

Selasa, 15 Februari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Ini Usulan AAJI Terkait Pembentukan Lembaga Penjamin Polis
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Usulan AAJI Untuk LPS
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ini-usulan-aaji-terkait-pembentukan-lembaga-penjamin-polis
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Positif

Ini Usulan AAJI Terkait Pembentukan Lembaga Penjamin Polis

Selasa, 14 Februari 2022 / 10:57 WIB

[Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [WhatsApp](#) [Email](#) [Print](#)



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Handoyo

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kisi-kisi di industri asuransi terkait penjaminan polis asuransi sempat dibicarakan dalam beberapa waktu belakangan. Bahkan, Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menyebut bahwa ada kemungkinan fungsi LPS diperluas untuk menjamin polis asuransi.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memang telah lama mengusulkan kepada pemerintah untuk segera mempercepat pembentukan Lembaga Penjamin Polis. AAJI mengusulkan, pemerintah membuat Rancangan Undang-Undang untuk mengatur hal tersebut, salah satunya adalah memasukkan rancangan LPP ke dalam revisi UU yang mengatur LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).

Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasarbui, mengatakan, meskipun LPP masuk ke dalam ranah LPS agar dalam pelaksanaannya lebih fair maka AAJI mengusulkan agar dana LPS yang terkumpul dari perbankan harus dipisahkan. Hal ini dikarenakan nature bisnis yang dijalankan perbankan dan asuransi memiliki perbedaan.

Terlebih kata Togar dari sisi operasional, biaya yang harus dikeluarkan juga dapat dihemat mulai dari kantor baru, rekrutmen, dan lainnya. Sehingga biaya operasionalnya relatif sudah di-cover LPS. Meski demikian, dalam pelaksanaannya nanti LPS harus memiliki akuisisi dan orang-orang yang jago dalam hal kurator sehingga jika terjadi kebangkrutan itu betul-betul prosesnya dijalankan dengan benar.

Baca Juga: [Ada Desakan Pembentukan Lembaga Penjamin Polis Asuransi, Ini Kata AAJI](#)

"Tentu saja ada aturan yang bisa kita usulkan artinya dana yang sudah terkumpul dari perbankan jangan disatukan dengan yang asuransi supaya fair," kata Togar kepada Kontan.co.id.

Togar menyebut, pembentukan LPP ini memberi kemudahan bagi pemerintah untuk melakukan pengalangan kepada perusahaan asuransi. Seperti saat akan melakukan penutupan perusahaan asuransi yang bermasalah tentu lebih mudah karena sudah ada Lembaga Penjamin Pemegang Polis.

Beda halnya dengan yang terjadi saat ini, untuk menutup perusahaan asuransi yang bermasalah pemerintah harus mempertimbangkan banyak hal, mulai dari dampak carrying forwardnya, liabilitynya hingga dampak lainnya.

"Jadi usulan dalam LPPP ini, pertama adalah dari sisi pemerintah akan lebih easy dalam hal pengambilan tindakan. Yang kedua, tidak seperti LPS, bank ditutup, keluar uang untuk mengganti dana pihak ketiga, tidak seperti itu.

LPPP itu bisa berfungsi sebagai mediator, yakni polis polis yang menjadi portofolio sehat dari perusahaan asuransi yang mau tutup atau bangkrut itu bisa di-switch ke perusahaan asuransi lainnya. Jadi tidak ada dana yang dikeluarkan oleh lembaga itu," jelasnya.

[Selengkapnya >](#)

Tuliskan 0 2

Judul	Penjamin Polis akan Berbeda dengan LPS
Nama Media	Kontan
Newstrend	Usulan AAJI Untuk LPS
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-02-15
Sentimen	Positif

Penjamin Polis akan Berbeda dengan LPS

Premi yang dibayar tergantung risiko perusahaan

Selvi Mayasari

JAKARTA. Aturan soal Lembaga Penjamin Polis masih terus digodok. Kehadiran lembaga ini diyakini bisa menjawab banyak persoalan menyelimuti industri asuransi jiwa.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengusulkan kepada pemerintah agar segera mempercepat pembentukan lembaga penjamin polis ini. Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu menyebutkan, dengan adanya lembaga penjamin polis ini, saat akan melakukan penutupan perusahaan asuransi yang bermasalah tentu lebih mudah.

Usulan AAJI juga menyebutkan, lembaga penjamin polis ini agak berbeda dengan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) untuk perbankan.

Selama ini, saat ada bank ditutup, LPS mengeluarkan

uang untuk mengganti dana pihak ketiga.

Sementara lembaga penjamin polis berfungsi sebagai mediator. Jadi, polis portofolio sehat dari perusahaan asuransi yang mau tutup atau bangkrut bisa dialihkan ke perusahaan asuransi lain. Jadi

Syarat menjadi anggota lembaga penjamin harus perusahaan yang sehat.

tidak ada dana yang dikeluarkan lembaga penjamin polis. Untuk itu, harus bekerjasama dengan penegak hukum.

Selain itu usulan AAJI juga adalah anggota yang akan ikut lembaga penjamin polis bukan seluruh perusahaan asuransi.

Ada syarat yang harus dipenuhi oleh anggota. Misalnya, dalam tiga tahun berturut-turut perusahaan yang menjadi anggota itu harus profit, *risk based capital* (RBC) di atas 120%. Iuran berdasarkan risiko perusahaan tersebut. Kalau perusahaan itu punya produk yang berisiko tinggi, maka iurannya lebih mahal.

Keberadaan lembaga ini sangat membantu sebagai salah satu alat *check & balance* sehingga perusahaan asuransi tidak sembarangan membuat dan menjual produk yang tidak wajar. Mereka tidak mengkovert manfaat investasi, hanya manfaat proteksi.

Sementara itu Pengamat Asuransi Irvan Rahardjo mengatakan di luar negeri ada bagi beban antara perusahaan asuransi dan nasabah. Maka premi jaminan nantinya akan berbeda tergantung bagaimana analisa risiko.

Persoalan Asuransi Jiwa di Indonesia

Nama	Tahun	Persoalan
AJB Bumiputera	2017	Masalah likuiditas belum selesai. Ada kewajiban klaim yang belum terbayar
Kresna Life	2019	Ada produk yang gagal bayar. OJK mengeluarkan sanksi untuk Kresna Life
Asuransi Jiwasraya	2018	Salah mengelola investasi hingga disebut Jaksa ada kerugian negara
Asabri	2019	Salah mengelola investasi hingga disebut Jaksa ada kerugian negara
Taspen Life	2021	Kasus penempatan investasi. jaksa sedang menyidik kasus
Beberapa asuransi jiwa asing.	2020	Produk unitlink dianggap merugikan nasabah

Sumber: Riset KONTAN

Judul	Berita Foto - Penjamin Polis Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Usulan AAJI Untuk LPS
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-02-15
Sentimen	Positif



BeritaSata Photo/Mohammad Defrizal

Penjamin Polis Asuransi

Agen asuransi beraktivitas di sebuah kantor asuransi jiwa di Jakarta. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mendukung bila fungsi LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) saat ini diperluas dengan juga menjamin polis asuransi. Namun perlu dibuatkan UU nya sebagaimana diamanatkan dalam UU No.40 Tahun 2014.

Judul	Penjamin Polis akan Berbeda dengan LPS
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Usulan AAJI Untuk LPS
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/penjamin-polis-akan-berbeda-dengan-lps
Tanggal Berita	2022-02-15
Sentimen	Positif

BERITA EKONOMI

Penjamin Polis akan Berbeda dengan LPS

Selasa, 15 Februari 2022 | 05:05 WIB



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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Aturan soal Lembaga Penjamin Polis masih terus digodok. Kehadiran lembaga ini diyakini bisa menjawab banyak persoalan menyelimuti industri asuransi jiwa.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengusulkan kepada pemerintah agar segera mempercepat pembentukan lembaga penjamin polis ini. Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu menyebutkan ,dengan adanya lembaga penjamin polis ini, saat akan melakukan penutupan perusahaan asuransi yang bermasalah tentu lebih mudah.

Judul	Produk Unit Link Asuransi Punya Risiko, Cermat Sebelum Beli
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://riaupos.jawapos.com/ekonomi-bisnis/14/02/2022/267658/produk-unit-link-asuransi-punya-risiko-cermat-sebelum-beli.html
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Positif

Home > Ekonomi-Bisnis

Produk Unit Link Asuransi Punya Risiko, Cermat Sebelum Beli

Ekonomi-Bisnis | Senin, 14 Februari 2022 - 10:05 WIB



Bekas Putih Djaret (INTERNET)

BAGIKAN

PEKANBARU (RIAUPUS.CO) - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan beberapa tips kepada masyarakat sebelum memutuskan membeli produk unit link. Dewasa ini, produk asuransi unit link banyak diadukan nasabah.

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

BACA JUGA

- Industri Keuangan Digital Sasar Konsumen Produk Fashion
- OJK Komit Terhadap Ekonomi Hijau
- OJK Optimis Kinerja LJK Membuka
- AMITRA Hadirkan Bell Enes
- Pemerintah, Polres dan OJK Dumai Berkolaborasi Gelar...
- Ingat Ya Bun, Ajaran Anak Digilap Tanpa...
- PINJOL ILEGAL
- Terbanyak Dilaporkan, Jumlah Pemegang Fintech Nak
- OJK Bernama Bank BJB Gelar Puncak Acara...
- Yamaha Berbagi Tips Jaga Performa Mesin Sepeda...
- Zulakhsah Lantik Pokja PAUD

DigitalOcean® Cloud Hosting

Deploy Faster & Scale Easier With an Application Server That Saves Your Team Time & Money

"Produk unit link adalah jenis produk asuransi yang dikombinasikan dengan fitur investasi, unit link bukanlah tabungan. Sebagaimana investasi, unit link memiliki risiko penurunan investasi," kata Sekar, Ahis (13/2).

Oleh sebab itu, nasabah harus bijak membeli produk asuransi unit link yang sesuai dengan kebutuhan asuransi dan kondisi keuangan. Sekar memaparkan, pertama harus memastikan perusahaan dan produk asuransi terdaftar dan diawasi OJK.

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

Kemudian, sesuaikan dengan keperluan dan kemampuan. Menurut Sekar, untuk mendapatkan manfaat proteksi, pemegang polis akan dikenakan biaya sesuai dengan jenis proteksi yang dipilih. Biaya tersebut akan mengurangi porsi investasi yang dapat dinikmati pemegang polis.

Baca Juga : [Terbanyak Dilaporkan, Jumlah Pemegang Fintech Nak](#)

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

KONTEN PROMOSI

- Awalnya Ahok-Puput Berbeda Agama, Siapa yang Akhirnya Pindah?
- Sakit Lulut & Sendi akan Hilang (jika Anda Lakukan Ini Tiap Pagi)
- Vicky-Ayu Julia: Cinta Terlarang atau Sederhak Gimik Promosi?
- "Suami Rahasia" Yuni Shara Ternyata bukan Mahasis! Lalu Apa?

Lalu, memahami risiko investasi dalam asuransi unit link. Sekar memaparkan, asuransi unit link merupakan kombinasi asuransi dan investasi yang memiliki risiko fluktuasi. Naik dan turun nilainya tergantung pada jenis investasi yang dipilih.

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

Sekar menambahkan, tips selanjutnya yaitu memahami hak dan kewajiban konsumen dalam polis asuransi. "Baca dan teliti apakah risiko-risiko yang diproteksi telah sesuai dengan kebutuhan yang didiskusikan dengan agen. Cermati isi polis pasal per pasal. Pada tahap awal cermati pasal yang mengatur risiko yang dijamin, risiko yang diceklistkan, kewajiban pembayaran premi dan konsekuensi keterlambatan, prosedur pengalangan klaim dan dokumen yang dibutuhkan, serta prosedur pengaduan," katanya.

Baca Juga : [Zulakhsah Lantik Pokja PAUD dan Hilgawati Tekuk Beringsing](#)

Dijelaskan Sekar, membeli asuransi unit link kepada pihak yang berkompeten seperti agen yang tersertifikasi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) atau platang asuransi. Asuransi bukan multi level marketing (MLM) dan nasabah bukan agen pemasar. "Waspada iming-iming komisi besar," imbuhnya.

Secara berkala evaluasi kebutuhan proteksi dan investasi. Bila diperlukan dapat dimintakan perubahan jenis proteksi dan pilihan investasi. "Terakhir, apabila terdapat permasalahan (dispute) antara perusahaan asuransi dan nasabah atau pemegang polis, OJK telah mengatur proses penanganan penyelesaiannya. Pengaduan disampaikan nasabah secara individual," tuturnya. (ant)

Laporan Mujawaroh Annafi, Pekanbaru

Judul	Pelajari sebelum Beli Produk Unit Link
Nama Media	Riau Post
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Positif

Pelajari sebelum Beli Produk Unit *Link*

Laporan MUJAWAROH
ANNAFI, Pekanbaru

OTORITAS Jasa Keuangan (OJK) memberikan beberapa tips kepada masyarakat sebelum memutuskan membeli produk unit *link*. Dewasa ini, produk asuransi unit *link* banyak diadukan nasabah.

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

"Produk unit *link* adalah jenis produk asuransi yang dikombinasikan dengan fitur investasi, unit *link* bukanlah tabungan. Sebagaimana investasi, unit *link* memiliki risiko penurunan investasi," kata Sekar, Ahas (13/2).

Oleh sebab itu, nasabah harus bijak membeli produk asuransi unit *link* yang sesuai dengan kebutuhan asuransi dan kondisi keuangan. Sekar memaparkan, pertama harus memastikan perusahaan dan produk asuransi terdaftar dan diawasi OJK.

"Untuk memastikan hal ini, bisa mengecek langsung ke kontak 157 melalui telepon atau *WhatsApp* 081 157 157 157," katanya.

Kemudian, sesuaikan dengan keperluan dan kemampuan. Menurut Sekar, untuk mendapatkan manfaat proteksi, pemegang polis akan dikenakan biaya sesuai dengan jenis proteksi yang dipilih. Biaya tersebut akan mengurangi porsi investasi yang dapat dinikmati pemegang polis.

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

Lalu, memahami risiko investasi

dalam asuransi unit *link*. Sekar memaparkan, asuransi unit *link* merupakan kombinasi asuran-

si dan investasi yang memiliki risiko fluktuasi. Naik dan turun nilainya tergantung pada jenis investasi yang dipilih.

Biasanya, perusahaan asuransi akan menawarkan jenis-jenis investasi yang dapat dipilih antara lain pada investasi saham, pendapatan tetap, pasar uang, in-

vestasi campuran, dan investasi syariah. Masing-masing pilihan investasi memiliki imbal hasil dan risiko yang berbeda.

Sekar menambahkan, tips selanjutnya yaitu memahami hak dan kewajiban konsumen dalam polis asuransi. "Baca dan teliti apakah risiko-risiko yang diproteksi telah sesuai dengan kebutuhan yang didiskusikan dengan agen. Cermati isi polis pasal per pasal. Pada tahap awal cermati pasal yang mengatur risiko yang dijamin, risiko yang dikecualikan, kewajiban pembayaran premi dan konsekuensi keterlambatan, prosedur pelaporan klaim dan dokumen yang dibutuhkan, serta prosedur pengaduan," katanya.

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

Secara berkala evaluasi kebutuhan proteksi dan investasi. Bila diperlukan dapat dimintakan perubahan jenis proteksi dan pilihan investasi. "Terakhir, apabila terdapat permasalahan (*dispute*) antara perusahaan asuransi dan nasabah atau pemegang polis, OJK telah mengatur proses penanganan penyelesaiannya. Pengaduan disampaikan nasabah secara individual," tuturnya. (anf)



SEKAR PUTIH
DJAROT

Judul Allianz Donasikan Rp51 juta ke Komunitas Atlet Difabel di Indonesia

Nama Media Tirto.id

Newstrend Kampanye #YukBerSemangat oleh Allianz

Halaman/URL <https://tirto.id/allianz-donasikan-rp51-juta-ke-komunitas-atlet-difabel-di-indonesia-goVI>

Tanggal Berita 2022-02-14

Sentimen Netral



Chloe Nurul Dinda Damayanti - 14 Februari 2022 Dikawatir.com 2 jam

Allianz Indonesia memberikan donasi sebesar Rp51 juta ke Komunitas Atlet Difabel yang ada di Indonesia.

Wajib: Allianz Indonesia telah menggelar Allianz Sport Festival 2021 (ASF 2021) yang berlangsung selama tiga bulan di penghujung tahun 2021 lalu.

Acara ini merupakan bentuk dukungan Allianz Indonesia terhadap Allianz Group yang secara resmi telah menjadi Mitra Asuransi Global dengan Gerakan Olimpiade selama 13 tahun sampai dengan tahun 2028 dan Persepolis sejak tahun 2016.



Melalui kegiatan tersebut para peserta juga berkesempatan untuk membeli semangat kepada atlet yang akan bertaga di ajang kompetisi nasional dan internasional melalui kompetisi foto dan membuat kabinet penyemangat untuk atlet disabilitas tagar #YukBerSemangat dan #AllianzSportFest2021.

Selain memberi semangat untuk komunitas olahraga dan atlet Indonesia, Allianz Indonesia juga mengajak masyarakat untuk berpartisipasi dalam gerakan #YukBerSemangat dengan cara membeli produk unit link dengan asuransi tambahan kesehatan atau produk kesehatan individu dari Allianz Indonesia.

Setiap polis elektronik yang terbit di periode gerakan ini (atau sebesar Rp5.000.000 per polis) akan didonasikan ke komunitas atlet di Indonesia.

Pada akhir periode gerakan tersebut di akhir tahun 2021, sebanyak 10.229 polis elektronik telah berhasil diperoleh dengan total pengumpulan donasi sebanyak Rp51.141.000, yang akan didonasikan kepada Komunitas Atlet Difabel.

Selanjutnya penyerahan donasi tersebut baru-baru ini telah resmi ditransferkan oleh Allianz Indonesia kepada salah satu Komunitas Atlet Difabel yaitu Pusat Pengembangan dan Pelatihan Rehabilitasi Bersumberdaya Masyarakat (PPPRBM) yang merupakan komunitas yang menaungi mantan atlet Paralympian di Solo Raya.

Komunitas ini bersama dengan pemerintah daerah setempat memberikan pembinaan pelatihan dan bantuan kesejahteraan dalam bidang olahraga dan dukungan terhadap mantan atlet Paralympian agar bisa tetap bertahan menghadapi perubahan setelah tidak lagi aktif menjadi atlet, khususnya di masa pandemi.

Salah satu anggota PPPRB yang mendapatkan donasi tersebut adalah Bapak Gusni Abdinas, seorang mantan atlet Paralympian yang menyandang disabilitas dekka (polio kaki kiri) yang pernah menduduki peringkat ke-4 ke Asia Tenggara di ajang Asian Para Games di tahun 2011.

Setelah itu sampai dengan tahun 2018 berbagai prestasi masih terus diukir sampai kemudian ia memutuskan untuk menjadi pelatih cabang olahraga panahan sambil membuka usaha toko alat olahraga Panahan.

Namun sejak tahun 2020 sampai dengan awal masa pandemi latihan cabang olahraga panahan dan pertandingan olahraga mulai dibatalkan, sehingga sangat berpengaruh terhadap penghasilannya sebagai Pelatih dan juga pemasukan dari toko alat panahannya.

"Saya sangat berterima kasih kepada Allianz Indonesia yang sudah mendukung saya dan teman-teman mantan atlet paralympik yang tergabung dalam PPPRB. Berikut dukungan donasi tersebut kami mulai mendapatkan bantuan pembinaan sebagai pelatih dan juga mendapat modal usaha untuk toko alat panahan yang mulai ramai kembali sejalan dengan dibuka dan dimulainya lagi kegiatan-kegiatan olahraga setelah kondisi penanganan Covid mulai membaik," ungkapnya dalam rilis yang diterima TIRTO, 11 Februari 2022.

"Allianz Indonesia akan terus menggelar berbagai acara dan gerakan untuk mewujudkan komitmen perusahaan dalam mendukung ekosistem olahraga dengan nilai-nilai ini bersama dari olahraga seperti kejuaraan, pengetahuan, inklusi dan rasa hormat. Kami peduli dan mendukung semangat maupun ambisi para atlet maupun mantan atlet dalam mengembangkan "kata Kevin Sukarnesi, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia.

"Kami percaya melalui semua kegiatan itu perusahaan juga bisa sekaligus melakukan kegiatan literasi keuangan yang ditujukan untuk berbagai lapisan masyarakat pecinta olahraga sehingga pada akhirnya bisa membangun misi kami untuk menginspirasi lebih banyak masyarakat Indonesia," tutup Kevin.

Baca Juga:
[Allianz Gelar Media & Workshop Apak Masyarakat Lebih Melek Asuransi](#)
[Allianz Utama Bagian Pentingnya Asuransi Kenderaan di Musim Hujan](#)

Baca juga artikel terkait ALLIANZ INDONESIA atau tulisan menarik lainnya Tirto.id
Ditulis: Damadinda
(Tirto.id - Biondo)

Sumber: pers rilis
Penulis: Tirto Damadinda
Penyelia: Isara N. Radjaja

Judul	Srikandi Ikut Berebut Kursi
Nama Media	Majalah Tempo
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	82 & 83
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

EKONOMI & BISNIS

Srikandi Ikut Berebut Kursi

PANITIA seleksi calon anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2022-2027 telah mengumumkan 155 nama, dari total 526 pendaftar, yang lulus ke tahap penilaian masukan dari masyarakat, rekam jejak, dan makalah. Daftar calon komisiner OJK akan kembali disortir hingga tersisa 21 nama yang bakal disorot kepada presiden. Kelak presiden memilih 14 calon yang akan mengikuti uji kelayakan dan keputusan di Dewan Perwakilan Rakyat. Tujuh komisiner terpilih diharapkan mulai bertugas pada Juli nanti, bersama dua komisiner *ex officio* dari Bank Indonesia dan Kementerian Keuangan.

Mahendra Siregar, Wakil Menteri Luar Negeri, disebut-sebut sebagai kandidat terkuat dalam bursa calon Ketua Dewan Komisiner OJK. Daftar sementara calon yang lulus seleksi tahap pertama dipenuhi birokrat, bankir, akademikus, juga penegak hukum. Tak sedikit pula pejabat OJK, Lembaga Penjamin Simpanan, dan bank sentral. Di antara mereka, 14 perempuan dengan beragam kompetensi ikut terjun dalam persaingan.

Latar Belakang Calon Anggota Dewan Komisiner OJK 2022-2027

Hasil Seleksi Tahap I

Latar Belakang	Jumlah (Orang)
Profesional Industri Keuangan Nonbank	33
Pemerintahan	30
Otoritas Jasa Keuangan	29
Akademikus	20
Bank Indonesia	12
Profesional Perbankan	11
Industri Lain, Partai Politik, dan Lembaga Nonprofit	9
Profesional Pasar Modal	5
Akuntan Publik	3
Lembaga Penjamin Simpanan	2
Badan Pemeriksa Keuangan	1

Karier:

- > Kepala Biro Standar Akuntansi dan Keterbukaan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (2012)
- > Penasihat Senior Otoritas Jasa Keuangan (2013-sekarang)

Pendidikan:

- S-1 Hukum Universitas Indonesia
- S-2 Hukum Korporasi dan Keuangan Boston University School of Law, Amerika Serikat

Karier:

- > Direktur Sumber Daya Manusia PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk (2016-2018)
- > Direktur Sumber Daya Manusia dan Umum PT Asuransi Jasa Indonesia (2018-sekarang)

Pendidikan:

- S-1 Ekonomi Universitas Indonesia
- S-2 Arkansas Tech University, Amerika Serikat
- S-3 Universitas Gadjah Mada

Karier:

- Dosen Universitas Indonesia

Pendidikan:

- S-1 Teknik Kimia Institut Teknologi Bandung
- S-2 Teknik Kimia University of Wales
- S-2 Keuangan Terapan University of Melbourne, Australia

Karier:

- > Direktur Keuangan Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Ketengakerjaan (2017-2021)
- > Anggota Komite Pemantau Risiko PT Bank Muamalat Indonesia (2021-sekarang)

Pendidikan:

- S-1 S-2, dan S-3 Akuntansi Universitas Indonesia

Karier:

- Dosen dan Direktur Badan Pengawasan Internal Universitas Trisakti (2010-sekarang)

Pendidikan:

- S-1 Hukum Universitas Islam Indonesia
- S-2 Administrasi Bisnis Universitas Indonesia

Karier:

- Kepala Satuan Pengawasan Internal PT Asuransi Jasa Indonesia (2017-sekarang)

Pendidikan:

- S-1 Hubungan Internasional Universitas Airlangga
- S-2 San Francisco State University, Amerika Serikat
- S-2 Manajemen Pemasaran Prasetiya Mulia Business School

Karier:

- > Komisaris PT Kimia Farma Tbk (2018-2021)
- > Komisaris Independen PT Phapros Tbk (2021-sekarang)

Pendidikan:

- S-1 Ekonomi Universitas Pancasila
- S-2 Keuangan International University of Japan
- S-3 Sekolah Tinggi Theologi Institut Keguruan Aikab dan Theologia, Jakarta

Karier:

- > Pengawas Perbankan Bank Indonesia (1990)
- > Direktur OJK (2015-sekarang)

Judul	Finance Ministry's Search for A Safe Partner at OJK
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Tindakan OJK terhadap Unit Link
Halaman/URL	https://magz.tempo.co/read/economy/38893/finance-ministrys-search-for-a-safe-partner-at-ojk
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Negatif

THE SEARCH FOR A SAFE PARTNER

The process of selecting the next Board of Commissioners of the Financial Services Authority (OJK) is tainted with disappointments over poor performances in supervising the financial industry. The government has its champions.



Retno Sulistyowati

Edition : Monday, February 14, 2022




GT Radial
Ban Mob...

Rp 339.900





WIMBOH Santoso finally intervened. In early February, the Chief of the Board of Commissioners of the Financial Services Authority ([OJK](#)) summoned the chief executive officer (CEO) of three top insurers: AIA Financial, Prudential Life Assurance, and AXA Mandiri Financial Services. Wimboh gave them an ultimatum for not immediately settling the companies' disputes with customers.

"If you don't settle this soon, I will issue a morat

...

Judul	Seleksi DK OJK dan Tantangan Utama IKNB
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Seleksi DK OJK dan Tantangan Utama IKNB

Seleksi dewan komisiner Otoritas Jasa Keuangan (DK OJK) periode 2022–2027 masih sedang berlangsung. Lebih dari 500 orang kandidat ikut mendaftarkan diri. Tahap pertama penjurian berupa seleksi administratif telah menghasilkan 155 nama yang diloloskan oleh panitia seleksi yang dipimpin menteri keuangan.



Oleh Hotbonar Sinaga *)

Mereka yang lolos cukup merasa lega serta boleh berbesar hati karena dapat mengikuti tahap seleksi berikutnya. Dari seluruh nama yang lolos tersebut, panitia seleksi (pansel) mempersilakan masyarakat untuk memberikan masukan mengenai integritas, rekam jejak dan atau perilaku para kandidat dewan komisiner OJK. Hingga tanggal 16 Februari 2022 pukul 23.59 WIB, Pansel akan merahasiakan informasi yang diterima dan tidak ada korespondensi dengan pihak yang memberikan masukan.

Sementara itu, pansel akan menghubungi beberapa institusi negara untuk mengecek berbagai hal mengenai para kandidat. Institusi yang dimaksud antara lain Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK), Badan Intelijen Negara (BIN), Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK), dan lain sebagainya.

Proses yang telah disebutkan di atas akan menghasilkan *"short list"* yang diumumkan dan disampaikan kepada semua calon yang akan mengikuti proses berikutnya.

Semua proses tersebut ditindaklanjuti oleh pansel dengan menyampaikan 21 nama calon anggota dewan komisiner OJK kepada Presiden RI yang sebanyak 3 orang calon untuk setiap posisi anggota DK yang dibutuhkan (7 orang). Dari 21 nama tersebut presiden akan memilih 14 nama yang akan diajukan kepada DPR untuk mengikuti uji kepatutan dan kelayakan oleh komisi XI DPR, yang kemudian mengerucut menjadi 7 nama sebagai hasil seleksi final.

Kepala Eksekutif IKNB
Dikotomi antara calon yang berasal dari industri, yakni pelaku usaha di satu pihak, dan yang berasal dari institusi pengawas yakni OJK di pihak yang lain, menurut penulis tidak lagi relevan. Yang perlu dijadikan pertimbangan utama adalah "kompetensi, integritas, dan *strong leadership*". Ketiga faktor tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran kredibilitas para calon yang akan memimpin lembaga otoritas bergensi tersebut.

Salah satu yang paling menarik dari seleksi dewan komisiner OJK adalah sosok yang akan menjadi kepala eksekutif pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) merangkap anggota dewan komisiner OJK. Yang berada di bawah pengawasan OJK meliputi tiga sektor, yakni perbankan, pasar modal, dan Industri Keuangan Non Bank (IKNB). IKNB mencakup perusahaan perasuransian, dana pensiun, perusahaan pembiayaan (*financing*), dan jasa keuangan lainnya. Selama ini yang sarat dengan masalah, khususnya gagal bayar kepada konsumen/nasabah adalah sub-sektor perasuransian.

Pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin memberikan masukan kepada pansel maupun para kandidat. Lebih dari 40 ta-

hun penulis telah berkecimpung sebagai praktisi dan dosen di FEB Universitas Indonesia (UI) bidang perasuransian, dana pensiun serta jaminan sosial, maupun pengurus asosiasi (nasional dan internasional). Sejak awal tahun 1980-an belajar *"Marine Insurance"* di Oslo Norway atas perintah pimpinan perusahaan tempat penulis bekerja saat itu dan memperoleh beasiswa dari NORAD (*Norwegian Agency for International Development*).

Tulisan ini sengaja membatasi cakupan pada empat tantangan utama IKNB ke depan. Dengan prioritas pada keempat hal ini, diharapkan IKNB dapat terus tumbuh, sehat, serta mampu memberikan perlindungan konsumen secara memadai.

Pertama, Perlindungan konsumen. Berbagai kasus terutama gagal bayar dalam bisnis perasuransian telah terjadi sejak belan-

tas utama dan PR yang harus diwujudkan oleh dewan komisiner OJK jilid 3, termasuk problem terkait pinjaman *on-line* ilegal yang menjadi tantangan OJK bersama 11 kementerian/lembaga (K/L), termasuk Polri dan Bank Indonesia yang tergabung dalam Satgas Waspada Investasi.

Kedua, Digitalisasi. Perubahan yang super cepat dan memerlukan penyesuaian sistem, regulasi, pengawasan dan lain sebagainya adalah Teknologi Informasi. Lembaga jasa keuangan yang tidak mampu atau terlambat menyesuaikan diri dengan era digitalisasi akan membuat industri IKNB mengalami kelambatan perkembangan dan suatu waktu kelak akan punah, jumlah pemuninya semakin menurun.

Lembaga jasa keuangan yang tidak mampu menyesuaikan diri dengan era digitalisasi karena berbagai sebab, seperti keterba-

maupun rencana jangka panjang untuk memperkuat Teknologi Informasi dan memberikan dukungan nyata pada *"sup tech"* termasuk mempersiapkan sistem yang akan menangani ekosistem pengawasan yang baru.

Ketiga, Kompetensi SDM. Pengembangan *"talent pool"* seperti yang sudah banyak dilakukan sektor bisnis atau pelaku usaha perlu diikuti oleh rencana pengembangan karier dan program rekrutmen oleh OJK. Termasuk dalam hal ini merekrut SDM dari industri yang akan merupakan pelengkap dalam metoda pengawasan karena dilakukan oleh tenaga yang paham jika-lika praktik bisnis yang dilakukan industri yang berada dalam pengawasan OJK.

Sebagai sebuah *"paper body"* dan *"conditionally important"*, OJK harus lebih berani berinvestasi dalam meningkatkan kompetensi SDM. Hal yang sama juga perlu dilakukan oleh lembaga jasa keuangan, karena akan banyak profesi yang tergantikan oleh robot dan *"Artificial Intelligence"*. Di masa lalu, pelaku industri perasuransian perlu membuka buku manual untuk menetapkan suku premi (misalnya asuransi kendaraan). Kini, data dimput *"up-side"* ke dalam komputer dan seketika itu juga suku premi beserta *terms and conditions* polis bisa diperoleh.

SDM di IKNB harus mampu adaptif terhadap perubahan yang super cepat. Sertifikasi profesi, seperti misalnya untuk manajemen risiko, *underwriting* (seleksi risiko), hingga tata kelola wajib terus didorong, baik untuk tenaga pengawas maupun pelaku usaha untuk menjamin bahwa segenap SDM memiliki kompetensi berstandar nasional maupun internasional. Hal ini sudah lama dipraktikkan di sektor perbankan.

Keempat, GRC (*Governance, Risk dan Compliance*). Penerapan plus penguatan tata kelola, manajemen risiko dan kepatuhan merupakan tantangan yang sejak awal dikenalanya *corporate governance* menimbulkan banyak permasalahan yang harus diawasi OJK. Secara umum patut diakui maturitas GRC di IKNB faktanya tidak sematang di perbankan. Terlebih skala dan kompleksitas lembaga jasa keuangan di IKNB sangat variatif, mulai dari yang kecil (seperti lembaga keuangan mikro, pegadaian dan *peer-to-peer lending*) hingga perusahaan asuransi atau pun pembiayaan yang merupakan bagian dari konglomerasi keuangan. Ketidaksiapan terhadap berbagai ketentuan perundang-undangan, termasuk Peraturan OJK, yang dilakukan pelaku usaha perlu ditangani dengan pengamatan pengawasan. Sebab, masih saja ada pelaku usaha yang "nakal" dan berupaya mengalki bolognya aturan (kelemahan) yang dibuat regulator.

Secara rutin OJK perlu melakukan kaji ulang atas regulasi yang dibuatnya, berpedoman pada *"rule making rule"* dengan melibatkan pemangku kepentingan lainnya termasuk asosiasi perusahaan. Penguatan GRC pada IKNB membutuhkan komitmen kepala eksekutif IKNB sekaligus juga komitmen pengurus lembaga jasa keuangan. Berdasarkan pengamatan penulis, problem di IKNB selama ini banyak yang berakar dari implementasi yang lemah oleh pelaku usaha serta "asal ada".



“SDM di IKNB harus mampu adaptif terhadap perubahan yang super cepat. Sertifikasi profesi, seperti misalnya untuk manajemen risiko, *underwriting* (seleksi risiko), hingga tata kelola wajib terus didorong, baik untuk tenaga pengawas maupun pelaku usaha untuk menjamin bahwa segenap SDM memiliki kompetensi berstandar nasional maupun internasional. Hal ini sudah lama dipraktikkan di sektor perbankan.

lahirnya OJK, yang membetot perhatian publik dan menimbulkan keraguan dengan nilai puluhan triliyun rupiah. Literasi masyarakat atas produk-produk asuransi yang terlewat dikompleksitasikan (maaf, sengaja dilakukan) oleh perusahaan asuransi ataupun agennya perlu penyederhanaan. Penyelesaian kasus ini memerlukan peraturan yang baru dan diimplementasikan secara konsekuen, seperti asuransi mutual sesuai pesan Undang-Undang. Butuh komitmen bersama antara pemerintah dan DPR untuk merealisasikan UU terkait Program Penjaminan Polis yang merupakan amanat UU No 40 tahun 2014 tentang Perasuransian, yang wajib diseperakan keahirannya.

Hal tersebut merupakan priori-

tasan anggaran, ketidadaan sumber daya manusia (SDM), dan akan menyebabkan lahirnya perusahaan dinosaurus. Digitalisasi ini akan memicu banyaknya model bisnis maupun produk baru yang menimbulkan terciptanya interkoneksi antarlembaga jasa keuangan, bahkan antarindustri non lembaga jasa keuangan.

Hal demikian memerlukan antisipasi oleh pelaku industri, termasuk juga metode dan sistem pengawasannya maupun regulasinya oleh OJK yang harus adaptif. Pengawasannya harus dibuat sedemikian rupa dengan mengimplementasikan *"supervisory technology"* yang akan menyesuaikan diri dengan media yang terjadi dalam industri. Terkait hal ini OJK perlu melakukan *"refocusing"* anggaran

*) Ketua Dewan Pengawas – Dewan Asuransi Indonesia 2021-2024.

Judul	Ada Peluang bagi LPS Jamin Polis Asuransi
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Pembentukan Lembaga Penjamin Polis
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Ada Peluang bagi LPS Jamin Polis Asuransi

ANGGOTA Dewan Komisiner Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) Didik Madiyono mengatakan terdapat kemungkinan fungsi LPS diperluas untuk menjamin polis asuransi.

"LPS akan diberi kepercayaan atau mandat untuk menjamin polis asuransi. Ini yang saat ini sedang berkembang," kata Didik dalam webinar Metamorfosis Peran dan Fungsi LPS dalam Menjaga Stabilitas Keuangan yang dipantau di Jakarta, pekan lalu.

Perluasan fungsi tersebut menjadi salah satu tantangan eksternal yang dihadapi LPS

untuk jangka waktu 2022-2026.

Selanjutnya, LPS juga mesti menyesuaikan diri dengan digitalisasi perbankan, termasuk bagaimana menjamin transaksi perbankan secara digital.

LPS juga menghadapi tantangan terkait dengan pelaksanaan resolusi bank karena peningkatan kompleksitas resolusi bank dengan tren digitalisasi, kerja sama bank dengan lembaga nonbank seperti *fintech*, dan rencana konsolidasi bank.

Di samping itu, tantangan lain terkait dengan resolusi bank juga disebabkan se-

bagian besar bank perkreditan rakyat (BPR) belum memiliki *core banking system*.

"Saat ini LPS juga sedang mempersiapkan *legal standing* atau dasar hukum terkait dengan opsi pendanaan bagi perbankan melalui program restrukturisasi perbankan," imbuhnya.

Kondisi ekonomi yang masih dalam tahap pemulihan dari dampak covid-19 dan potensi ketidakstabilan geopolitik juga menjadi tantangan LPS karena keduanya dapat memengaruhi stabilitas sistem keuangan nasional.

"Namun, saat ini untuk

memperkuat sistem keuangan dalam negeri, pemerintah sedang dalam proses pembuatan undang-undang *omnibus law* sektor keuangan dengan LPS juga turut dalam prosesnya," tandasnya.

Dalam UU tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan Pandemi Covid-19, LPS bisa menempatkan dana untuk mencegah terjadinya bank gagal.

Berdasarkan Undang-Undang tentang LPS sebelumnya, LPS bersifat pasif atau baru bisa memberikan pertolongan kepada bank setelah ditugasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atau Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK).

Penanganan yang lebih dini diharapkan dapat membuat biaya yang dibutuhkan lebih sedikit dan dapat mencegah efek domino terhadap bank lain. (Ant/E-1)

Judul	MNC Life Jalin Kerja Sama dengan Perbarindo, Dekatkan dengan Nasabah BPR
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Kerjasama MNC Life dan Perbarindo
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2022/02/14/320/2546902/mnc-life-jalin-kerja-sama-dengan-perbarindo-dekatkan-dengan-nasabah-bpr
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

MNC Life Jalin Kerja Sama dengan Perbarindo, Dekatkan dengan Nasabah BPR

Azfar Muhamamd, Jurnalis · Senin 14 Februari 2022 12:29 WIB



MNC Life (Foto: MPI)



A A A

JAKARTA - MNC Life yang merupakan unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (**BCAP**) sebagai perusahaan asuransi jiwa terpercaya, cepat, telah menggandeng Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia (Perbarindo) DPD DKI Jaya dan Sekitarnya.

Direktur Utama MNC Life, Febriyani Sjoftan Yahya mengungkapkan Penandatanganan kerja sama ini sebagai langkah awal untuk mendekatkan MNC Life dengan BPR (Bank Perkreditan Rakyat).

BACA JUGA: Gandeng Perbarindo, Dirut MNC Life: Jadi Solusi *One Stop Financial Service*

"Melalui penandatanganan kerja sama ini, sebagai langkah awal untuk mendekatkan MNC Life dengan BPR. Seiring berjalannya sinergi ini, saya harap MNC Life dapat menjadikan solusi jasa keuangan yang unggul dan komprehensif yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah BPR, baik UMKM dan masyarakat pedesaan," ujar Direktur Utama MNC Life, Febriyani Sjoftan Yahya dalam Penandatanganan Kerja Sama secara Virtual, Senin (14/2/2022).

MNC Life akan terus melebarkan strategi kemitraan dengan berbagai pihak, guna memahami kebutuhan masyarakat akan perlindungan yang menyeluruh serta sebagai upaya menjawab tantangan kehidupan modern masyarakat yang kian dinamis.

BACA JUGA: Intip Tips Cerdas Hadapi Tahun Macan Air, Cek Shio Hoki di IG MNC Life!

Sementara itu, Ketua DPD Perbarindo (Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia) Jabodetabek-Banten Ricardo Simatupang menyambut baik dan membuka peluang dalam rangka menjawab kebutuhan masyarakat.

Lihat juga: [Kisah Horror Pesugihan di Indonesia](#)

← Sebelumnya

1/2

Selanjutnya →

Judul	Gandeng Perbarindo, Dirut MNC Life: Jadi Solusi One Stop Financial Service
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Kerjasama MNC Life dan Perbarindo
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2022/02/14/320/2546880/gandeng-perbarindo-dirut-mnc-life-jadi-solusi-one-stop-financial-service
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Gandeng Perbarindo, Dirut MNC Life: Jadi Solusi *One Stop Financial Service*

Azhfar Muhammad, Jurnalis · Senin 14 Februari 2022 12:03 WIB



PT MNC Life Assurance gandeng perbarindo. (Foto: Okezone)



A A A

orbi.
WiFi Lebih
Cepat dan
Stabil dengan
Mesh WiFi

JAKARTA - PT MNC Life Assurance (MNC Life) yang merupakan unit bisnis dari PT MNC Kapital Indonesia Tbk (BCAP) sebagai perusahaan asuransi jiwa terpercaya, cepat, milik bangsa, terus berinovasi dengan mempertegas kemitraan bersama Perbarindo (Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia) DPD DKI Jaya & Sekitarnya (14/2/22).

Direktur Utama PT MNC Life, Febriyani Sjojfan Yahya mengatakan, hal ini merupakan komitmen MNC Life untuk memberikan jaminan kepada nasabah sebagai solusi one stop financial service di masa mendatang.

"Dengan senang hati kami MNC Life dari bagian MNC Grup, kita menginjak umur ke 12 dan kami memiliki 100 ribu nasabah tertanggung kurang lebih, dan kami telah menawarkan sejumlah asuransi bagi masyarakat, asli milik Lokal dan terpercaya, cepat, dan milik bangsa kepada nasabah," kata Direktur Utama MNC Life, Febriyani Sjojfan Yahya dalam Penandatanganan Kerja Sama secara Virtual, Senin (14/2/2022).

BACA JUGA: Kenali dan Cegah Omicron, Simak IG Live MNC Life Besok Kamis Pukul 16.00

Febriyani Sjojfan Yahya menyampaikan, bentuk kerja sama tersebut dengan mendekatkan MNC Life dengan BPR (Bank Perkreditan Rakyat) untuk memberikan peluang antar kedua produk.

"Kami telah memberikan sejumlah layanan asuransi, kesehatan, kecelakaan, asuransi jiwa, unggulan dan kita harapkan kerja sama ini bisa menjadi solusi One Stop Financial service," tambahnya.

Lihat juga: [Adik Atta Halilintar ultah](#), [Ashanty Beri Kado Tas Mewah](#)

← Sebelumnya

1/3

Selanjutnya →

Judul	Eks Kabag AJB Bumiputera Divonis 2 Tahun Bui di Kasus Penggelapan Rp 5 M
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Vonis Kasus Asuransi Jiwa Bumiputera
Halaman/URL	https://news.detik.com/berita/d-5941205/eks-kabag-ajb-bumiputera-divonis-2-tahun-bui-di-kasus-penggelapan-rp-5-m
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Eks Kabag AJB Bumiputera Divonis 2 Tahun Bui di Kasus Penggelapan Rp 5 M

Andi Saputra - detikNews

Senin, 14 Feb 2022 10:24 WIB

0 komentar

SHARE



Ilustrasi pengadilan (Foto: iStock)

Jakarta - Pengadilan Tinggi (PT) Jakarta menjatuhkan hukuman 2 tahun penjara kepada mantan Kabag Teknik AJB Bumiputera 1912 Wilayah Pematangsiantar Muhammad Joni Nasution. Joni terbukti menggelapkan kekayaan perusahaan asuransi jiwa.

Hal itu tertuang dalam berkas putusan PT Jakarta yang dilansir dari situsnya, Senin (14/2/2022). Kasus itu bermula saat ada pertemuan AJB Bumiputera dengan PT BSRE pada 31 Mei 2013.

Baca juga:

Terkua! Eks Direktur Bongkar Carut-Marut di Bumiputera 1912

Hasil pertemuan itu mengeluarkan keputusan PT BSRE akan terus membayar *current service liability* (CSL) kepada AJB Bumiputera. Perjanjian itu diubah pada 30 September 2013.



Dalam proses asuransi itu, terdapat patgulipat sehingga tidak sesuai dengan UU Perasuransian. Setelah dihitung-hitung, AJB Bumiputera melakukan perbuatan sebagaimana dakwaan pertama, yaitu Pasal 21 ayat 3 UU tentang Perasuransian.

Tuntutan itu dikabulkan sepenuhnya. PN Jaksel menjatuhkan hukuman 18 bulan penjara kepada Muhammad Joni Nasution karena terbukti melakukan perbuatan sebagaimana dakwaan kesatu.

Tak terima, Muhammad Joni Nasution mengajukan banding, berharap hukumannya diringankan. Tapi bukannya dikurangi, hukuman Muhammad Joni Nasution malah diperberat.

Baca juga:

Simak! Hal Penting yang Wajib Kamu Tahu Tentang Travel Insurance

"Mengubah putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan sekadar mengenai pidana yang dijatuhkan kepada Terdakwa. Menjatuhkan pidana kepada Terdakwa oleh karena itu dengan pidana penjara selama 2 tahun. Menjatuhkan pidana denda sebesar Rp 500 juta dengan ketentuan apabila denda tersebut tidak dibayar, maka diganti pidana kurungan selama 4 bulan," putus majelis yang diketuai Yonisman.

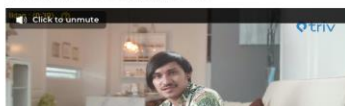
Duduk sebagai hakim anggota Erwan Munawar dan Singgih Budi Prakoso. Alasan majelis memperberat karena Muhammad Joni Nasution telah menyalahgunakan kepercayaan yang diberikan perusahaan kepadanya. Perbuatan Muhammad Joni Nasution juga telah merugikan perusahaan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912.

"Hal-hal yang meringankan, Terdakwa mengakui perbuatannya dan Terdakwa mempunyai tanggungan keluarga," ujar majelis.

Baca juga:

Jangan Kaget kalau ke Supermarket Ini, Pegawainya Tak Pakai Masker!

Lihat juga video 'David Noah Sebut Tak Terima Undangan Pemeriksaan Kasus Penggelapan Uang':



Judul	Survei Manulife: Atensi Masyarakat Indonesia Soal Finansial dan Kesehatan Cukup Tinggi
Nama Media	Suaraindonesia.co.id
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	https://suaraindonesia.co.id/news/ekonomi/620a05444171a/survei-manulife-atensi-masyarakat-indonesia-soal-finansial-dan-kesehatan-cukup-tinggi
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Survei Manulife: Atensi Masyarakat Indonesia Soal Finansial dan Kesehatan Cukup Tinggi

Laman: 1/1 - 14 February 2022 | 14:02



SURABAYA. Hasil penelitian Manulife memaparkan sebagian besar masyarakat Indonesia lebih fokus pada kesehatan dan perencanaan keuangan mereka.

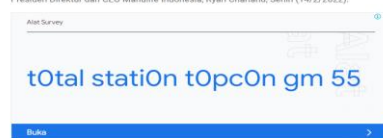
Jadi, di masa pandemi tidak mempengaruhi masyarakat untuk merencanakan investasi kesehatan dan perencanaan keuangan.



Asia Care Survey Manulife menyebutkan, dua pertiga, atau 66% responden di Indonesia meyakini Covid-19 akan berakhir dalam waktu satu tahun ke depan. Dan 59% responden berpendapat bahwa pembatasan kegiatan masyarakat akan selesai dalam kurun waktu yang sama, namun sekitar 35% responden di Indonesia menyatakan kekhawatiran tentang ekonomi lokal yang membutuhkan waktu lebih lama untuk pulih.



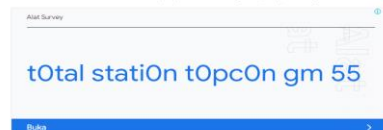
"Selain dari hasil survei yang menyebutkan tingginya atensi terhadap sisi finansial dan kesehatan, masyarakat Indonesia juga makin memegang kendali atas perencanaan keuangan mereka dan menemukan beragam cara untuk mengurangi dampak pandemi," ujar Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, Senin (14/2/2022).



Manulife Asia Care Survei kali ini dilaksanakan secara daring melalui kuesioner yang diisi secara mandiri oleh responden di delapan market, yaitu Mainland China, Hong Kong, Indonesia, Jepang, Malaysia, Filipina, Singapura, dan Vietnam.

Terdapat total 8.276 orang, berusia antara 25 dan 60 tahun, yang disurvei pada bulan November 2021. Responden dari Indonesia berjumlah 1.196 orang.

"Dari seluruh responden Indonesia, 60% di antaranya sudah memiliki asuransi sebagian besar memiliki asuransi kesehatan (35%) dan asuransi jiwa (29%)," kata Ryan.



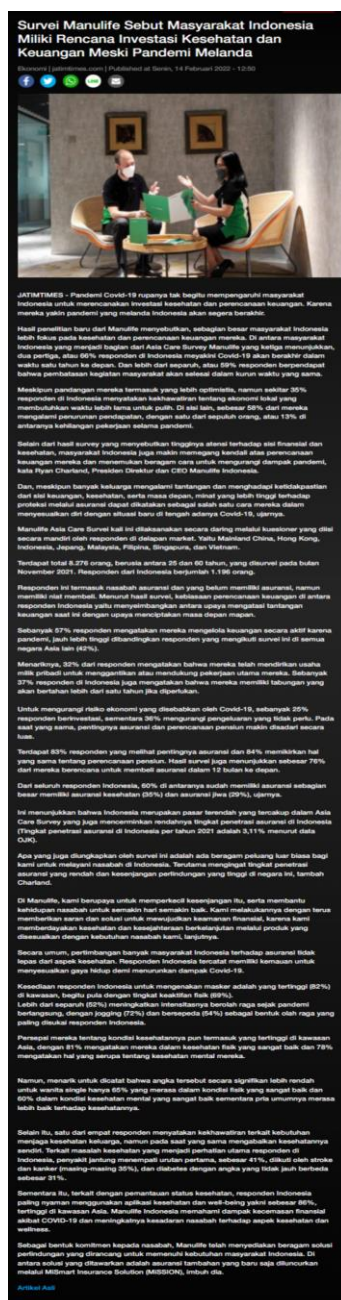
Memadanya, hasil itu menunjukkan bahwa Indonesia merupakan pasar terendah yang tercakup dalam Asia Care Survey yang juga mencerminkan rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia (Tingkat penetrasi asuransi di Indonesia per tahun 2021 adalah 3,11% menurut data OJK).

"Apa yang juga disimpulkan oleh survei ini adalah ada beragam peluang luar biasa bagi kami untuk melayani nasabah di Indonesia, terutama mengingat tingkat penetrasi asuransi yang rendah dan kesenjangan perlindungan yang tinggi di negara ini," jelasnya.

Ia menegaskan bahwa Manulife berupaya untuk memperkecil kesenjangan itu, serta membantu kehidupan nasabah untuk semakin hari semakin baik.

"Kami melakukannya dengan terus memberikan saran dan solusi untuk mewujudkan keamanan finansial, karena kami memberdayakan kesehatan dan kesejahteraan berkelanjutan melalui produk yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah kami," pungkasnya.

Judul	Survei Manulife Sebut Masyarakat Indonesia Miliki Rencana Investasi Kesehatan dan Keuangan Meski Pandemi Melanda
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/2013717/survei-manulife-sebut-masyarakat-indonesia-miliki-rencana-investasi-kesehatan-dan-keuangan-meski-pandemi-melanda
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral



Judul	BPJS Kesehatan Bantah Kabar Penonaktifan KIS
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pembantahan Rumor BPJS Kesehatan
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

BPJS Kesehatan Kabar Penonaktifan KIS

Banda Aceh, (Analisa)

Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan Cabang Banda Aceh membantah kabar yang beredar melalui grup WhatsApp, mengenai penonaktifan Kartu Indonesia Sehat (KIS) peserta Program Jaminan Kesehatan Nasional penerima bantuan iuran dari pemerintah yang selama satu tahun tidak menggunakan pelayanan.

"Perlu kami sampaikan kepada seluruh masyarakat bahwa informasi tersebut tidak benar dan kami meminta peserta mengecek kepesertaannya melalui website resmi BPJS Kesehatan di www.bpjs-kesehatan.go.id dan kanal yang telah tersedia," kata Kepala BPJS Kesehatan Cabang Banda Aceh, Neni Fajar, Minggu (13/2).

Ia menjelaskan bahwa pemerintah secara periodik melakukan pemutakhiran data penerima bantuan iuran dalam Program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) untuk memastikan data penerima bantuan valid dan bantuan iuran sampai ke sasaran yang tepat.

Penonaktifan peserta JKN penerima bantuan iuran, menurut dia, dilakukan jika menurut hasil verifikasi dan validasi ada ketidaksesuaian antara data peserta yang tercantum dalam Data Terpadu Kesejahteraan Sosial (DTKS) dan data Nomor Induk Kependudukan (NIK) di Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil.

Meski demikian, Neni menjelaskan, data penerima bantuan iuran JKN yang telah dihapus paling lama enam bulan sejak penetapan penghapusan dikeluarkan dapat diaktifkan kembali oleh BPJS Kesehatan apabila menurut hasil pengecekan warga yang bersangkutan membutuhkan bantuan untuk mengakses pelayanan kesehatan.

Menurut Neni, warga bisa mengajukan permohonan pengaktifan kembali kepesertaan JKN dengan membawa surat keterangan dari Dinas Sosial, KIS, kartu keluarga, dan kartu tanda penduduk.

"Kami mengimbau terlebih dahulu kepada peserta untuk mengecek status kepesertaannya," kata dia.

Ia mengatakan, peserta JKN juga bisa mengecek informasi mengenai data kepesertaan melalui Aplikasi Mobile JKN yang dapat diunduh di Playstore serta Appstore, layanan CHIKA (Chat Assistant JKN) di nomor 08118750400, layanan BPJS Kesehatan Care Center 165, atau datang langsung ke Kantor BPJS Kesehatan. (Ant)

Judul	AVA iLife Protection, Asuransi Jiwa Murni yang Fleksibel dengan Uang Pertanggungan hingga Rp5 Miliar
Nama Media	Yofamedia.com
Newstrend	Peluncuran AVA iLife Protection oleh Astra Life dan Permata Bank
Halaman/URL	https://www.yofamedia.com/2022/02/ava-ilife-protection-asuransi-jiwa.html
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Positif

Beranda > Healthy

AVA iLife Protection, Asuransi Jiwa Murni yang Fleksibel dengan Uang Pertanggungan hingga Rp5 Miliar

by yofamedia - Februari 14, 2022

0



Yofamedia.com, Jakarta - 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, PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) bekerja sama dengan PT Bank Permata Tbk. (PermataBank) menghadirkan produk asuransi AVA iLife Protection.

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



Djumariah Tenteram selaku Direktur Retail Banking PermataBank menambahkan, "Produk AVA iLife Protection dari Astra Life dengan segala kemudahan dan fleksibilitas yang ditawarkan diharapkan mampu menjawab kebutuhan asuransi jiwa bagi seluruh lapisan keluarga Indonesia. Kerja sama berkesinambungan kami dengan Astra Life ini merupakan sebuah 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, #iGotYourBack.

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

Judul	Di tengah pandemi, orang Indonesia miliki rencana investasi kesehatan dan keuangan
Nama Media	Kabarbisnis.com
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	https://kabarbisnis.com/read/28111821/di-tengah-pandemi-orang-indonesia-miliki-rencana-investasi-kesehatan-dan-keuangan
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Di tengah pandemi, orang Indonesia miliki rencana investasi kesehatan dan keuangan

Kearifan SENAI, 14 FEBRUARI 2022 | 10:33 WIB ET



SURABAYA, kabarbisnis.com Pandemi Covid-19 rupanya tak mempengaruhi masyarakat di Tanah Air untuk merencanakan investasi kesehatan dan perencanaan keuangan. Mereka yakin pandemi yang melanda Indonesia akan segera berakhir.

Hasil penelitian baru dari Manulife menyebutkan, sebagian besar masyarakat Indonesia lebih fokus pada kesehatan dan perencanaan keuangan mereka. Di antara masyarakat Indonesia yang menjadi bagian dari Asia Care Survey Manulife yang ketiga menunjukkan, dua pertiga, atau 66% responden di Indonesia meyakini Covid-19 akan berakhir dalam waktu satu tahun ke depan, dan lebih dari separuh, atau 59% responden berpendapat bahwa pembatasan kegiatan masyarakat akan selesai dalam kurun waktu yang sama.

Meskipun pandangan mereka termasuk yang lebih optimis, namun sekitar 35% responden di Indonesia menyatakan kekhawatiran tentang ekonomi lokal yang membutuhkan waktu lebih lama untuk pulih. Di sisi lain, sebesar 58% dari mereka mengalami penurunan pendapatan, dengan satu dari sepuluh orang, atau 13% di antaranya kehilangan pekerjaan selama pandemi.

Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland menyatakan, selain dari hasil survei yang menyebutkan tingginya stensi terhadap sisi finansial dan kesehatan, masyarakat Indonesia juga makin memegang kendali atas perencanaan keuangan mereka dan menemukan berbagai cara untuk mengurangi dampak pandemi.

"Dan, meskipun banyak keluarga mengalami tantangan dan menghadapi ketidakpastian dari sisi keuangan, kesehatan, serta masa depan, minat yang lebih tinggi terhadap proteksi melalui asuransi dapat dikatakan sebagai salah satu cara mereka dalam menyesuaikan diri dengan situasi baru di tengah adanya Covid-19," ujarnya.

Manulife Asia Care Survey kali ini dilaksanakan secara daring melalui kuesioner yang diisi secara mandiri oleh responden di delapan market, yaitu Mainland China, Hong Kong, Indonesia, Jepang, Malaysia, Filipina, Singapura, dan Vietnam.

Terdapat total 8.276 orang, berusia antara 25 dan 60 tahun, yang disurvei pada bulan November 2021. Responden dari Indonesia berjumlah 1.196 orang. Responden ini termasuk nasabah asuransi dan yang belum memiliki asuransi, namun memiliki niat membeli.

Menurut hasil survei, kebiasaan perencanaan keuangan di antara responden Indonesia yaitu menyeimbangkan antara upaya mengatasi tantangan keuangan saat ini dengan upaya menciptakan masa depan mapan.

Sebanyak 57% responden mengatakan mereka mengelola keuangan secara aktif karena pandemi, jauh lebih tinggi dibandingkan responden yang mengikuti survei ini di semua negara Asia lain (42%).

Menariknya, 32% dari responden mengatakan bahwa mereka telah mendirikan usaha milik pribadi untuk menggantikan atau mendukung pekerjaan utama mereka. Sebanyak 37% responden di Indonesia juga mengatakan bahwa mereka memiliki tabungan yang akan bertahan lebih dari satu tahun jika diperlukan.

Untuk mengurangi risiko ekonomi yang disebabkan oleh Covid-19, sebanyak 25% responden berinvestasi, sementara 36% mengurangi pengeluaran yang tidak perlu. Pada saat yang sama, pentingnya asuransi dan perencanaan pensiun makin disadari secara luas.

Terdapat 83% responden yang melihat pentingnya asuransi dan 84% memikirkan hal yang sama tentang perencanaan pensiun. Hasil survei juga menunjukkan sebesar 76% dari mereka berencana untuk membeli asuransi dalam 12 bulan ke depan. "Dari seluruh responden Indonesia, 60% di antaranya sudah memiliki asuransi sebagian besar memiliki asuransi kesehatan (35%) dan asuransi jiwa (29%)," ujarnya.

Ini menunjukkan bahwa Indonesia merupakan pasar terendah yang tercakup dalam Asia Care Survey yang juga mencerminkan rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia (Tingkat penetrasi asuransi di Indonesia per tahun 2021 adalah 3,11% menurut data OJK).

"Apa yang juga diungkapkan oleh survei ini adalah ada beragam peluang luar biasa bagi kami untuk melayani nasabah di Indonesia, terutama mengingat tingkat penetrasi asuransi yang rendah dan kesenjangan perlindungan yang tinggi di negara ini," tambah Charland.

"Di Manulife, kami berupaya untuk memperkecil kesenjangan itu, serta membantu kehidupan nasabah untuk semakin hari semakin baik. Kami melakukannya dengan terus memberikan saran dan solusi untuk mewujudkan keamanan finansial, karena kami memberdayakan kesehatan dan kesejahteraan berkelanjutan melalui produk yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah kami," lanjutnya.

Secara umum, pertimbangan banyak masyarakat Indonesia terhadap asuransi tidak lepas dari aspek kesehatan. Responden Indonesia tercatat memiliki kekhawatiran untuk menyesuaikan gaya hidup demi menurunkan dampak Covid-19. Kesiapan responden Indonesia untuk mengenakan masker adalah yang tertinggi (82%) di kawasan, begitu pula dengan tingkat keaktifan fisik (69%). Lebih dari separuh (52%) meningkatkan intensitasnya berolah raga sejak pandemi berlangsung, dengan jogging (72%) dan bersepeda (54%) sebagai bentuk olah raga yang paling disukai responden Indonesia.

Perspektif mereka tentang kondisi kesehatannya pun termasuk yang tertinggi di kawasan Asia, dengan 81% mengatakan mereka dalam kesehatan fisik yang sangat baik dan 78% mengatakan hal yang serupa tentang kesehatan mental mereka.

Namun, menarik untuk dicatat bahwa angka-angka tersebut secara signifikan lebih rendah untuk wanita single hanya 65% yang merasa dalam kondisi fisik yang sangat baik dan 60% dalam kondisi kesehatan mental yang sangat baik –sementara pria umumnya merasa lebih baik terhadap kesehatannya.

Selain itu, satu dari empat responden menyatakan kekhawatiran terkait kebutuhan menjaga kesehatan keluarga, namun pada saat yang sama mengabaikan kesehatannya sendiri. Terkait masalah kesehatan yang menjadi perhatian utama responden di Indonesia, penyakit jantung menempati urutan pertama, sebesar 41%, diikuti oleh stroke dan kanker (masing-masing 35%), dan diabetes dengan angka yang tidak jauh berbeda sebesar 31%.

"Sebagai bentuk komitmen kepada nasabah, Manulife telah menyediakan beragam solusi perlindungan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Di antara solusi yang ditawarkan adalah asuransi tambahan yang baru saja diluncurkan melalui MIsMart Insurance Solution (MISSION):" papar dia. **kbc7**

Judul	Mudahkan Langkah dengan Inovasi, Sinarmas MSIG Life Luncurkan Customer Digital Assistant, VEGA
Nama Media	Tagar.id
Newstrend	Peluncuran VEGA oleh SINARMAS MSIG Life
Halaman/URL	https://www.tagar.id/mudahkan-langkah-dengan-inovasi-sinarmas-msig-life-luncurkan-customer-digital-assistant-vega
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Judul	SinarMas MSIG Life Luncurkan Customer Digital Assistant, VEGA
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Peluncuran VEGA oleh SINARMAS MSIG Life
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read393100/sinarMas-msig-life-luncurkan-customer-digital-assistant-vega
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Judul	MNC Life-Perbarindo Kerja Sama: Jadikan Asuransi Solusi One Stop Financial Service
Nama Media	iNews.id
Newstrend	Kerjasama MNC Life dan Perbarindo
Halaman/URL	https://www.inews.id/finance/bisnis/mnc-life-perbarindo-kerja-sama-jadikan-asuransi-solusi-one-stop-financial-service
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Netral

Finance / Bisnis / Detail Berita

MNC Life-Perbarindo Kerja Sama: Jadikan Asuransi Solusi One Stop Financial Service

azhfar muhammad · Senin, 14 Februari 2022 · 12:53:00 WIB



Dirut PT MNC Life Febriyani Sjojan Yahya mengatakan, kerja sama MNC Life dan Perbarindo dijadikan asuransi solusi one stop financial service. Foto: Azhfar M

JAKARTA, iNews.id - PT MNC Life Assurance (MNC Life) menjalin kemitraan bersama Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia (Perbarindo) DPD DKI Jaya dan sekitarnya pada Senin (14/2/22).

Direktur Utama (Dirut) PT MNC Life Febriyani Sjojan Yahya mengatakan, kerja sama tersebut merupakan komitmen MNC Life untuk memberikan jaminan kepada nasabah dan menjadikan **asuransi** sebagai solusi **one stop financial service** di masa mendatang.

BACA JUGA:
MNC Life Gandeng Perbarindo Penuhi Kebutuhan Nasabah BPR

"Kami telah memberikan sejumlah layanan asuransi, kesehatan, Kecelakaan, asuransi jiwa, unggulan dan kita harapkan kerja sama ini bisa menjadi solusi **one stop financial service**," kata dia.

Karena itu, MNC Life diharapkan dapat menjadi solusi jasa keuangan yang unggul dan komprehensif, yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah BPR, baik UMKM dan masyarakat pedesaan. Selain itu, kerja sama ini juga diharapkan bisa menjadi akselerasi pertumbuhan ekonomi dan langkah yang baik bagi sejumlah nasabah-nasabah BPR dan MNC Life di tahun ini.

BACA JUGA:
Asuransi MNC Life Tawarkan Menabung 5 Tahun Bakal Discover 10 Tahun

"Dengan adanya kerja sama ini, kami bisa hadir bersama MNC Media kami yang punya banyak unit dari **financial services**, MNC Media dan MNC Property ini yang akan membantu seuruh kebutuhan dari kerja sama dengan Perbarindo yang inklusif," ujarnya.

Febriyani menambahkan, MNC Life pun akan terus melebarkan strategi kemitraan dengan berbagai pihak. Itu dilakukan guna memahami kebutuhan masyarakat akan perlindungan yang menyeluruh serta sebagai upaya menjawab tantangan kehidupan modern masyarakat yang kian dinamis.

Keyword Research

A tool made for keyword research professionals

Learn More

Judul	Tiga Tahun Klaim Asuransi Generali tak Kunjung Dibayar
Nama Media	Posmetromedan.com
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi Generali
Halaman/URL	https://www.posmetromedan.com/2022/02/tiga-tahun-klaim-asuransi-general-tak-kunjung-dibayar/
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Negatif

Tiga Tahun Klaim Asuransi Generali tak Kunjung Dibayar



DigitalOcean® Cloud Hosting

Deploy Faster & Scale Easier With an Application Server That Saves Your Team Time & Money.

POSMETROMEDAN.com - Seorang nasabah asuransi Generali merasa kecewa. Putranya, 3 tahun lebih klaim yang diajukan tak kunjung dibayar.

Ibu meningo salah satu klien berjenis A (40).



DigitalOcean® Cloud Hosting

Deploy Faster & Scale Easier With an Application Server That Saves Your Team Time & Money.

"Tak habis pikir, kantor agency selasar ini, tidak ada satupun yang bisa kami temui. Cuma dari dalam ke Generali pada jadi apa gunanya jika kami masuk melalui agency, dengan sendirinya barang-barang ke pusat. Kalau seperti itu, bisa masuk asuransi? Mengingat ke kantor pusat saja, untuk apa melalui agency? Kalau pimpinan agency ketika kami meminta bantuan pencarian klaim, malah heboh tolong seperti ini." Pengantar Lani Fero (40), Darmawan Yusuf (31), 36, MPH, kini didampingi Dedi (34), Miki dan Rani (34). Miki saat mendampingi anak kandung, musibah (4), mendampingi kantor Asuransi Generali di Kompleks Mutual Blok C.C. Nomor 25-26 kepada wartawan, Senin (14/2).

BAKA JUGA, Puluhan Ribuan Poin Berasap Saat Berhenti Beroperasi Negeri

Jadi ketika klien bisa sakit, tidak mungkin bisa suruh ke kantor pusat kan, harusnya yang membantu dari pihak agency ataupun pimpinan agency apa? Lanting Darmawan.

Masih dibuktikan Darmawan, berdiskusi apa yang disampaikan waktu mengaku bernama U, merupakan Sekretaris Presiden Mutual Medika Galaxy Indonesia. Bahkan, agency klaimnya bernama Suharti Rimbis, ada atasannya bernama Suwardi dan di atasnya lagi Presiden Medika Galaxy, Soesna, dan di atasnya lagi pimpinan tertinggi Generali Team, Tan Tjing Hoo.



Masih banyak pertanyaan yang diajukan, Darmawan terus menambahkan kronologi pencarian tersebut. Dimana, sekitar Mei 2018 lalu, klaimnya masuk ke asuransi jiwa di asuransi tersebut dengan premi sebesar Rp 2 juta sesuai kadarnya, dan pada Desember 2018 (5 bulan kemudian), klaimnya (A) diagnosis menderita penyakit kritis, kanker.

BAKA JUGA, 3 Ribuan Ribuan Dikawatirkan Peristiwa Bersejarah TRG Dibongkar Perdana

Sehingga, berdasarkan perjanjian dalam polis asuransi itu, maka seharusnya musibah (A) mendapatkan manfaat dari perusahaan asuransi sebesar Rp 1 miliar, yaitu dari jenis asuransi yang diambil musibah, CI Add Plan sebesar Rp 1,5 miliar dan CI Plan Rp 1,5 miliar.



Kronya, pihak asuransi dibayar belum juga mencanangkan klaim disebabkan tersebut dengan berbagai alasan yang terkesan banyak alasan. "Ternyata klien kita tetap bayar (premi), maka ketika ada musibah harus tetap dibayar, kita sangat kecewa dengan ini," tutur Darmawan.

Tetapi, saat ditemui pimpinan di Generali Galaxy Team Medika belum berhasil. Dan saat pertemuan diakhir di akhir ke Pihak Unilindo.



Sign Up for DigitalOcean®

Deploy Faster & Scale Easier With an Application Server That Saves Your Team Time & Money.

Dikala hubungan melalui seluler, waktu bernama Suwardi diundang sebagai Presiden Galaxy Team Generali Medika di nomor 25-26 Blok C.C. dan menemani. "Kalaupun Baku bisa kunjungi Generali (pusat) kenapa gak bayar. Itu hubungannya antara Generali, apa dan musibah, itu hanya perantara. Poinnya dan Suharti Rimbis satu level, sama nama direktur Pak. "katanya, mengindikasikan sebagai atasan agency Suharti Rimbis.

BAKA JUGA, Aksi Dapod, Pembunuh Kasus Mili Labura Bismis, Senter Mili

Langit dibersihkan kepada Suharti Rimbis, dia membicarakan sebagai agency yang merujuk A. Ketika diaanya mengga klaim musibah telah dibayarkan dia menanggapi, "Tapi itu (A), sudah pakai pengacara dari Jakarta kan, jadi itu antara pengacara dengan pengacara Pak. "katanya singkat dan seketika memutar sandiwanya seluar (A).

Reporter: Ali Amriyul
Editor: Marwantha Tobing

Judul	3 Tahun Lebih, Perusahaan Asuransi Belum Bayarkan Klaim Nasabah
Nama Media	Analisadaily.com
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi Generali
Halaman/URL	https://analisadaily.com/berita/baca/2022/02/14/1027726/3-tahun-lebih-perusahaan-asuransi-belum-bayarkan-klaim-nasabah/
Tanggal Berita	2022-02-14
Sentimen	Negatif

3 Tahun Lebih, Perusahaan Asuransi Belum Bayarkan Klaim Nasabah

© Senin, 14 Feb 2022 20:55 WIB 330x <https://analisa.link/1027726/>



Pimpinan Law Firm DYA, Darmawan Yusuf didampingi Dodi dan Roni pada saat mendampingi anak kandung nasabah (Anik), mendatangi kantor perusahaan asuransi (AnalisaDaily/istimewa)

AnalisaDaily.com, Medan - Seorang nasabah salah satu perusahaan asuransi merasa kecewa akibat klaimnya belum juga dibayarkan meski sudah menunggu 3 tahun lebih. Berbagai upaya telah dilakukan untuk memperoleh haknya, hingga nasabah yang belakangan diketahui bernama Anik (49), mempercayakan kepada kuasa hukumnya dari Law Firm DYA-Darmawan Yusuf & Associates.

Sign Up for DigitalOcean®

Spend Less Time Maintaining Your Infrastructure and More Time Developing Your App.

DigitalOcean® [Open >](#)

Kepada sejumlah awak media, Pimpinan Law Firm DYA, Darmawan Yusuf didampingi Dodi dan Roni pada saat mendampingi anak kandung nasabah (Anik), mendatangi kantor perusahaan asuransi di Kompleks Multatuli, Blok CC, Nomor 25-28, Senin (14/2), mengatakan, "Tak habis pikir, kantor agency sebesar ini, tidak ada satupun yang bisa kami temui. Cuma diarahkan ke pusat. Jadi apa gunanya klien kami masuk melalui agency, dengan seandainya buang badan ke Generali pusat."

DigitalOcean® Cloud Hosting

Spend Less Time Maintaining Your Infrastructure and More Time Developing Your App.

DigitalOcean® [Open >](#)

"Kalau seperti itu, kita masuk asuransi langsung ke kantor pusat saja, untuk apa melalui agency kalau pimpinan agency ketika klien kami meminta bantuan pencairan klaim malah lepas tangan seperti ini."

"Jadi ketika klien kita sakit, tidak mungkin kita suruh ke kantor pusat kan, harusnya yang membantu dari pihak agency ataupun pimpinan agency-nya," tegas Darmawan.

Masih dikatakan Darmawan, berdasarkan apa yang disampaikan wanita berinisial U, merupakan Sekretaris President Multatuli Medan Galaxy kepadanya, agency kliennya, SR, ada atasannya berinisial S, dan di atasnya lagi President Medan Galaxy, S, dan di atasnya lagi pimpinan tertinggi, TTH.

Masih kepada sejumlah wartawan, Darmawan Yusuf menceritakan kronologi persolan tersebut. Sekitar Mei 2018 lalu, kliennya masuk asuransi jiwa di asuransi tersebut, dengan premi sebesar Rp 10 juta setiap bulannya, dan pada Oktober 2018 (5 bulan kemudian), kliennya (Anik) didiagnosis menderita penyakit kanker.

Sehingga, berdasarkan perjanjian dalam polis asuransi itu, maka seharusnya nasabah mendapatkan manfaat dari perusahaan asuransi sebesar Rp 3 miliar, yakni dari jenis asuransi yang diambil nasabah, Ci Add-Plan sebesar Rp 1,5 miliar dan Ci-Plan Rp 1,5 miliar.

Ironinya, pihak asuransi disebut belum juga mencairkan klaim nasabahnya tersebut, dengan berbagai alasan yang terkesan buang badan.

"Intinya klien kita tetap bayar (premi), maka ketika ada masalah harus tetap dicairkan, kita sangat keberatan dengan ini," tutup Darmawan.

© 14 Feb 2022 10:10 WIB
Kanimsu Medan Laksanakan Berbagai Tindakan Administratif Keimigrasian di Awal 2022

© 14 Feb 2022 13:08 WIB
Survei ETOS Institute: Polda Sumut Raih Rating Tertinggi Soal Kinerja

Judul	Berita Foto - PERTUMBUHAN ASET ASURANSI JIWA
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja Positif Aset Asuransi Jiwa
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-02-15
Sentimen	Positif

■ PERTUMBUHAN ASET ASURANSI JIWA



Bisnis/Suselo Jati

Petugas keamanan beraktivitas di dekat logo-logo asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Senin (14/2). Berdasarkan statistik Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait asuransi

per Desember 2021, jumlah aset industri asuransi jiwa tercatat mencapai Rp589,81 triliun atau tumbuh 8,38% dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya.

Judul	58% Responden Indonesia Alami Penurunan Pendapatan
Nama Media	Sumut Pos
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2022-02-15
Sentimen	Netral



BINCANG: Ryan Charland, Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia dan Meylindawati, Director and Chief Financial Officer Manulife Indonesia saat berbincang.

58% Responden Indonesia Alami Penurunan Pendapatan

Penelitian terbaru dari Manulife menunjukkan, dua tahun sejak merebaknya Covid-19, masyarakat Indonesia optimis bahwa akan ada akhir dari pandemi. Meski optimis, sebagian besar masyarakat Indonesia memilih fokus pada kesehatan dan perencanaan keuangan mereka.

DIANTARA masyarakat Indonesia yang menjadi bagian dari Asia Care Survey 1 Manulife yang ketiga, dua pertiga, atau 66% responden di Indonesia meyakini Covid-19 akan berakhir dalam waktu satu tahun ke depan dan lebih dari separuh, atau 59% responden berpendapat bahwa pembatasan kegiatan masyarakat akan selesai dalam kurun waktu yang sama.

Meskipun pandangan mereka termasuk yang lebih optimis, 35% responden di Indonesia menyatakan kekhawatiran tentang ekonomi lokal yang membutuhkan waktu lebih lama untuk pulih. Sebesar 58% dari mereka mengalami penurunan pendapatan, dengan satu dari sepuluh orang, atau 13% di antaranya kehilangan pekerjaan selama pandemi.

"Selain dari hasil survey yang menyebutkan tingginya atensi terhadap sisi finansial dan kesehatan, masyarakat Indonesia juga makin memegang kendali atas perencanaan keuangan mereka dan menemukan beragam cara untuk mengurangi dampak pandemi," kata Ryan Charland, Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia.

"Dan, meskipun banyak keluarga mengalami tantangan dan menghadapi ketidakpastian dari sisi keuangan, kesehatan, serta masa depan, minat yang lebih tinggi terhadap proteksi melalui asuransi dapat dikatakan sebagai salah satu cara mereka dalam menyesuaikan diri dengan situasi baru di tengah adanya COVID-19," lanjutnya.

Kebiasaan

Finansial yang Baik
Menurut hasil survei, kebiasaan perencanaan keuangan di antara responden Indonesia yaitu menyisihkan antara upaya mengatasi tantangan keuangan saat ini dengan

upaya menciptakan masa depan yang cerah. Sebanyak 57% responden mengatakan, mereka mengelola keuangan secara aktif karena pandemi. Jauh lebih tinggi dibandingkan responden yang mengikuti survei ini di semua negara Asia lain (42%).

Menariknya, 32% dari responden mengatakan mereka telah mendirikan usaha milik pribadi untuk menggantikan atau mendukung pekerjaan utama mereka. Sebanyak 37% responden di Indonesia juga mengatakan bahwa mereka memiliki tabungan yang akan bertahan lebih dari satu tahun jika diperlukan.

Untuk mengurangi risiko ekonomi yang disebabkan oleh Covid-19, 25% responden berinvestasi. Sementara 36% mengurangi pengeluaran yang tidak perlu. Pada saat yang sama, pentingnya asuransi dan perencanaan pensiun makin disadari secara luas. Terdapat 63% responden yang melihat pentingnya asuransi dan 84% memikirkan hal yang sama tentang perencanaan pensiun.

Hasil survei juga menunjukkan, sebesar 76% dari mereka berencana untuk membeli asuransi dalam 12 bulan ke depan.

Dari seluruh responden Indonesia, 60% di antaranya sudah memiliki asuransi - sebagian besar memiliki asuransi kesehatan (35%) dan asuransi jiwa (29%). Ini menunjukkan bahwa Indonesia merupakan pasar terendah yang tercakup dalam Asia Care Survey yang juga mencerminkan rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia.

"Apa yang juga ditunjukkan oleh survei ini adalah ada beragam peluang luar biasa bagi kami untuk melayani nasabah di Indonesia, terutama mengingat tingkat penetrasi asuransi yang rendah dan kesenjangan perlindungan yang tinggi di

negara ini," tambah Charland.

"Di Manulife, kami berupaya untuk memperkecil kesenjangan itu, serta membantu kehidupan nasabah untuk semakin hari semakin baik. Kami melakukannya dengan terus memberikan saran dan solusi untuk mewujudkan keamanan finansial, karena kami memberdayakan kesehatan dan kesejahteraan berkelanjutan melalui produk yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah kami," katanya.

Terkait masalah kesehatan yang menjadi perhatian utama responden di Indonesia, penyakit jantung menempati urutan pertama, sebesar 41%, diikuti oleh stroke dan kanker (masing-masing 35%), dan diabetes dengan angka yang tidak jauh berbeda sebesar 31%. Sementara itu, terkait dengan pemantauan status kesehatan, responden Indonesia paling nyaman menggunakan aplikasi kesehatan dan well-being yakni sebesar 86%, tertinggi di kawasan Asia.

Manulife Indonesia memahami dampak kecemasan finansial akibat Covid-19 dan meningkatnya kesadaran nasabah terhadap aspek kesehatan dan wellness. Oleh karenanya, sebagai bentuk komitmen kepada nasabah, Manulife telah menyediakan beragam solusi perlindungan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia.

Di antara solusi yang ditawarkan adalah asuransi tambahan yang baru saja diluncurkan melalui MISmart Insurance Solution (MIS-ION). Asuransi tambahan yang pertama, yaitu MISmart Medicare Plus (MISMP), memberikan manfaat rawat inap hingga tertanggung berusia 80 tahun. Selanjutnya, asuransi tambahan perlindungan jiwa MISmart Payor Benefit Plus (MISPPB), (rel/ram)