lalu, para korban berharap mata masyarakat umum dapat melihat untuk bisa lebih dalam memahami produk asuransi unit link yang sebenarnya dan itu itu nilai yang sebenarnya.

Mari menyerah untuk dari kesalahan yang akhirnya menimbulkan potensi ini berada pada ketidakadilan agar dalam memberikan produk asuransi unit link yang diberikan kepada calon nasabah.

Asuransi adalah sebagai tabungan atau investasi dengan tujuan membayar sampai lima, sepuluh, atau 15 tahun. Kemudian, yang akan kembali penuh dan tetap mendapatkan manfaat sampai umur 99 tahun, cerita Maria tentang cara kerja agen ketika menjual produk asuransi.

Agar saat ini adalah persiapan dengan penutupan asuransi. Sebelumnya agar diabaikan masalah saat proses dan jelaskan semua ke polis, karena masalah adalah masalah bagi perusahaan, kata Maria.

Dari kasus ini, para korban yang menjadi korban merasa ketidakadilan dari polis ini adalah untuk membantu mata mereka agar aparat negara terkait atau lembaga yang ada untuk membantu masalah korban agar asuransi.

Selanjutnya, Maria bersama komunitasnya akan mencoba untuk meminta perubahan hukum dari para korban keuangan yang beres, seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Komisi SI DPR RI. Namun, kata Maria, memang keuangan tidak mempunyai daya yang optimal dalam upaya memberikan perlindungan terhadap korban.

Misalnya, OJK, Maria merasa, OJK sebenarnya memberikan perlindungan terhadap konsumen dari awal produk terdapat, bahwa proses penjualan, pengawasan, hingga fase pembelian hukum bagi korban.

Namun, tindakan OJK yang diterima oleh korban justru mengesampingkan penyelesaian sehingga ke Lembaga Arbitrase Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPSS).

Untuk kasus ini, sebenarnya OJK bisa menjadi eksekutor dan menggunakan otoritasnya untuk melakukan penuntutan. Sedangkan OJK sudah lakukan berbagai penuntutan, tapi mereka sebenarnya asuransi tidak mendapat belum mendapat soal asuransi, ujar Maria. Sedangkan, bukan diorganisir ke LAPSS.

Pada hari, lanjut Maria, LAPSS hanya menyelesaikan perkara yang mengacu pada isi polis, sementara masalah yang dihadapi para korban terdapat pada fase produk.

Selain itu, terdapat 11 kategori pengaduan yang dibuat oleh LAPSS, tapi di antaranya termasuk yang dialami korban asuransi unit link.

Apa untuk ini, terdapat masalah, dan ini sedang. Maka, dengan kasus ini tidak Prudential di LAPSS, kata Maria.

Dia kemudian menyoroti Pasal 36 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan yang mengatur tentang Perlindungan Konsumen oleh OJK dalam melakukan tindakan hukum. Pada pasal tersebut, dijelaskan bahwa kewenangan OJK meliputi memonitoring atau melakukan tindakan tertentu kepada lembaga jasa keuangan LJK untuk menyelesaikan pengaduan konsumen dan mengupayakan gugatan terkait pengembalian harta kekayaan milik pihak yang dirugikan serta ganti rugi dari pihak yang menyebabkan kerugian.

Kami berharap OJK lah yang sebaiknya semua ini dan membuat kami perbaikan hukum, kata Maria.

Dengan demikian, para korban dari tuntutan aksi damai Komunitas Korban Asuransi Unit Link sendiri meminta tindakan beres agar untuk semua agar hukum dan tindakan hukum yang dapat melindungi efek jika kepada perusahaan asuransi yang melakukan. Maka pengaduan ini akan lebih besar dan agen asuransi akan yang mengabaikan segala cara dari mengabaikan target, bonus, dan posisi kerja.

Harapan saya, semua ini negara diwujudkan atau korban akan semakin bertambah karena semakin banyak korban yang terdapat. Apa pun itu, permasalahan ini harus diantahgkan. Selain itu, tindakan produk unit link ini agar ke aksi korban lagi, kata Maria.

Dalam kesempatan tersebut, Kepala Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK Agus Prasetyo mengatakan OJK sangat menyayangkan sengketa asuransi unit link, sesuai dengan ketentuan yang telah diatur oleh OJK terkait tata cara pengajuan atas perlindungan konsumen.

Ketiga perusahaan ini (Prudential Indonesia, AIA, dan AXA) sudah menyampaikan kepada polis bahwa mereka akan melakukan tahapan sesuai seluruhnya Internal Policy mereka untuk penyelesaian sengketa asuransi unit link. Namun, kata Agus, dilihat dari video wawancara dengan CNBC Indonesia TV, Selasa (9/2/2022).

Itu masih belum menurut kesepakatan, maka OJK akan memfasilitasi proses arbitrase antara kedua belah pihak, dalam hal ini melalui LAPSS SJK. Karena ini hal yang penting dari produk life cycle dari individu jasa keuangan sejak mereka mendaftar, menjual, dan ketika ada dispute ini harus dilakukan sesuai pengakuan di setiap perlindungan konsumen, ujar Agus.

Jadi, ini bagian penting untuk kita melihat. Apa itu sudah dilakukan supervisor asuransi, maka pengawasan bisa melakukan langkah sampai penyelesaian moratorium tersebut, kata Agus.

Di sisi lain, Ketua Dewan Pengawas LAPSS SJK Hastanto Sri Margi Wibodo mengatakan agar dari permasalahan ini akan ada solusi yang lebih baik dari sebelumnya. Selain itu, agar masalah ini, dia mengingatkan perlu adanya pernyataan dari pihak yang terdapat bahwa mereka bersedia menyelesaikan sengketa di LAPSS SJK.

Untuk kemudian nanti akan lebih ada arbitrase yang tentunya mengacu pada prinsip keadilan dan kepastian, ungkap Margi.

Sementara terkait pengembalian polis itu sendiri, Margi menekankan kepastian itu akan tergantung pada hasil arbitrase dari masing-masing pihak yang terdapat. Misalnya, ada terdapat faktor yang perlu dilihat dari per kasus guna menentukan hasil akhir dari putusan ini.

Jadi, tidak ada jawaban cepat untuk itu. Namun, kita masih ke tindakan just yang diorganisir untuk orang tersebut dan perusahaan asuransi, jelasnya.

Judul	Kejagung Periksa 2 Saksi Kasus Dugaan Korupsi Asuransi Jiwa Taspen
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/news/read/4882926/kejagung-periksa-2-saksi-kasus-dugaan-korupsi-asuransi-jiwa-taspen
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Kejagung Periksa 2 Saksi Kasus Dugaan Korupsi Asuransi Jiwa Taspen

Vanda Permana Putra
10 Feb 2022, 08:01 WIB



Gedung Kejaksaan Agung RI (Kejagung). (Liputan6.com/Muhammad Ridhy Priyansari)

Liputan6.com, Jakarta - Kejaksaan Agung atau Kejagung masih terus melakukan pemeriksaan terhadap sejumlah saksi atas kasus dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen Tahun 2019-2020.

Kali ini, ada dua saksi terdiri dari direktur dan kepala divisi investasi perusahaan yang diperiksa oleh Kejagung. Para saksi akan diminta keterangan terkait dengan klasifikasi atas sejumlah transaksi keuangan.

BACA JUGA:
Ketua KPK Fikri: Para Punya Andi Besar dalam Pemberantasan Korupsi

"Pemeriksaan saksi dilakukan untuk memberikan keterangan guna kepentingan penyidikan tentang suatu perkara pidana yang ia dengar sendiri, ia lihat sendiri dan ia alami sendiri guna memperoleh fakta hukum tentang tindak pidana korupsi yang terjadi di PT Asuransi Jiwa Taspen," tutur Kapusperum Kejagung Leonard Eben Ezer Simanjuntak dalam keterangannya, Rabu 9 Februari 2022.

Para saksi yang diperiksa adalah RRIW selaku Direktur PT. Risa Bintang Mahkota Segati. Kemudian BG selaku Kepala Divisi Investasi PT PFM Investment Management, diperiksa terkait dengan proses pengelolaan investasi PT Taspen Life pada Reksa Dana yang dikelola oleh PT PFM Investment Management.

Sebelumnya, penyidik Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus Kejaksaan Agung kembali memantapkan terangnya baru dalam kasus dugaan tindak pidana korupsi penyelenggaraan pembiayaan etasor nasional oleh Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) tahun 2013-2019.



Ancaman Masih Ada, Rancangan Kendor dari Jaga Kondisi
Ezer Simanjuntak

Pengusut Wi-Fi Baru Mengakhiri Internet Mahal di Indonesia
WIFI Booster

2 dari 2 halaman

Penetapan 2 Tersangka



Seorang terdapat saat majelis penentuan di Taspen, Jakarta, Senin (13/2). PT Taspen (Persero) memantapkan satu terdapat sebesar Rp27,8 miliar di sepanjang 2019. (Liputan6.com/Angga Tumbel)

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung, Leonard Eben Ezer Simanjuntak dari konferensi pers yang diadakan secara daring melalui zoom meeting di Jakarta, menyebutkan ada dua tersangka yang ditetapkan pada 13 Januari 2022.

"Hari ini penyidik memanggil empat orang saksi, dari empat orang tersebut, dua orang ditetapkan sebagai tersangka," ujar Leonard yang diluluo dari Antara, Kamis (13/1/2022).

Kedua tersangka tersebut, yakni PSNM selaku mantan Relationship Manager LPEI tahun 2010-2014 dan juga mantan Kepala Departemen Pembiayaan URM LPEI periode 2014-2019. Tersangka yang kedua bernama OSD selaku mantan Kepala Divisi Analisa Risiko Bina II April 2019 sampai dengan Januari 2019.

Leonard menyebutkan, guna mempercepat proses penyidikan, kedua tersangka dilakukan penahanan selama 20 hari pertama, yakni dari tanggal 13 Januari sampai dengan 1 Februari 2022.

*Tersangka PSNM dan OSD ditahan di Bina-Rakatah Jakarta Mahkamah Agung. *Tersangka

Judul	Usut Korupsi Taspen, Kejagung Periksa Dua Orang Saksi
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/peristiwa/usut-korupsi-taspen-kejagung-periksa-dua-orang-saksi.html
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Usut Korupsi Taspen, Kejagung Periksa Dua Orang Saksi

Kamis, 10 Februari 2022 07:44
Reporter: Nur Hafidza



Bidang Penanaman Agung, Merdeka.com/Kejagung (Eben)

Merdeka.com - Kejaksanaan Agung telah melakukan pemeriksaan terhadap dua orang saksi terkait perkara dugaan Tindak Pidana Korupsi pada Pengelolaan Dana Investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen Tahun 2017-2020, pada Rabu (9/2). Keduanya yakni atas nama inisial RRW dan BG.

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer Simanjuntak mengatakan, RR selaku Direktur PT. Risa Bintang Mahkota Segati, diperiksa terkait dengan klarifikasi atas beberapa transaksi keuangan.



Penggunaan WU Baru Mengakhiri Internet Mahal di Indonesia
WU: Banteng



Jam Tangan Merek Swiss Dijual, DISKON 90% Hari Ini
Edutopia: Kaskasari

"BG selaku Kepala Divisi Investasi PT.PNM Investment Management, diperiksa terkait dengan proses pengelolaan investasi PT. Taspen Life pada Reksa Dana yang dikelola oleh PT. PNM Investment Management," katanya dalam keterangannya, Rabu (9/2) malam.

BACA JUGA:
[Kapan Tanggal Peak Eksklusif Terpidana Penipuan Kayo Senior Rp3,6 Miliar](#)

Ia menjelaskan, pemeriksaan saksi dilakukan juga untuk memberikan keterangan kepada penyidik atas perkara itu.

"Pemeriksaan saksi dilakukan untuk memberikan keterangan guna kepentingan penyidikan tentang suatu perkara pidana yang ia dengar sendiri, ia lihat sendiri dan ia alami sendiri guna menemukan fakta hukum tentang tindak pidana korupsi yang terjadi di PT. Asuransi Jiwa Taspen," jelasnya.

Mengingat masih dalam pandemi Covid-19, pemeriksaan terhadap para saksi dilakukan juga tetap menerapkan protokol kesehatan (prokes) yang ada.

BACA JUGA:
[Kejagung Periksa Tiga Pemisrahan TNI Terkait Korupsi Satelit Komhan](#)

"Pemeriksaan saksi dilaksanakan dengan mengikuti secara ketat protokol kesehatan antara lain dengan menerapkan 3M," tuturnya.

2 dari 2 halaman

Kasus Naik Penyidikan

Kejaksanaan Agung telah menerbitkan Surat Perintah Penyidikan (Sprendik) Perkara Dugaan Tindak Pidana Korupsi pada Pengelolaan Dana Investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen Tahun 2017-2020. Sprendik ini diandatangani oleh Direktur Penyidikan pada Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus Nomor: Pirm-01/F-2/Fd.2/01/2022 tanggal 4 Januari 2022.

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung, Leonard Eben Ezer Simanjuntak mengatakan, kasus ini bermula pada 17 Oktober 2017. Saat itu PT. Asuransi Jiwa Taspen (PT. AJT) melakukan penempatan dana investasi sebesar Rp150 miliar dalam bentuk Kontrak Pengelolaan Dana (KPD) di PT. Emco Asset Management.

BACA JUGA:
[Kejagung Periksa 8 Saksi Terkait Dugaan Korupsi LPEI](#)

"Selaku Manager Investasi dengan underlying berupa Medium Term Note (MTN) PT. Prioritas Radiana Multifinance (PT. PRM), meskipun sejak awal diketahui Medium Term Note (MTN) PT. Prioritas Radiana Multifinance (PT. PRM) tidak mendapat peringkat/investment grade," katanya dalam keterangannya, Kamis (12/1).

Kemudian, dana pencairan Medium Term Note tersebut oleh PT. PRM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuan MTN dalam prospectus, melainkan langsung mengalir dan didistribusikan ke Group Perusahaan PT Sekur Wijaya dan beberapa pihak yang terlibat dalam penempatan MTN PT PRM, sehingga mengalami gagal bayar.

"Tanah jaminan dan jaminan tambahan MTN PT PRM, pada akhirnya seolah-olah dijual ke PT. Nusantara Alamanda Wiraabadi dan PT. Bumi Mahkota Jaya, dengan melalui skema investasi yakni dengan cara PT. Taspen Life berinvestasi pada beberapa reksa dana," jelasnya.

BACA JUGA:
[Kejagung Uraikan 12 Korporasi Segera Kembalikan Uang Dugaan Korupsi LPEI](#)

"Dan kemudian diidentifikasi untuk membeli saham-saham tertentu yang dananya mengalir ke seluruh perusahaan tersebut untuk pembelian tanah jaminan dan jaminan tambahan," sambung Eben.

Akibat perbuatan tersebut, diduga telah merugikan keuangan negara setidaknya sebesar Rp161.629.999.568. **[BK]**

Judul	Kasus Korupsi Asuransi Jiwa Taspen, Kejagung Periksa 2 Petinggi Perusahaan
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/peristiwa/kasus-korupsi-asuransi-jiwa-taspen-kejagung-periksa-2-petinggi-perusahaan.html
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Kasus Korupsi Asuransi Jiwa Taspen, Kejagung Periksa 2 Petinggi Perusahaan

Kamis, 10 Februari 2022 09:39
Reporter : **Merdeka**



Kapuspenkum Kejagung Leonard Eben Ezer Simanjuntak. ©ANTARA/HO-Humas Kejagung

Merdeka.com - Kejaksaan Agung (Kejagung) masih terus melakukan pemeriksaan terhadap sejumlah saksi atas kasus dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen Tahun 2017-2020. Kali ini, ada dua saksi terdiri dari direktur dan kepala divisi investasi perusahaan.

"Pemeriksaan saksi dilakukan untuk memberikan keterangan guna kepentingan penyidikan tentang suatu perkara pidana yang ia dengar sendiri, ia lihat sendiri dan ia alami sendiri guna menemukan fakta hukum tentang tindak pidana korupsi yang terjadi di PT Asuransi Jiwa Taspen," tutur Kapuspenkum Kejagung Leonard Eben Ezer Simanjuntak dalam keterangannya, Rabu 9 Februari 2022.



Ancaman Masih Ada, #janganKendor dan Jaga Kondisi
Bear Brand



Penguat Wifi Baru Mengakhiri Internet Mahal di Indonesia
WiFi Booster

Sponsored Link by Taboola

Para saksi yang diperiksa adalah RRW selaku Direktur PT. Rista Bintang Mahkota Sejati yang diminta keterangan terkait dengan klarifikasi atas beberapa transaksi keuangan.

Kemudian BG selaku Kepala Divisi Investasi PT PNM Investment Management, diperiksa terkait dengan proses pengelolaan investasi PT. Taspen Life pada Reksa Dana yang dikelola oleh PT PNM Investment Management.

2 dari 2 halaman

Sebelumnya, penyidik Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus Kejaksaan Agung kembali menetapkan tersangka baru dalam kasus dugaan tindak pidana korupsi penyelenggaraan pembiayaan ekspor nasional oleh Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) tahun 2013-2019.

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer Simanjuntak dari konferensi pers yang dipantau secara daring melalui "zoom meeting" di Jakarta, Kamis, menyebutkan ada dua tersangka yang ditetapkan hari ini.

"Hari ini penyidik memanggil empat orang saksi, dari empat orang tersebut, dua orang ditetapkan sebagai tersangka," ujar Leonard yang dikutip dari Antara, Kamis (13/1/2022).

Kedua tersangka tersebut, yakni PSNM selaku mantan Relationship Manager LPEI tahun 2010-2014 dan juga mantan Kepala Departemen Pembiayaan UKM LPEI periode 2014-2018.

Tersangka yang kedua berinisial DSD selaku mantan Kepala Divisi Analisis Risiko Bisnis II (April 2015 sampai dengan Januari 2019).

Leonard menyebutkan, guna mempercepat proses penyidikan, kedua tersangka dilakukan penahanan selama 20 hari pertama, yakni dari tanggal 13 Januari sampai dengan 1 Februari 2022.

"Tersangka PSNM dan DSD ditahan di Rutan Salemba cabang Kejaksaan Agung," ujarnya.

Judul	Dampangi Saat Risiko Tinggi, Proteksi Kesehatan Komprehensif Diluncurkan
Nama Media	Suaramerdeka.com
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	https://www.suaramerdeka.com/ekonomi/pr-042634875/dampingi-saat-risiko-tinggi-proteksi-kesehatan-komprehensif-diluncurkan
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

Bisnis

Dampingi Saat Risiko Tinggi, Proteksi Kesehatan Komprehensif Diluncurkan

(Eko Fatmaji - Kamis, 10 Februari 2022 | 09:40 WIB)

[Facebook](#) [Twitter](#) [WhatsApp](#)



Perilisan BeSMART saat memberikan arahan kepada nasabah. (Suaramerdeka.com / Eko Fatmaji)


Domain Overview


All-Inclusive Marketing Suite

SEMARANG, suaramerdeka.com – Memasuki 2022, masyarakat dihadapkan pada risiko kesehatan yang kembali tinggi dengan adanya varian baru Covid-19 Omicron.

Menyikapi hal itu, Generali meluncurkan proteksi kesehatan komprehensif, yakni BeSMART.

Sesuai dengan namanya, BeSMART menjadi pilihan bagi nasabah dengan manfaat asuransi tambahan Generali Medical Solution yang siap mendampingi di berbagai kondisi, baik sehat, gawat maupun darurat.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman mengungkapkan, dalam kondisi sehat, proteksi kesehatan ini memberikan manfaat regular medical check up, pemeriksaan penunjang atau pemeriksaan diagnostik dan program-program kesehatan lainnya.

Baca Juga: [Helium, Teknologi yang Hasilkan Uang Kripto Lewat Jaringan Milip WiFi](#)

"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," kata Edy, Kamis 10 Februari 2022.


Domain Overview


Keyword Magic Tool


Organic Traffic Insights

Semrush

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

Dalam kondisi darurat, BeSMART menghadirkan layanan evakuasi medis darurat. Produk ini memiliki keunggulan seperti fitur anti inflasi, yang memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga.



Selain itu, perlindungan berlaku hingga ke seluruh dunia serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp 100 miliar.

Baca Juga: [Slap-Slap, 4 Zodiac Ini Diramalkan Akan Ketumpahan Rezeki pada Akhir Pekan ini 12-13 Februari 2022](#)

Halaman: [1](#) [2](#) [Selanjutnya](#)

Judul	Asuransi Jiwa Fleksibel Menyesuaikan Kebutuhan Nasabah
Nama Media	SWA.co.id
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/asuransi-jiwa-fleksibel-menyesuaikan-kebutuhan-nasabah
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

Asuransi Jiwa Fleksibel Menyesuaikan Kebutuhan Nasabah

by Andi Hana - February 10, 2022



PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan PT Bank Permata menghadirkan produk asuransi Ava iLife Protection melalui jalur distribusi *bancassurance*. Produk asuransi jiwa murni ini bersifat fleksibel karena nasabah dapat menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa dengan perubahan gaya dan fase hidup. Menurut Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi, produk ini diklaim memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan dengan nilai pertanggungan hingga Rp 5 miliar.

Djumariah Tenteram, Direktur Retail banking PermataBank menambahkan, produk asuransi baru ini diharapkan mampu menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi seluruh lapisan keluarga Indonesia. "Kerja sama ini merupakan komitmen kami menjadi mitra ekosistem pilihan dengan memberikan layanan finansial yang *simple, fast, dan reliable*," jelasnya.

Manfaat asuransi ini lanjut Windawati, memberikan manfaat meninggal dunia dengan uang pertanggungan hingga Rp5 miliar. Fleksibilitas yang ditawarkan nasabah dapat 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," dia menambahkan.

Editor : Eva Martha Rahayu

Swaco.id

Judul	Astra Life Menggandeng Bank Permata Pasarkan Asuransi Jiwa Murni Baru
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/market-expansion/astra-life-menggandeng-bank-permata-pasarkan-asuransi-jiwa-murni-baru/
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif



Iconomics - PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan PT Bank Permata Tbk. (PermataBank) meluncurkan AVA iLife Protection.

- Bank CTBC Menggandeng Akulaku Perluas Pembiayaan Lewat Kerja Sama Channeling
- Astra Bersama Hongkong Land Menggandeng LOGOS Membuat JV yang Garap Pergudangan
- Anak Usaha M Cash Berinvestasi ke Perusahaan Solusi Audio Visual

"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," kata Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi dalam siaran pers tertulis.



Ia mengatakan AVA iLife Protection juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp5 miliar.

Direktur Retail Banking PermataBank Djumariah Terenter 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.



Ia mengatakan kerja sama berkesinambungan pihaknya dengan Astra Life ini merupakan sebuah komitmen dari PermataBank dalam menjadi mitra ekosistem pilihan dengan memberikan layanan finansial yang *simple, fast and reliable*.

Judul	Edukasi Pentingnya Asuransi, Bhinneka Life Galakkan Program Customer Reward
Nama Media	Suara.com
Newstrend	Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Halaman/URL	https://www.suara.com/bisnis/2022/02/10/103251/edukasi-pentingnya-asuransi-bhinneka-life-galakkan-program-customer-reward
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

BISNIS / Makro / Keuangan / Properti / Inspiratif / Eksploit

Edukasi Pentingnya Asuransi, Bhinneka Life Galakkan Program Customer Reward

Isran Supriyatra Kamis, 10 Februari 2022 | 10:32 WIB



Suara.com - Perusahaan asuransi jiwa nasional PT **Bhinneka Life** Indonesia (Bhinneka Life) berkomitmen memberikan edukasi kepada masyarakat akan pentingnya asuransi bagi masa depan yang lebih baik. Salah satu upaya yang dilakukannya ialah dengan menggelar program customer reward "Pahlawan Kebaikan Keluarga".

Regional Sales Manager Bhinneka Life, Kantor Regional Pemasaran (KPR) Semarang, Juwit Ismail menjelaskan, program customer reward "Pahlawan Kebaikan Keluarga" merupakan bagian dari kegiatan kampanye produk tradisional asuransi jiwa yang mengedepankan kepastian manfaat untuk keluarga Indonesia.

"Dengan hadirnya program customer reward ini diharapkan dapat memotivasi dan mengedukasi masyarakat akan pentingnya asuransi jiwa untuk memberikan perlindungan finansial keluarga di masa depan," tegasnya dilansir dari Wartakonomi.co.id jaringan Suara.com.

Lebih lanjut katanya, 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 3 juta rupiah per tahun, maka polis nasabah berhak diikutsertakan dalam undian hadiah bulanan selama periode program dan grand prize di akhir periode program.

Baca Juga:
AVA iLife Protection Hadirkan Asuransi Jiwa Murni yang Fleksibel

Bhinneka Assurance Protection merupakan salah satu produk unggulan Bhinneka Life dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang optimal. Manfaat yang diberikan oleh Bhinneka Assurance Protection diantaranya perlindungan jiwa seumur hidup, 200% 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.

"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. Selain grand prize sepeda motor, kami juga telah memberikan beragam hadiah undian bulanan menarik seperti emas antam 1 gram, rice cooker, electric kettle kepada 95 orang nasabah pemenang yang tersebar di seluruh Indonesia," jelas Juwit.

Adapun untuk hadiah undian grand prize satu unit sepeda motor Honda Vario, Bhinneka Life telah mendapatkan pemenang undian program customer reward "Pahlawan Kebaikan Keluarga".

Real-Time Media Monitoring

- ✓ Track real-time media coverage.
- ✓ Measure sentiment analysis & key analytics.
- ✓ Share intuitive reports.
- ✓ Grow your brand!

BROADCAST ONLINE NEWS SOCIAL MEDIA LICENSED CONTENT

Penyerahan hadiah undian dilakukan secara langsung di kediaman pemenang yang juga merupakan nasabah dari Bhinneka Life pada hari Selasa 08 Agustus 2022, di Purwodadi, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah.

"Kami ucapkan selamat dan turut berbahagia kepada nasabah yang menjadi pemenang undian grand prize program customer reward "Pahlawan Kebaikan Keluarga". Tidak lupa kami juga ucapkan terima kasih karena telah mempercayakan Bhinneka Life sebagai mitra perlindungan asuransi jiwa," ungkapnya.

Judul	Edukasi Pentingnya Asuransi, Bhinneka Life Gelar Program Customer Reward
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Halaman/URL	https://investor.id/finance/282119/edukasi-pentingnya-asuransi-bhinneka-life-gelar-program-customer-reward
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral



Nasabah Pemenang, Hj Siti Juwariyah (Siga Kir) menerima hadiah undian grand prize satu unit sepeda motor Honda Vario dari Regional Sales Manager Bhinneka Life Kantor Pemasaran Regional (KPR) Semarang, Juwit Ismail (Siga Kanon). (ist)

Edukasi Pentingnya Asuransi, Bhinneka Life Gelar Program Customer Reward

Kamis, 10 Februari 2022 | 12:07 WIB
Aris Cahyadi (aris_cahyadi@investor.co.id)

JAKARTA, investor.id – Perusahaan asuransi jiwa PT Bhinneka Life Indonesia (Bhinneka Life) berkomitmen untuk terus memberikan edukasi kepada masyarakat akan pentingnya asuransi bagi masa depan yang lebih baik. Salah satu upaya yang dilakukannya yakni dengan menggelar program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga.

Regional Sales Manager Bhinneka Life Kantor Regional Pemasaran (KPR) Semarang Juwit Ismail menjelaskan, program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga merupakan bagian dari kegiatan kampanye produk tradisional asuransi jiwa yang mengedepankan kepastian manfaat untuk keluarga Indonesia.

"Dengan hadirnya program *customer reward* ini diharapkan dapat memotivasi dan mengedukasi masyarakat akan pentingnya asuransi jiwa untuk memberikan perlindungan finansial keluarga di masa depan," kata Juwit dalam keterangan resminya di Jakarta, Kamis (10).

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

Lebih lanjut Juwit mengatakan, Bhinneka Assurance Protection merupakan salah satu produk unggulan Bhinneka Life dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang optimal. Manfaat yang diberikan oleh Bhinneka Assurance Protection diantaranya perlindungan jiwa seumur hidup, 200% 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.

"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. Selain *grand prize* sepeda motor, kami juga telah memberikan beragam hadiah undian bulanan menarik seperti emas antam 1 gram, rice cooker, electric kettle kepada 95 orang nasabah pemenang yang tersebar di seluruh Indonesia," jelas Juwit.

Adapun untuk hadiah undian *grand prize* satu unit sepeda motor Honda Vario, Bhinneka Life telah mendapatkan pemenang undian program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga. Penyerahan hadiah undian dilakukan secara langsung di kediaman pemenang yang juga merupakan nasabah dari Bhinneka Life pada hari Selasa 8 Februari 2022, di Purwodadi, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah.

"Kami ucapkan selamat dan turut berbahagia kepada nasabah yang menjadi pemenang undian *grand prize* program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga. Tidak lupa kami juga ucapkan terima kasih karena telah mempercayakan Bhinneka Life sebagai mitra perlindungan asuransi jiwa," tutup dia.

Editor : Aris Cahyadi (aris_cahyadi@investor.co.id)

Judul	Edukasi Asuransi, Bhinneka Life Gelar Program Customer Reward
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/889449/edukasi-asuransi-bhinneka-life-gelar-program-customer-reward
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Edukasi Asuransi, Bhinneka Life Gelar Program Customer Reward

Kamis, 10 Februari 2022 | 13:00 WIB

Oleh : Anis Cahyadi / FER



Nasabah Pemenang, Hj Siti Juwariah (tiga kiri) menerima hadiah undian grand prize satu unit sepeda motor Honda Vario dari Regional Sales Manager Bhinneka Life Kantor Pemasaran Regional (KPR) Semarang Juwit Ismail. (Foto: idomewa)

Jakarta, Beritasatu.com - Perusahaan asuransi jiwa, PT Bhinneka Life Indonesia (Bhinneka Life) berkomitmen untuk terus memberikan edukasi kepada masyarakat akan pentingnya asuransi bagi masa depan yang lebih baik. Salah satu upaya yang dilakukannya yakni dengan menggelar program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga.

Regional Sales Manager Bhinneka Life Kantor Regional Pemasaran (KPR) Semarang Juwit Ismail menjelaskan, program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga merupakan bagian dari kegiatan kampanye produk tradisional asuransi jiwa yang mengedepankan kepastian manfaat untuk keluarga Indonesia.

"Dengan hadirnya program *customer reward* ini diharapkan dapat memotivasi dan mengedukasi masyarakat akan pentingnya asuransi jiwa untuk memberikan perlindungan finansial keluarga di masa depan," kata Juwit dalam keterangan resminya di Jakarta, Kamis (10/2/2022).

BACA JUGA Sequis Financial Gandeng J Trust Bank Pasarkan Asuransi Jiwa

Dia menjelaskan, program ini telah berlangsung sejak Agustus sampai Desember 2021, dimana setiap pembelian produk Bhinneka Assurance Protection selama periode program dengan minimum premi Rp 300.000 per bulan atau Rp 3 juta per tahun, maka polis nasabah berhakikutsertakan dalam undian hadiah bulanan selama periode program dan *grand prize* di akhir periode program.

Lebih lanjut Juwit mengatakan, Bhinneka Assurance Protection merupakan salah satu produk unggulan Bhinneka Life dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang optimal.

Manfaat yang diberikan oleh Bhinneka Assurance Protection diantaranya perlindungan jiwa seumur hidup, 200% 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.

BACA JUGA Bhinneka Life Gandeng Homecare24 Perluas Pasar Asuransi Jiwa

"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. Selain *grand prize* sepeda motor, kami juga telah memberikan beragam hadiah undian bulanan menarik seperti emas antam 1 gram, *rice cooker*, *electric kettle* kepada 95 orang nasabah pemenang yang tersebar di seluruh Indonesia," jelas Juwit.

Adapun untuk hadiah undian *grand prize* satu unit sepeda motor Honda Vario, Bhinneka Life telah mendapatkan pemenang undian program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga. Penyerahan hadiah undian dilakukan secara langsung di kediaman pemenang yang juga merupakan nasabah dari Bhinneka Life pada hari Selasa 8 Februari 2022, di Purwodadi, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah.

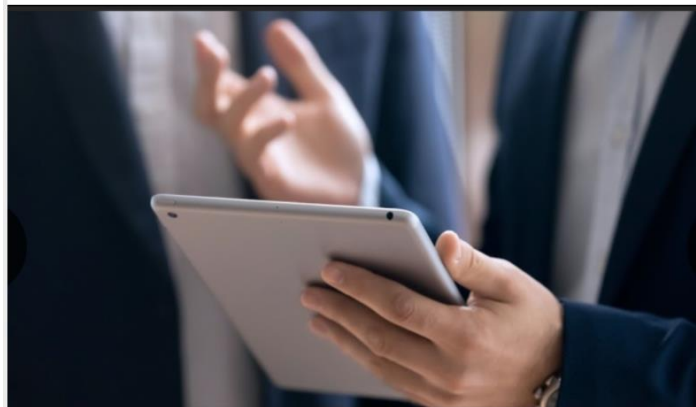
"Kami ucapkan selamat dan turut berbahagia kepada nasabah yang menjadi pemenang undian *grand prize* program *customer reward* Pahlawan Kebajikan Keluarga. Tidak lupa kami juga ucapkan terima kasih karena telah mempercayakan Bhinneka Life sebagai mitra perlindungan asuransi jiwa," tutup dia.

Judul	AVA iLife Protection Tawarkan Pertanggungan hingga Rp5 Miliar
Nama Media	Jurnalnusantara.com
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	http://jurnalnusantara.com/2022/02/10/ava-ilife-protection-tawarkan-pertanggungan-hingga-rp5-miliar/
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Positif

16 Hours Ago

AVA iLife Protection Tawarkan Pertanggungan hingga Rp5 Miliar

Admin - Ekonomi & Bisnis - 14 Views



Jakarta, JNcom – 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. Sejalan dengan itu, 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 jiwamurni 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 Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life.

Djumariah Tenteram, Direktur Retail Banking Permata Bank 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.

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, #GotYourBack.

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 Permata Bank 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. (red)

Judul	Era Digital, Agen Tetap Jadi Pendorong Pertumbuhan Industri Asuransi
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Pentingnya Agen Asuransi
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/889611/era-digital-agen-tetap-jadi-pendorong-pertumbuhan-industri-asuransi
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Era Digital, Agen Tetap Jadi Pendorong Pertumbuhan Industri Asuransi

Kamis, 10 Februari 2022 | 19:17 WIB
Oleh : Harmon / WBP



Jakarta, Beritasatu.com – Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto Chen menyampaikan, di era digital yang juga sudah menjadi bagian dari industri asuransi, peran tenaga pemasar atau agen asuransi tetaplah penting. Bahkan agen asuransi disebutnya sebagai pendorong pertumbuhan industri asuransi.

"Produk-produk di industri asuransi itu sangat membutuhkan penjelasan dari para agen. Ini kan sebuah produk yang semua orang merasa penting tetapi tidak mendesak, sehingga sangat kuat di-drive oleh agen, apalagi untuk produk-produk *unitlink*" kata Wianto Chen dalam program Zooming with Primus bertajuk "Masa Depan Asuransi Era Digital" yang disiarkan langsung Beritasatu TV, Kamis (10/2/2022).

BACA JUGA OJK: Industri Asuransi Masih dalam Mode Survival

Di Sinarmas MSIG Life sendiri, selain terus mengembangkan berbagai layanan yang bisa memudahkan nasabah dengan memanfaatkan platform digital, program-program peningkatan kualitas agen asuransi juga tetap menjadi perhatian utama.

"Untuk agen yang kita rekrut, tantangannya ada di sisi kualitas. Jadi solusi kita itu *end to end*, dalam hal ini orang dan sistem. Dari cara hiring pun kita sekarang sudah lebih memfokuskan dengan ada *requirement* tertentu, di mana yang bisa memenuhi baru bisa menjadi agen. Selain itu juga ada pelatihan-pelatihan, dan kita bantu dengan digital training," jelas Wianto.

BACA JUGA OJK Larang Bank Jual Unit Link dari Perusahaan Asuransi Bermasalah

Terkait pemanfaatan platform digital, Sinarmas MSIG Life belum lama ini juga meluncurkan tiga aplikasi sekaligus untuk kebutuhan staf, tenaga penjualan atau agen, dan untuk para nasabah yang disebut Vega. Di aplikasi Vega, selain bisa mengakses berbagai informasi yang dibutuhkan, nasabah juga bisa melakukan berbagai transaksi yang diinginkan.

"Kalau *end to end process*, proses penjualan itu tetap harus *face to face*, termasuk dalam penggunaan digital. Hanya proses ketika pembayaran atau submission dan lain sebagainya, dia bisa pakai digital supaya proses administrasi aman, cepat, terdokumentasi, validasinya kuat, itu fungsi digitalisasi. Sementara tenaga pemasaran fungsinya untuk menjelaskan produk. Boleh lah ketika menjelaskan memakai zoom atau whatsapp, tetapi ketika transaksi harus *face to face* secara fisik," ujar Wianto.

Judul	Astra Life dan PermataBank Hadirkan AVA iLife Protection dengan Uang Pertanggungan hingga Rp5 Miliar
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read392369/astra-life-dan-permatabank-hadirkan-ava-ilife-protection-dengan-uang-pertanggungan-hingga-rp5-miliar
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

Astra Life dan PermataBank Hadirkan AVA iLife Protection dengan Uang Pertanggungan hingga Rp5 Miliar

Kamis, 10 Februari 2022, 17:47 WIB



Kredit Foto: AVA iLife Protection

WE Online, Jakarta - PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bersama dengan PT Bank Permata Tbk (PermataBank) menghadirkan produk asuransi AVA iLife Protection. Produk ini memberikan manfaat meninggal dunia dengan uang pertanggungan hingga Rp5 miliar.

"AVA iLife Protection merupakan produk asuransi jiwa murni yang fleksibel dengan keunggulan nasabah bisa menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa dengan perubahan gaya hidup dan tahapan kehidupan. Produk ini juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp5 miliar," kata Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi dalam keterangan tertulis, Kamis (10/2/2022).

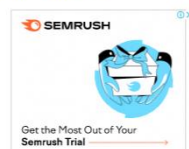
Baca Juga: [Eks Executive Amazon Gabung sebagai CTO PasarPolis, Fokus Temukan Solusi Kesenjangan Asuransi](#)



Melalui produk ini, nasabah dapat menikmati fleksibilitas dalam menentukan jumlah uang pertanggungan dengan premi mulai dari Rp290 ribu per tahun. Selain itu, masa pertanggungan dapat diperpanjang secara otomatis setiap tahun hingga nasabah mencapai usia 85 tahun.

Nasabah juga dapat melakukan perubahan polis yang mencakup uang pertanggungan, masa pertanggungan, dan masa pembayaran premi dengan fleksibel selama polis berlaku.

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



Direktur Retail Banking PermataBank Djumariah Tenteram 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."

Judul	OJK: Industri Asuransi Masih dalam Mode Survival
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	OJK Sebut Asuransi Masih Mode Survival
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/889575/ojk-industri-asuransi-masih-dalam-mode-survival
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

OJK: Industri Asuransi Masih dalam Mode Survival

Kamis, 10 Februari 2022 | 17:38 WIB
Oleh : Herman / WBP



Jakarta, Beritasatu.com – Deputi Direktur Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Kristianto Andi Handoko menyampaikan, meskipun industri asuransi di 2021 secara aset mengalami pertumbuhan 8,7% yang ditopang oleh pertumbuhan investasi, namun industri asuransi disebutnya masih dalam mode “survival”. Untuk premi asuransi jiwa memang tumbuh cukup baik hingga 7%. Namun di asuransi umum dan reasuransi justru mengalami kontraksi hingga 3%.

BACA JUGA
OJK Perketat Aturan Unit Link, Simak Penjelasannya

“2021 istilahnya masih *survival mode*. Pertumbuhan premi asuransi jiwa relatif cukup baik, tetapi untuk asuransi umum dan reasuransi pertumbuhannya minus 3%. Ini kami lihat memang dari sisi asuransi kredit yang relatif ada *slowdown* di dalam penerimaan premi, sehingga untuk asuransi umum ada penurunan. Tetapi overall untuk industri asuransi di 2021 masih tumbuh di angka 3%,” ungkap Andi Handoko dalam program Zooming with Primus bertajuk “Masa Depan Asuransi Era Digital” yang disiarkan langsung Beritasatu TV, Kamis (10/2/2022).

Untuk investasi, Andi melihat sudah mulai terjadi *rebound*, sehingga mampu mendorong peningkatan aset industri asuransi secara keseluruhan. “Kalau tumbuhnya memang di angka 7%, saya rasa cukup baik bila dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi yang berada di bawah angka 5%,” kata Andi.

BACA JUGA
Kemenkeu: Industri Asuransi Belum Berperan Optimal pada Perekonomian

Sementara itu, Ketua Dewan Asuransi Indonesia Tatang Hidayat menyampaikan, meskipun pertumbuhan premi asuransi umum mengalami kontraksi, namun jika dilihat dari sisi klaim justru lebih berkualitas.

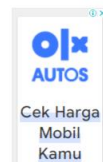
“Klaim mengalami penurunan yang cukup drastis. Jadi penurunan klaim jauh lebih tinggi dibandingkan dengan penurunan premi. Jadi secara kualitas hasilnya meningkat, walaupun dari pertumbuhan premi mengalami penurunan,” kata Tatang Hidayat.

Judul	OJK: Industri Asuransi Masih dalam Survival Mode
Nama Media	Investor.id
Newstrend	OJK Sebut Asuransi Masih Mode Survival
Halaman/URL	https://investor.id/finance/282170/ojk-industri-asuransi-masih-dalam-survivalnbnspmode
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral



OJK: Industri Asuransi Masih dalam *Survival Mode*

Kamis, 10 Februari 2022 | 16:49 WIB
Hermon



JAKARTA, investor.id – Deputi Direktur Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Kristanto Andi Handoko menyampaikan, meskipun industri asuransi di 2021 secara aset mengalami pertumbuhan 8,7% yang ditopang oleh pertumbuhan investasi, industri asuransi disebutnya masih dalam *survival mode*. Untuk pertumbuhan premi asuransi jiwa memang tumbuh cukup baik hingga 7%. Namun di asuransi umum dan reasuransi justru mengalami kontraksi hingga 3%.

"2021 istilahnya masih *survival mode*. Pertumbuhan premi asuransi jiwa relatif cukup baik, tetapi untuk asuransi umum dan reasuransi pertumbuhannya minus 3%. Ini kami lihat memang dari sisi asuransi kredit yang relatif ada slowdown di dalam penerimaan premi, sehingga untuk asuransi umum ada penurunan. Tetapi overall untuk industri asuransi di 2021 masih tumbuh di angka 3%," ungkap Andi Handoko dalam program Zooming with Primus bertajuk "Masa Depan Asuransi Era Digital" yang disiarkan langsung Berita Satu TV, Kamis (10/2/2022). Sumber: BSV.



Zooming with Primus - Masa Depan Asuransi Era Digital, live di Berita Satu TV, Kamis (10/2/2022). Sumber: BSV.

Untuk investasi, Andi melihat sudah mulai terjadi rebound, sehingga mampu mendorong peningkatan aset industri asuransi secara keseluruhan. "Kalau tumbuhnya memang di angka 7%, saya rasa cukup baik bila dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi yang berada di bawah angka 5%," kata Andi.

Baca juga: [Di Era Digital, Agen Tetap Jadi Pendorong Pertumbuhan Industri Asuransi](#)

Sementara itu, Ketua Dewan Asuransi Indonesia (DAI) Tatang Hidayat menyampaikan, meskipun pertumbuhan premi asuransi umum mengalami kontraksi, jika dilihat dari sisi klaim justru lebih berkualitas.



Tatang Hidayat, Ketua Dewan Asuransi Indonesia (DAI), dalam diskusi Zooming with Primus - Masa Depan Asuransi Era Digital, live di Berita Satu TV, Kamis (10/2/2022). Sumber: BSV.

"Klaim mengalami penurunan yang cukup drastis. Jadi penurunan klaim jauh lebih tinggi dibandingkan dengan penurunan premi. Jadi secara kualitas hasilnya meningkat, walaupun dari pertumbuhan premi mengalami penurunan," kata Tatang Hidayat.

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

Judul	Edukasi Asuransi, Bhinneka Life Gelar Program Customer Reward
Nama Media	Indonesiaterkini.com
Newstrend	Bhinneka Life Gelar Customer Reward
Halaman/URL	http://www.indonesiaterkini.com/2022/02/edukasi-asuransi-bhinneka-life-gelar.html
Tanggal Berita	2022-02-10
Sentimen	Netral

[Home](#) » [Ekonomi](#) » Edukasi Asuransi, Bhinneka Life Gelar Program Customer Reward

Edukasi Asuransi, Bhinneka Life Gelar Program Customer Reward

Kamis, 10 Februari 2022



Nasabah Pemenang, Hj Siti Juwariyah (tiga kiri) menerima hadiah undian grand prize satu unit sepeda motor Honda Vario dari Regional Sales Manager Bhinneka Life Kantor Pemasaran Regional (KPR) Semarang, Juwit Ismail

JAKARTA (IndonesiaTerkini.com)- Perusahaan asuransi jiwa, PT Bhinneka Life Indonesia (Bhinneka Life) berkomitmen untuk terus memberikan edukasi kepada masyarakat akan pentingnya asuransi bagi masa depan yang lebih baik. Salah satu upaya yang dilakukannya yakni dengan menggelar program customer reward Pahlawan Kebajikan Keluarga.

Regional Sales Manager Bhinneka Life Kantor Regional Pemasaran (KPR) Semarang Juwit Ismail menjelaskan, program customer reward Pahlawan Kebajikan Keluarga merupakan bagian dari kegiatan kampanye produk tradisional asuransi jiwa yang mengedepankan kepastian manfaat untuk keluarga Indonesia. "Dengan hadirnya program customer reward ini diharapkan dapat memotivasi dan mengedukasi masyarakat akan pentingnya asuransi jiwa untuk memberikan perlindungan finansial keluarga di masa depan," kata Juwit, Kamis (10/2/2022).

Dia menjelaskan, program ini telah berlangsung sejak Agustus sampai Desember 2021, dimana setiap pembelian produk Bhinneka Assurance Protection selama periode program dengan minimum premi Rp 300.000 per bulan atau Rp 3 juta per tahun, maka polis nasabah berhak diikutsertakan dalam undian hadiah bulanan selama periode program dan grand prize di akhir periode program.

Lebih lanjut Juwit mengatakan, Bhinneka Assurance Protection merupakan salah satu produk unggulan Bhinneka Life dengan premi yang terjangkau dan manfaat yang optimal. Manfaat yang diberikan oleh Bhinneka Assurance Protection diantaranya perlindungan jiwa seumur hidup, 200% 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. "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. Selain grand prize sepeda motor, kami juga telah memberikan beragam hadiah undian bulanan menarik seperti emas antam 1 gram, rice cooker, electric kettle kepada 95 orang nasabah pemenang yang tersebar di seluruh Indonesia," jelas Juwit.

Adapun untuk hadiah undian grand prize satu unit sepeda motor Honda Vario, Bhinneka Life telah mendapatkan pemenang undian program customer reward Pahlawan Kebajikan Keluarga. Penyerahan hadiah undian dilakukan secara langsung di kediaman pemenang yang juga merupakan nasabah dari Bhinneka Life pada hari Selasa 8 Februari 2022, di Purwodadi, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah.

"Kami ucapkan selamat dan turut berbahagia kepada nasabah yang menjadi pemenang undian grand prize program customer reward Pahlawan Kebajikan Keluarga. Tidak lupa kami juga ucapkan terima kasih karena telah mempercayakan Bhinneka Life sebagai mitra perlindungan asuransi jiwa," tutup dia. **(sd)**

Judul	Asuransi Jiwa Genjot Premi dari Bancassurance
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-02-11
Sentimen	Positif



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

PALING BESAR - Seorang pemumpun melintas damping jalan papan nama perusahaan asuransi. Kinerja industri asuransi jiwa mulai merajai, salah satunya disumbang saluran distribusi bank atau bancassurance yang menyumbang premi paling besar dari kanal lain.

Asuransi Jiwa Genjot Premi dari Bancassurance

► Kerjasama dengan Bank Pasarkan Produk Proteksi ke Nasabah

JAKARTA, TRIBUN - Kinerja industri asuransi jiwa mulai merajai. Salah satunya disumbang saluran distribusi bank atau bancassurance yang menyumbang premi paling besar dari kanal lain.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri asuransi jiwa mencatatkan premi dari bancassurance senilai Rp 70,34 triliun atau meningkat 11,8% year on year pada kuartal III-2021. Kanal ini menyumbang premi terbesar yakni 47,1% dari total premi industri.

Pertumbuhan premi bancassurance sejalan dengan namanya kerja sama antara perusahaan asuransi dengan bank untuk memasarkan produk proteksi ke nasabah. Yang terbaru, PT Asuransi Astra (Astra Life) bekerja sama dengan PT Bank Permata Tbk (Permata Bank) melalui jalur distribusi bancassurance dengan memasarkan produk asuransi AVA iLife Protection.

Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life mengatakan, di awal tahun 2022 saat masyarakat sudah mulai beraktivitas kembali, menjadi momentum yang tepat bagi Astra Life dan Permata Bank melalui jalur distribusi bancassurance dengan meluncurkan AVA iLife Protection. AVA iLife Protection merupakan produk asuransi jiwa murni yang dikombinasikan dengan keanggotaan nasabah bisa menyesuaikan kebutuhan perlindungan jiwa dengan kebutuhan gaya hidup dan tahapan kehidupan.

AVA iLife Protection juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa persyaratan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp 5 miliar," ujar Windawati Rabu (9/2).

UNI Life juga optimistis bisnis bancassurance tahun ini akan bertumbuh dan memberikan kontribusi yang baik.

Eben Eszer, Direktur Keuangan UNI Life menyebut, keefektifan kanal bancassurance memang lebih besar daripada kanal lainnya karena UNI Life melakukan strategi dengan perusahaan induk yakni UNI untuk mengoptimalkan potensi pasar yang ada di UNI dalam memasarkan produk

AVA iLife Protection juga memberikan kemudahan perlindungan tanpa pemeriksaan medis dengan nilai pertanggungan hingga Rp 5 miliar.

WINDAWATI TJAHJADI
Presiden Direktur Astra Life

asuransi jiwa.

Di tahun ini kami berencana akan meluncurkan 4 produk baru produk tradisional & unit link melalui kanal bancassurance," kata Eben.

Per Januari 2022, jalur bancassurance UNI Life memberikan kontribusi 44% dari total produksi premi. Adapun total pendapatan premi UNI Life dari bancassurance di tahun 2021 mencapai Rp 3,2 triliun.

Eben menyebut, premi dari bancassurance meningkat, salah satunya dikarenakan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi telah meningkat. Selain itu, dukungan dari

bank yang menjadi mitra bisnis dan pemberian marketing program yang baik membuat penjualan produk produk bancassurance. "Tahun 2022 ini kami menargetkan total pendapatan premi dari kanal bancassurance sebesar Rp 3,7 triliun," ujar Eben.

Hingga saat ini, untuk kanal bancassurance, UNI Life telah bekerjasama dengan BNI sebagai perusahaan induk dan juga Bank BJB. Soal kasus untuk yang akhir-akhir ini marak terjadi di kalangan nasabah, Eben mengakui, hal tersebut tidak berdampak kepada penjualan produk asuransi perusahaan terlebih kepada

produk bancassurance. Terbukti pada bulan Januari 2022 total pendapatan premi bisnis baru jalur bank dan tradisional UNI Life meningkat 52,77% year on year. Eben menjelaskan, hal yang harus diperhatikan kepada nasabah dalam memasarkan produk untuk bahwa produk ini bukan produk investasi tetapi produk asuransi jiwa yang di dalamnya terdapat fitur untuk melakukan investasi dan investasi memiliki risiko yang dipengaruhi oleh kondisi pasar investasi, kondisi perekonomian dan lainnya.

"Satu hal lagi yang harus diungkapkan bahwa produk ini memiliki karakteristik jangka panjang sehingga ketika nasabah ingin membeli produk untuk perlu mengakur pola cash flow yang di miliki sehingga tercapainya tujuan yang direncanakan," terang Eben.

Memerutnya, sejauh ini UNI Life masih menunggu aturan final dari regulator dan akan menyelesaikan proses peninjauan produk FATX khususnya unit-link dengan aturan baru yang akan ditetapkan (petit mas)

Judul	Anak harus Dilindungi Ekstra Saat PTM Di Masa Covid-19 Kembali Naik
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Edukasi PTM Selama Pandemi
Halaman/URL	13
Tanggal Berita	2022-02-11
Sentimen	Netral

Anak Harus Dilindungi Ekstra Saat PTM di Masa Covid-19 Kembali Naik

JAKARTA – Kegiatan PTM terbatas tetap dilakukan di tengah meningkatnya kembali kasus Covid-19 pada Februari 2022. Untuk itu, anak harus dilindungi ekstra dan pahami hal-hal apa yang harus dilakukan demi mencegah anak tertular Covid-19, baik Delta maupun Omicron.

Sejak awal tahun 2022, pemerintah Indonesia mulai mengizinkan proses Pembelajaran Tatap Muka (PTM) di sekolah. Pertemuan Tatap Muka (PTM) terbatas adalah kegiatan belajar mengajar secara langsung di sekolah yang melibatkan sebagian atau seluruh siswa/i dan guru dalam waktu lebih singkat. Dalam kondisi normal, kegiatan belajar mengajar di sekolah berlangsung lebih dari 6 jam, sedangkan PTM hanya 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. **(nan)**

Judul	Asuransi Jiwa Gencar Menjual produk Bancassurance
Nama Media	Kontan
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-02-11
Sentimen	Netral

■ PRODUK BANCCASURANCE

Asuransi Jiwa Gencar Menjual Produk Bancassurance

JAKARTA. Pemain di industri asuransi jiwa tak surut meluncurkan produk baru. Kerjasama dengan bank atau yang biasa disebut *bancassurance* merupakan jalur yang kini diandalkan asuransi jiwa untuk merilis produk anyar.

Yang terbaru, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) bekerja sama dengan PT Bank Permata Tbk (PermataBank) melalui untuk meluncurkan produk asuransi bertajuk AVA iLife Protection.

Windawati Tjahjadi selaku Presiden Direktur Astra Life mengungkapkan, awal tahun

ini banyak masyarakat yang mulai kembali ke aktivitas normalnya, hingga menjadi momentum yang tepat dengan meluncurkan AVA iLife Protection. "AVA iLife Protection menawarkan nilai pertanggungan hingga Rp 5 miliar," ujar Windawati, Kamis (10/2).

Pemain lain, yaitu BNI Life, juga berencana akan meluncurkan produk melalui jalur *bancassurance*. Eben Esser Direktur Keuangan BNI Life menuturkan, kontribusi premi dari kanal *bancassurance* memang lebih besar dibandingkan kanal keagenan.

"Di tahun ini kami berencana akan meluncurkan empat produk asuransi tradisional baru dan unitlink melalui kanal *bancassurance*," ujar dia.

Persoalan unitlink tak menghambat asuransi jiwa.

Per Januari 2022, kanal *bancassurance* milik BNI Life memberikan kontribusi sebe-

sar 44% dari total perolehan premi. Adapun realisasi total pendapatan premi dari kanal *bancassurance* di tahun 2021 mencapai Rp 3,2 triliun.

Untuk tahun 2022 ini, BNI Life menargetkan total pendapatan premi dari kanal *bancassurance* sebesar Rp 3,7 triliun. Hingga saat ini, untuk kanal *bancassurance*, BNI Life menjalin bekerjasama dengan Bank Negara Indonesia (BNI) yang merupakan perusahaan induknya. BNI Life juga bekerjasama dengan BPD Jawa Barat dan Banten (Bank BJB).

Generali Indonesia juga akan gencar meluncurkan produk baru. Saat ini, dari seluruh kanal distribusi, keagenan masih mendominasi perolehan total premi.

"Kami berharap adanya kombinasi kanal distribusi ini akan mendukung penetrasi asuransi," kata *Marketing and Communication Group Head* Generali Indonesia Vivin Arbi-anti. Saat ini, Generali sudah bekerja sama dengan sembilan bank, baik bank nasional maupun multinasional.

Selvi Mayasari

Judul	Jadi Kebutuhan Pokok
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Perilisan Unit Link BeSmart oleh Generali
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-02-11
Sentimen	Netral

Jadi Kebutuhan Pokok

GENERALI Indonesia saat ini memiliki multi kanal distribusi, baik dari jalur keagenan, kemitraan dengan bank atau institusi lainnya, serta melalui jalur pemasaran langsung. Saat ini, dari seluruh kanal distribusi, keagenan masih mendominasi perolehan total premi.

"Kami berharap adanya kombinasi kanal distribusi ini akan mendukung penetrasi asuransi, dan melindungi lebih banyak masyarakat. Sesuai dengan terus membaiknya kondisi ekonomi, diharapkan akan memberi stimulus untuk menggerakkan pertumbuhan asuransi," kata Marketing and Communication Group Head Generali Indonesia Vivin Arbianti.

Untuk target, Vivin berharap, dapat memberikan perlindungan ke semakin banyak nasabah bank partner perusahaan. Karena, menurutnya, pandemi belum reda, risiko masih tinggi dan proteksi asuransi menjadi kebutuhan pokok saat ini untuk meminimalisir risiko finansial yang terjadi akibat sakit atau meninggal dunia.

"Untuk tahun ini sendiri, kami rencanakan lebih dari 10 produk baru akan kami persiapkan untuk jalur distribusi bancassurance, dan produk-produk ini kami siapkan sesuai dengan kebutuhan di masing-masing segmen pasar," ujar Vivin.

Seperti diketahui, saat ini, Generali sudah bekerja sama dengan 9 bank partner, baik bank nasional maupun multinasional.

Vivin menambahkan, risiko kesehatan masyarakat saat ini kembali meningkat sebagai dampak dari penyebaran Omicron. Risiko sakit dan kebutuhan perawatan rumah sakit masih tinggi, sehingga kebutuhan akan proteksi akan terus meningkat.

Dus, masyarakat tetap membutuhkan kepastian manfaat asuransi. Oleh karena itu mereka mencari produk asuransi yang memberikan kepastian perlindungan.

"Di Generali kami menghadirkan solusi melalui produk baru, BeSMART. BeSMART memiliki 3 fitur andalan, yaitu 100% pengembalian pre-

mi, 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," jelas Vivin

Vivin mengatakan, cara Generali untuk menjelaskan produk unitlink, yaitu sebelum para agen bisa memasarkan produk, tentunya perusahaan mempersiapkan mereka dengan berbagai pelatihan secara berkelanjutan dan membekali dengan lisensi resmi. Hal ini untuk menjaga kualitas dari para agen Generali.

Menurut Vivin, salah satu fokus dari pelatihan itu juga memastikan nasabah mengerti dengan baik polis asuransi serta manfaat yang dimiliki karena itu adalah hak dari nasabah. Disaat yang sama Generali juga terus mengedukasi calon nasabah dan masyarakat tentang asuransi, baik dari sisi ragam dan juga karakteristik produk asuransi, agar dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan. **(selvi mayasari)**

Judul	Aturan Terbaru Unit Link Segera Terbit
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	SEOJK Unit Link Segera Terbit
Halaman/URL	1 & 12
Tanggal Berita	2022-02-11
Sentimen	Netral

Aturan Terbaru Unit Link Segera Terbit

Oleh Prisma Ardiyanto

JAKARTA - Otomatis Jasa Keuangan (OJK) memastikan surat edaran (SE) terbaru mengenai produk asuransi yang diikhtisarkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link segera terbit. SEOJK itu mengatur lebih ketat unit link, mulai dari profil konsumen hingga porsi minimal penempatan investasi.

Industri asuransi mendukung penerapan SEOJK itu, karena dapat mendorong perusahaan asuransi yang lebih inovatif. Hanya saja, pelaku usaha asuransi meminta pengaturan unit link dapat menyelaraskan kepentingan konsumen dan pertumbuhan industri asuransi. Penguasa juga meminta pengaturan unit link tidak berlebihan. Soalnya, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah dibandingkan negara-negara Asia lainnya.

Di sisi lain, industri asuransi masih menerapkan *arrival mode* tahun lalu. Meski begitu, premi

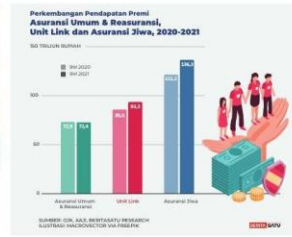


Zooming With Primus

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi OJK Kristianto Andi Handoko, Ketua Dewan Asuransi Indonesia Tatang Hidayat, Presiden Direktur Sinarmas MSG Life Wianto Chen dan News Director Beritasatu Media Group selaku moderator Primus (dipukul) (dari) dalam acara Zooming With Primus dengan tema "Masa Depan Asuransi Era Digital" Live di Beritasatu TV, Kamis, 10 Februari 2022 di Jakarta.

asuransi jiwa masih cukup baik, yakni tumbuh 7%, sedangkan premi asuransi umum dan reasuransi turun 3%. Adapun penerimaan

premi asuransi komersial tumbuh 3% pada akhir 2021. Penerimaan asuransi meyakini, digitalisasi dapat membantu



Bersambung ke hal 12
BERITA SATU.COM

Aturan Terbaru Unit Link Segera Terbit

> Sambungan dari hal 1

Hal itu mengemukakan dalam acara Zooming with Primus dengan tema "Masa Depan Asuransi Era Digital" yang ditayangkan Beritasatu TV, Kamis (10/2). Bertindak sebagai pembicara Deputi Direktur Pengawasan Asuransi OJK Kristianto Andi Handoko, Ketua Dewan Asuransi Indonesia (DAI) Tatang Nur Hidayat, dan Presiden Direktur Sinarmas MSG Life Wianto Chen.

Kristianto Andi Handoko memastikan, SEOJK terbaru tentang unit link segera terbit. Namun, dia tidak bersedia menyebutkan kapan persisnya aturan ini keluar. Dia hanya mengatakan, SEOJK itu akan menggantikan aturan lama unit link yang belum 15 tahun lebih. Salah satu poin penting aturan itu adalah ketentuan minimal dana investasi unit link.

"Kami akan atur batasan minimum premi yang diizinkan ke investasi. Selama ini, tidak ada ketentuan besaran batasan dana investasi, mana yang porsi proteksi, mana yang porsi investasi. Jadi, terkadang konsumen mendapatkan *coverage* yang sebenarnya tidak diberikan," kata dia.

Dia menjelaskan, berdasarkan pengalaman, dana investasi unit link kerap terkikis. Padahal, nasabah usia muda, misalnya, tidak memerlukan proteksi sakti yang terlalu terperinci. Akibatnya, dana premi untuk investasi menjadi sedikit. Oleh karena itu, nantinya, perusahaan asuransi mesti menerapkan alokasi minimum premi yang tidak bisa digugurkan gugat sebagai unsur investasi.

Kristianto menegaskan, pihaknya belum bisa memastikan besaran minimal yang dimaksud. Sebab, OJK masih melakukan kajian dan melihat tren dari beberapa negara di luar. "Kalau di luar negeri, alokasi minimal berkisar 40-50%. Ini semua masih kita godak. Artinya, jangan sampai dananya habis untuk *coverage* yang tidak terlalu diberikan penerang polis," kata dia.

Dia menyatakan, OJK juga sedang mempertimbangkan aturan agar penerang polis mendapatkan laporan nilai investasi secara lebih rutin dan detail. Selama ini, laporan hanya disampaikan secara periodik, yakni triwulan, enam bulan, bahkan per tahun. "Jadi nanti kalau penerang polis membayar premi secara bulanan, dia dapat melihat informasi nilai tunai per bulan," imbuh dia.

Di samping itu, Kristianto mengatakan, pengaturan akan diperketat dalam hal profil calon nasabah. Hal

ini bukan berarti regulator membatasi akses masyarakat terhadap produk unit link, tetapi lebih ke upaya edukasi. Sebab, setiap nasabah yang membeli produk unit link perlu untuk memenuhi sejumlah kriteria.

Misalnya, mereka paham investasi, produk lebih detail. Jadi, kami minta perusahaan asuransi menganalisis calon konsumen, baik dari sisi profil keuangan, profil bisnis, apakah layak ditawarkan produk unit link. Kalau tidak layak, perusahaan asuransi akan dilarang menjual produk tersebut," terang dia.

Kristianto menambahkan, tahun 2021, industri asuransi masih menerapkan *arrival mode*. Namun, pertumbuhan premi di asuransi jiwa masih cukup baik, sebesar 7%, sedangkan premi asuransi umum dan reasuransi susut 3%, dipengaruhi lambatnya penerimaan premi asuransi kredit. Penerimaan premi asuransi komersial tumbuh 3% pada akhir 2021.

Industri perasuransian, kata dia, mencatatkan pertumbuhan aset cukup baik, sebesar 8,7% didorong adanya perbaikan pada realisasi investasi. "Ada investasi yang *rebound* pada 2021. Kami juga cukup senang atas pencapaian industri asuransi, yang kemudian menopang pertumbuhan aset secara keseluruhan. Pertumbuhan investasi sebesar 7% saja rasa cukup baik, jika dibandingkan angka pertumbuhan ekonomi di bawah 5%," jelas dia.

Terkait digitalisasi, OJK mendorong empat hal. Pertama, mendorong perusahaan asuransi transformasi digital melihat kondisi pasar. Kedua, mendorong perusahaan asuransi untuk melakukan riset terhadap potensi produk yang bisa dijual secara digital. Ketiga, pengembangan sumber daya manusia (SDM) untuk mengantisipasi inovasi berbasis teknologi.

"Soal isu pengawasan *insurtech*, kesesuaian dan kompleksitas ini perlu dilihat, apakah produk layak dijual secara digital atau produk harus di jual lebih detail. Karena produk yang memiliki nilai besar dan kompleks seperti belum memungkinkan untuk dijual secara digital. Tetapi, kalau produk sederhana dan bersifat ritel, persinya sudah bisa dijual secara digital," terang dia.

Keempat hal tadi, kata dia, juga perlu diikuti agar manajemen risiko dari infrastruktur teknologi informasi juga perlu terus diperkuat. Artinya, perusahaan asuransi harus siap untuk masuk ke dalam digitalisasi. Selain itu, perusahaan lebih lanjut perlu ditentukan untuk mengatur inovasi keuangan digital (IKD) mendukung keberlangsungan industri asuransi.

Ikhtisar Kinerja Perusahaan Asuransi, Des 2021



SUMBER: OJK, BERITASATU RESEARCH, ILLUSTRASI: FREZKA

juga perlu terus diperkuat. Artinya, perusahaan asuransi harus siap untuk masuk ke dalam digitalisasi. Selain itu, perusahaan lebih lanjut perlu ditentukan untuk mengatur inovasi keuangan digital (IKD) mendukung keberlangsungan industri asuransi.

Dukungan Industri

Sementara itu, Tatang Nur Hidayat berharap regulasi PAYDI baru bisa menyelaraskan kepentingan konsumen dan pertumbuhan bisnis asuransi. Dia sepakat aturan lama unit link perlu diperbaiki. "Tetapi, perlu sedikit catatan agar regulasi tetap dan seimbang dalam rangka mengatur kepentingan konsumen dan pertumbuhan industri. Istilahnya kalau sakit, obatnya cocok. Jangan terlalu berat agar bisa sembuh," kata dia.

Dia menambahkan, ketentuan penting lainnya di SEOJK itu adalah terkait digitalisasi. Keputusan OJK mengizinkan penjualan unit link tanpa tatap muka langsung ketika pandemi sangat diprediksi pelaku usaha. Dalam hal ini, OJK telah menerapkan *principle based* dalam kebijakan. Namun demikian, pihaknya berharap tetap ketentuan yang membutuhkan upaya lebih dari perusahaan asuransi bisa diterapkan secara bertahap.

Sebab, akan banyak investasi yang perlu dikeluarkan perusahaan asuransi, terutama terkait infrastruktur, seperti pusat data. Ini membutuhkan biaya yang cukup besar, sehingga penerapan mesti disesuaikan bertahap atau secara langsung agar pelaksanaan bisa efisien. Kami menyetujui bahwa

an, tetapi juga mempertimbangkan kondisi terkini dari digitalisasi," kata dia.

Wianto Chen menilai, sebagai pelaku industri, pihaknya harus mematuhi OJK. Apalagi, ada dorongan untuk lebih inovatif melalui aturan baru itu.

Dia mencatat, ada tiga model nasabah produk unit link berusia 20 tahun lebih. Pertama, nasabah yang mau tabung penempatan dana. Kedua, nasabah yang menabung, tetapi tidak mau tabung penempatan dana. Ketiga, nasabah awam dan hanya percaya paparan agen.

Kami mendukung apa yang dilakukan OJK kalau mereka jadi model nasabah ketiga itu. Cuma saya berharap jangan *over regulated*, karena basis asuransi kita, baik dari demografi dan penetrasi sangat rendah di kawasan Asia," jelas dia.

Wianto menegaskan, penetrasi asuransi yang masih rendah mengakibatkan ekonomi keluarga di Indonesia relatif rentan. Selain melalui pendekatan regulasi, peningkatan penetrasi asuransi perlu digencarkan oleh perusahaan asuransi, asosiasi, dan pemerintah. Ini termasuk dukungan faski dari pemerintah. Tanpa itu, industri asuransi akan tetap kecil, sesuai dengan yang ditulis survei.

PTPN dan sebagainya diharapkan bisa masuk dalam aturan. Kalau di luar negeri, ketika membeli polis dengan premi, bisa mengarsipkan penghapusan. Sebab, asuransi bukan sesuatu yang diikhtisarkan, tetapi situasi perlindungan, jika terjadi risiko.

Kalau di Indonesia, ini belum terjadi," jelas dia.

Tatang Nur Hidayat mengakui, pertumbuhan premi di asuransi umum menurun. Tetapi, secara kualitas, bisnis asuransi umum relatif meningkat. Ini tercermin pada klaim yang turun lebih dalam dibandingkan peningkatan premi, sehingga rasio klaim ikut serta menyusut pada akhir tahun lalu.

Dia menyebutkan, penurunan klaim dipengaruhi aktivitas masyarakat yang masih terbatas. Namun demikian, terjadi pertumbuhan jumlah pemegang polis ritel, ketika sejumlah nasabah korporasi masih belum bisa bangkit dan berkontribusi besar terhadap penerimaan premi asuransi umum.

Aktivitas masyarakat yang menurun, karena pandemi membuat rasio klaim menurun. Jadi, ini menghasilan peningkatan aset dan pertumbuhan kentungan, meskipun premi turun. Di asuransi jiwa, walaupun premi tumbuh, yang menjadi perhatian adalah nasabah eksisting tetap melanjutkan kepesertaan, dengan turut melihat pertumbuhan manfaat yang dibayarkan," jelas Tatang.

Kinerja MSG Life

Wianto Chen menerangkan, Sinarmas MSG Life selama 2020-2021 sebenarnya mencatat pertumbuhan positif. Namun, kondisinya sama seperti industri. Pertumbuhan ini banyak didorong dari kanal *bancassurance* berupa produk *new business* premi tunggal. Kendati tumbuh, pihaknya menyangkan pertumbuhan ini tidak tercatat dari premi reguler dari *renewal business*.

Ini refleksi bahwa *single premi* itu terkadang kurang *active*, karena datang dan pergi. Jadi secara total, premi tidak bertumbuh. Kalaupun melihat komposisi industri, seharusnya *core* dari bisnis *renewal* lebih besar daripada *new business*. Karena bisnis asuransi jiwa itu secara alamiah jangka panjang," ungkap Wianto.

Dia mengatakan, pada akhir 2021, jumlah pemegang polis perusahaan naik, meski tidak terlalu tinggi, yaitu kurang dari 5% secara *net*. Selain itu, ada nasabah *surrender*. Premi dari *new business* perserikan naik sebesar 30%.

Wianto Chen menilai, sejatinya pertumbuhan industri asuransi ada di tangan para agen. Sebab, asuransi masih banyak menjadi produk yang butuh dipasarkan. Meski dari sisi pertumbuhan premi masih meningkat positif, pertumbuhan segmen keagenan tipe. Adapun dua hal lain, yaitu kanal broker/pialang dan *bancassurance* tumbuh baik.

"Semua kanal pemasaran industri asuransi dalam tiga tahun ini *end-to-end*nya hijau atau positif. Tetapi, pertumbuhan kanal agen relatif stagnan. Padahal, kontribusi agen 55% dari bisnis. Jika kanal agen stagnan, bisnis relatif stagnan, sehingga ada pergeseran dan rekomposisi, yakni *new business* itu lebih besar dibandingkan dengan *renewal business*. Itu terjadi belakangan ini," kata dia.

Digitalisasi Bisnis Menurut Wianto, untuk memperbaiki hal ini, dibutuhkan agen-agen yang berkualitas. Di MSG, digitalisasi didorong untuk membantu proses penjualan yang membantu agen lebih kredibel saat proses penjualan, sehingga lebih cepat, mudah, dan transparan.

Dia menambahkan, digitalisasi ini menjadi kecenderungan di industri perasuransian. Walaupun secara keseluruhan, persianya hanya sekitar 5%, dibandingkan kanal pemasaran lainnya, seperti keagenan atau *bancassurance*.

Secara bisnis, dalam dua tahun ini, dia menuntut, jasa keperawatan tumbuh signifikan, sehingga penjualan asuransi melalui kanal digital dinilai sangat menjanjikan. "Pertumbuhannya di atas 70%. Jadi teman-teman di industri pialang, termasuk juga *aggregator* mendorong pertumbuhan *market* dari sisi penerimaan premi. Artinya, pemasaran yang mereka lakukan cukup pesat," kata dia.

Pemasaran dengan digitalisasi, kata dia, tentu akan lebih baik. Sebagai contoh, relaksasi OJK yang memperbolehkan penjualan asuransi tanpa tatap muka berimplikasi positif. "Nasabah bisa membeli polis di rumah dengan aman, mempelajari polis di rumah, lalu konfirmasi dilakukan secara digital. Jika ada pertanyaan bisa disampaikan sehingga transaksi lebih mudah. Ini jauh lebih aman, transparan dan kredibel dibandingkan zaman penggunaan kertas," jelas dia.

Oleh karena itu, dia menilai, perlu pendekatan secara *end to end* dengan melibatkan orang dan sistem untuk menghadirkan agen yang berkualitas. Sebelah melakukan perantara, tentu ada seleksi dengan sejumlah persyaratan. Kemudian, pelatihan tidak hanya dilakukan untuk pemasaran, tetapi juga kesadaran akan kepatutan, termasuk pelatihan mengungkap produk-produk digitalisasi. Dengan begitu, para agen telah memiliki standar untuk memasarkan produk dengan baik.