

Senin, 17 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Reksadana Masih Favorit Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Aset Investasi Reksadana di Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-17
Sentimen	Positif

Reksadana Masih Favorit Asuransi Jiwa

Asuransi jiwa masih takut bermain di instrumen saham

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Tahun lalu, investasi asuransi jiwa banyak berkurang di produk reksadana. Naik turunnya saham membuat asuransi jiwa banyak menghindari portofolio ini.

Secara industri, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, dana kelolaan investasi asuransi jiwa per November 2020 senilai Rp 498,85 triliun. Pencapaian tersebut masih tumbuh 6,4% secara tahunan.

Aset reksadana masih menjadi unggulan perusahaan asuransi dalam menempatkan aset investasi. Reksadana mendominasi sebesar 32,37% dengan nilai Rp 161,48 triliun. Menyusul aset saham senilai Rp 141,93 triliun dengan kontribusi 28,45%.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menyampaikan, proporsi penem-

patan aset investasi tersebut tidak akan banyak berubah. Menurutnya, penempatan investasi pada reksadana cenderung stabil meskipun ada sedikit perubahan jika berdasarkan jenis reksadananya.

Misalnya, reksadana *fixed income* diperkirakan akan terdampak oleh kesetaraan pajak bagi semua investor. "Sementara reksadana dengan strategi investasi ke luar negeri masih menunggu finalisasi dari Surat Edaran OJK tentang Paydi yang wacananya akan melarang investasi ke luar negeri," ujar Togar kepada KONTAN, akhir pekan lalu.

Lebih stabil

Ia melihat, aset investasi industri asuransi jiwa masih bisa terus tumbuh tahun ini pasca pelonggaran pembatasan terkait pandemi Covid-19. Sayangnya, ia tidak menyebutkan secara pasti proyeksi pertum-

buhan itu. "Kami berharap dan optimistis dapat lebih baik dibandingkan periode sebelumnya," imbuh Togar.

Beberapa pemain juga mengaku masih mengandalkan reksadana sebagai tempat mengolah investasi.

BNI Life, misalnya, mencatat aset reksadana juga masih menjadi unggulan untuk menempatkan aset investasinya. Aset investasi BNI Life pada reksadana sekitar 56% dari total aset. Dan, sebagian besar merupakan reksadana pendapatan tetap.

Direktur Keuangan BNI, Life Eben Eser Nainggolan mengatakan, penempatan pada reksadana pendapatan tetap karena *income* yang didapatkan relatif lebih stabil.

"Tahun ini kami menargetkan aset investasi naik sebesar 9,6% dari Rp 20,6 triliun rupiah menjadi Rp 22,6 triliun," ujar Eben.

Sementara Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila menyebutkan, BRI Life menempatkan investasinya pada aset pendapatan tetap seperti obligasi dengan porsi 70%.

Adapun total aset investasi perusahaan ini per Desember 2021 lalu mencapai Rp 14,19 triliun atau tumbuh 23% secara tahunan. Ia menambahkan, kebijakan investasi BRI Life selalu melihat perkembangan kondisi pasar.

Empat Besar Portofolio Aset Investasi Industri Asuransi Jiwa

Aset	Nov 20	Nov 21	yoy	Kontribusi
Reksadana	158,54	161,48	1,85%	32%
Saham	130,58	141,93	8,69%	28%
Surat Berharga Negara	79,54	100,64	26,53%	20%
Obligasi Korporasi	27,87	27,31	-2,01%	5%
Total Aset Investasi	486,84	498,85	2,47%	

Keterangan: Dalam Rp triliun

Sumber: OJK

Judul	Reksadana Masih Menjadi Pilihan Investasi Industri Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Aset Investasi Reksadana di Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/reksadana-masih-menjadi-pilihan-investasi-industri-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2022-01-17
Sentimen	Positif

Reksadana Masih Menjadi Pilihan Investasi Industri Asuransi Jiwa

Minggu, 16 Januari 2022 / 16:11 WIB



LUTEMAD: Papan yang menampilkan informasi industri asuransi jiwa di Kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) gho
KONTAN/Combata Ayo Wawancara/12/2021

Report: Adrianus Octaviano | Editor: Handoyo.

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Dana kelolaan investasi industri asuransi jiwa diproyeksikan bakal masih akan melanjutkan pertumbuhan di tahun ini. Adapun, aset reksadana masih menjadi pilihan pemain untuk menempatkan aset investasinya.

Secara industri, OJK mencatat dana kelolaan investasi asuransi jiwa per November 2020 tercatat senilai Rp 498,85 triliun. Capaian tersebut masih tumbuh 6,4% secara year-on-year.



Toko Online KantorIndustri/PT

Sementara itu, aset reksadana masih menjadi unggulan bagi perusahaan dalam menempatkan aset investasinya yang mendominasi 32,37% dengan nilai Rp 161,48 triliun. Disusul oleh aset saham senilai Rp 141,93 triliun dengan kontribusi 28,45%.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, Togar Pasaribu pun menyampaikan bahwa proporsi penempatan aset investasi tersebut tidak akan banyak berubah. Menurutnya, penempatan investasi pada reksadana cenderung stabil secara keseluruhan meskipun ada sedikit perubahan jika berdasarkan jenis reksadananya.

"Misal, reksadana *fixed income* diperkirakan akan terdampak oleh kestertasan pajak bagi semua investor, sementara reksadana dengan strategi investasi ke luar negeri masih menunggu finalisasi dari aturan SE OJK PAVDI yang wacananya akan melarang investasi ke luar negeri," ujar Togar kepada KONTAN, akhir pekan lalu.

Baca Juga: [Kredit Berisiko di Bank BUMN Tunas](#)

Sementara itu, Togar pun melihat aset investasi industri asuransi jiwa masih bisa terus tumbuh tahun ini akibat pelonggaran pembatasan terkait pandemi Covid-19. Sayangnya, ia tidak menyebutkan secara pasti proyeksi pertumbuhannya. "Kami berharap dan optimis dapat lebih baik dari periode sebelumnya," imbuh Togar.

Dari sisi pemain seperti BNI Life, aset reksadana juga masih menjadi unggulan untuk menempatkan aset investasinya. Aset investasi BNI Life pada reksa dana sekitar 56% dari total aset dan sebagian besar merupakan reksa dana pendapatan tetap.

Bukan tanpa alasan, Direktur Keuangan BNI Life Eben Ezer Nainggolan mengatakan bahwa penempatan pada reksadana pendapatan tetap karena *income* yang didapatkan relatif lebih stabil dibanding pada pasar saham namun masih memberikan keuntungan yang lebih baik dibanding penempatan pada pasar uang.

Adapun, Eben menjelaskan saat ini pihaknya terus melakukan pemantauan terhadap volatilitas pasar dan portofolio yang dimiliki. Mengingat, adanya varian baru Omicron ditambah normalisasi kebijakan moneter yang dilakukan oleh Bank Sentral Amerika Serikat.

"Tahun ini kami menargetkan aset investasi naik sebesar 9,6% dari Rp 20,6 triliun rupiah menjadi Rp 22,6 triliun," ujar Eben.

Baca Juga: [Salah Mengelola Investasi, Dana Publik Jadi Bancakan](#)

Sementara itu, BRI Life lebih banyak menempatkan investasinya pada aset pendapatan tetap seperti obligasi dengan porsi 70%. Adapun, total aset investasi mereka per Desember 2021 mencapai Rp 14,19 triliun atau tumbuh 23% yoy.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila bilang kalau dalam mengelola aset investasinya selalu berdasarkan kebijakan investasi perusahaan. Meskipun, tetap selalu melihat kondisi pasar yang terjadi.

"Kebijakan investasi ini juga dipantau bersama dengan Dewan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah untuk memastikan BRI Life dapat membayar klaim di masa yang akan datang dan dapat membayar klaim pada waktunya," ujar Iwan.

Judul	Aset Reksadana Masih Jadi Unggulan
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	Aset Investasi Reksadana di Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-17
Sentimen	Positif

Aset Reksadana Masih Jadi Unggulan

● Investasi Industri Asuransi Jiwa Diprediksi Naik Tahun Ini

JAKARTA, TRIBUN - Dana kelolaan investasi industri asuransi jiwa diproyeksikan bakal masih akan melanjutkan pertumbuhan di tahun ini. Adapun, aset reksadana masih menjadi pilihan pemain untuk menempatkan aset investasinya.

OJK mencatat dana kelolaan investasi asuransi jiwa per November 2020 tercatat senilai Rp 498,85 triliun. Capaian tersebut masih tumbuh 6,4 persen secara *year-on-year* (YoY).

Aset reksadana masih menjadi unggulan bagi perusahaan dalam menempatkan aset investasinya yang mendominasi 32,37 persen dengan nilai Rp 161,48 triliun. Disusul oleh aset saham senilai Rp 141,93 triliun dengan kontribusi 28,45 persen.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia Togar Pasaribu menyatakan

bahwa proporsi penempatan aset investasi tersebut tidak akan banyak berubah. Menurut Togar, penempatan investasi pada reksadana cenderung stabil secara keseluruhan meskipun ada sedikit perubahan jika berdasarkan jenis reksadananya.

"Misal, reksadana *fixed income* diperkirakan akan terdampak oleh kesetaraan pajak bagi semua investor, sementara reksadana dengan strategi investasi ke luar negeri masih menunggu finalisasi dari aturan SE OJK PAYDI yang wacananya akan melarang investasi ke luar negeri," ujar Togar kepada *Kontan.co.id*, akhir pekan lalu.

Menurut Togar, aset investasi industri asuransi jiwa masih bisa terus tumbuh tahun ini akibat pelonggaran pembatasan terkait pandemi Covid-19.

Dari sisi pemain, sepe-

ti BNI Life, aset reksadana juga masih menjadi unggulan untuk menempatkan aset investasinya. Aset investasi BNI Life pada reksadana sekitar 56 persen dari total aset dan sebagian besar merupakan reksa dana pendapatan tetap.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan mengatakan bahwa penempatan pada reksadana pendapatan tetap karena *income* yang didapatkan relatif lebih stabil dibanding pada pasar saham, namun masih memberikan keuntungan yang lebih baik dibanding penempatan pada pasar uang.

Eben mengatakan pihaknya terus melakukan pemantauan terhadap volatilitas pasar dan portofolio yang dimiliki. Mengingat, adanya varian baru Omicron ditambah normalisasi kebijakan moneter yang dilakukan oleh Bank Sentral Amerika Serikat. "Ta-

hun ini kami menargetkan aset investasi naik sebesar 9,6 persendari Rp 20,6 triliun rupiah menjadi Rp 22,6 triliun," ujar Eben.

BRI Life lebih banyak menempatkan investasinya pada aset pendapatan tetap seperti obligasi dengan porsi 70 persen. Total aset investasi BRI Life per Desember 2021 mencapai Rp 14.19 triliun atau tumbuh 23 persen YoY.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila mengatakan dalam mengelola aset investasi, BRI Life selalu berdasarkan kebijakan investasi perusahaan dan selalu melihat kondisi pasar.

"Kebijakan investasi ini juga dipantau bersama dengan Dewan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah untuk memastikan BRI Life dapat membayar klaim di masa yang akan datang dan dapat membayar klaim pada waktunya," ujar Iwan.kontan.co.id

Judul	Cerita Nasabah Unit Link, Merasa Dijerumuskan Hingga Rugi Ratusan Juta
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220114/215/1489047/cerita-nasabah-unit-link-merasa-dijerumuskan-hingga-rugi-ratusan-juta
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Negatif

Home • Finansial • Asuransi

Cerita Nasabah Unit Link, Merasa Dijerumuskan Hingga Rugi Ratusan Juta

Nuriyani (47), merupakan salah satu nasabah unit link yang merasa dijerumuskan hingga menderita rugi ratusan juta rupiah.

Donik Harlinda Melabova - Bisnis.com
14 Januari 2022 | 12:34 WIB



Unit Link: Berdasarkan data Departemen Perlindungan Konsumen OJK, pengalihan produk unit link pada periode 2022 tercatat telah mencapai 561 layanan konsumen, dari 380 pada 2018 - *simas*

Bisnis.com, JAKARTA – Sekelompok nasabah yang mengaku dirugikan dengan praktik mis-selling produk asuransi unit link dari tiga perusahaan asuransi, yaitu PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), dan PT AIA Financial (AIA), menuntut pengembalian dana secara penuh.

Puluhan nasabah pun menyambangi Kantor Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Rabu (12/1/2022), untuk meminta kejelasan terkait tuntutan mereka.

Salah seorang nasabah yang turut hadir, Nuriyani (47), merasa dijerumuskan membeli produk asuransi unit link dari AXA Mandiri lewat bank atau kanal bancassurance. Ia ber cerita bahwa pada 2016, dirinya pergi ke Bank Mandiri di Madun untuk menabungkan uang hasil kerjanya sebagai pekerja migran di Hong Kong selama 24 tahun pada tabungan deposito.

Baca Juga : Mediasi ke OJK Gagal, Nasabah Unit Link Mengadu ke Ombudsman dan DPR

Namun, dirinya justru ditawari sebuah produk tabungan investasi oleh pihak bank dengan imbal hasil menggiurkan, yang ternyata merupakan produk asuransi unit link.



"Saya ditawar katanya ini ada asuransi kayak investasi, nanti itu bayar Rp300 juta dalam jangka 5 tahun bisa Rp500 juta. Saya bayar sekali daftar Rp100 juta. Nanti bayar lagi tiap 6 bulan Rp50,5 juta," ujarnya, ketika ditemui di Kantor OJK, Gedung Soemtro Djoghadikusumo, Jakarta, Rabu (12/1/2022).

Suatu ketika ia dihubungi dan dibantu bahwa hasil investasi dari polis asuransi unit link-nya tersebut kurang maksimal dan disarankan untuk meneruskan ke produk asuransi lain agar mendapat hasil yang lebih maksimal. Nuriyani yang saat itu tengah kembali bekerja di Hong Kong, mengutus anaknya untuk mengurus polis asuransinya.

Baca Juga : Prudential, AXA Mandiri, dan AIA Beri Tanggapan soal Aduan Nasabah Unit Link

"Ternyata ternyata tahu-tahu punya saya itu, kok, ditutup tanpa sepengetahuan saya. Itu di 2018. Katanya dilanjut atas nama anak saya agar maksimal pendataannya. Itu yang bayarin tiap saya, tiap 6 bulan sekali Rp50,5 juta dan sampai sekarang sudah bayar delapan kali sekitar Rp404 juta," tuturnya.



Ia juga kaget ketika mengecek polsinya yang sudah ditutup, dananya hanya tersisa Rp62 juta, padahal ia sudah menyuntor uang sebanyak empat kali atau sekitar Rp200-an juta. Sedangkan polis yang dilanjutkan atas nama anaknya, saat ini dananya hanya tersisa kurang dari Rp200 juta.

Nuriyani pun merasa tertipu. Ia yang mengaku berlatar pendidikan rendah sama sekali tidak memiliki pengetahuan mengenai produk asuransi unit link. Pihak bank yang menawarkan produk tersebut juga tidak memberikan penjelasan secara rinci.

Baca Juga : Nasabah Unit Link Tolak Opsil Penyelesaian Prudential, AXA Mandiri, dan AIA

Oleh karena itulah, ia rela jauh-jauh datang dari Madun ke Jakarta untuk mengadu kepada OJK guna memperjuangkan kembalinya seluruh uang yang telah ia investasikan.

"Makanya ini saya ke sini supaya bisa kembali semua uang saya. Mudah-mudahan bisa kembali semua karena berapa tahun saya kerja, kok, malah kena di sini," tuturnya.

Judul	KOMBINASI EMPATI DAN DIGITALISASI
Nama Media	Fortune Indonesia
Newstrend	Kampanye #BetterSandwichGen AstraLife
Halaman/URL	10&11
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Netral

CONTENT FROM ASTRA LIFE



KOMBINASI EMPATI DAN DIGITALISASI

Pandemi membuat Astra Life semakin mengedepankan empati dan beradaptasi ketika menjalankan bisnis. Digitalisasi menjadi fokus guna menjangkau masyarakat Indonesia dengan lebih luas untuk membawa proteksi ke setiap keluarga masyarakat Indonesia.

Sejak pertama kali melayani masyarakat pada tahun 2014, Astra Life memang sudah berfokus pada layanan berbasis platform digital karena perusahaan melihat arah layanan bisnis sudah mulai mengarah pada digitalisasi. Anak usaha Grup Astra ini memang memiliki tujuan untuk menjangkau masyarakat yang lebih luas untuk membawa proteksi

pada setiap keluarga Indonesia melalui digitalisasi dengan proses yang nyaman dan mudah. "Maka dari itu, produknya (asuransi) mesti simpel. Sebab targetnya adalah masyarakat dari berbagai segmen, terutama generasi usia produktif yang sangat memerlukan proteksi. Selain itu, saat percepatan digitalisasi akibat

Covid-19 terjadi, kami sudah lebih siap, terutama dari sisi infrastruktur digitalisasi. Makanya, selama pandemi, pembelian asuransi lewat digital terus mengalami peningkatan," kata Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi.

Perempuan kelahiran Jakarta itu berpendapat, masyarakat Indonesia sudah berpengalaman dengan berbagai varian Covid-19 yang terus bermutasi hingga kini. "Karena kami (Astra Life) di industri asuransi, kami sudah mempersiapkan diri dengan berbagai risiko penyakit ini, misalnya saat harus menghadapi Varian Delta yang mewabah pertengahan tahun ini. Berdasarkan pengalaman itu, kami optimis akan siap," urai Winda ketika ditanya soal perkembangan varian Omicron di Indonesia.

"Selama pandemi ini, kita juga belajar bahwa penting dalam memiliki empati. Saat varian Delta meningkat waktu itu, kami mencarikan rumah sakit dan siaga sampai 24 jam untuk melayani berbagai kebutuhan customer," ungkapnya.

Selain itu, bekerja sama dengan Halodoc, Astra Life menghadirkan layanan telemedicine untuk memudahkan nasabah, terutama nasabah asuransi kumpulan, dalam berkonsultasi dengan dokter kapan dan di mana saja. Dengan demikian, tambah Winda, perusahaan harus bisa memfaktorkan dan menyesuaikan produk dan proposisi yang ditawarkan kepada customer dengan menyesuaikan kondisi. "Contohnya, nasabah bisa memilih produk berbasis investasi atau proteksi murni sesuai dengan kondisi keuangan dan kebutuhan proteksi nasabah," jelas Winda.

Adapun untuk mendekatkan diri dengan masyarakat Indonesia, Astra Life kerap mengadakan berbagai event online. "Kita pun lama-lama makin terbiasa dan justru cenderung lebih produktif dengan berbagai perubahan pola yang saat ini mulai serba-online," ujar Winda.

Tak hanya itu, Astra Life juga melakukan berbagai inisiatif lain, salah satunya dengan melakukan berbagai kampanye untuk mengedukasi sekaligus memasarkan produk dengan produk

3,4 JUTA
Jumlah nasabah tertanggung Astra Life per kuartal III 2021

RP6,9 TRILIUN
Total aset Astra Life hingga kuartal tiga tahun ini.

RP4 TRILIUN
Gross Written Premium (GWP) Astra Life pada kuartal tiga 2021.

digital, seperti e-commerce dan bermitra dengan perusahaan marketplace, dan Astra Life termasuk salah satu dari sedikit perusahaan asuransi jiwa yang mendapat izin OJK untuk menjual unit link dengan proses penjualan tatap muka via digital.

Masyarakat bisa mendapatkan solusi proteksi keluarga dengan lebih mudah dan cepat tanpa harus bertemu langsung secara fisik dengan tenaga pemasar Astra Life. Ini semakin memantapkan strategi digitalisasi Astra Life dalam pemasaran produk asuransi jiwa.

Astra Life pun terus gencar mensosialisasikan pentingnya memiliki asuransi, serta berusaha untuk peka terhadap berbagai isu-isu finansial yang dialami generasi milenial. Salah satunya Astra Life menginisiasi kampanye #BetterSandwichGen, 'Dimulai dari Kamu,' yang mengajak milenial untuk memiliki perencanaan keuangan yang lebih baik.

"Melalui kampanye ini, kami ingin mengajak milenial yang termasuk dalam sandwich generation untuk memulai perubahan menjadi sandwich generation yang lebih baik dengan memiliki perencanaan keuangan demi mencapai kesiapan finansial," ujar Winda

yang pada April 2020 diamanahkan menjadi Presiden Direktur Astra Life. "Dengan perencanaan keuangan yang baik, seperti memiliki asuransi, kita dapat memperbesar kekuatan untuk menanggung dan membahagiakan mereka yang kita cintai."

Performa Astra Life yang Tumbuh Signifikan

Sementara itu, Astra Life terus menunjukkan optimismenya dalam menghadapi berbagai tantangan yang ada, didukung dengan meningkatnya angka Gross Written Premium (GWP) pada kuartal tiga 2021 yang mencapai Rp4 triliun. Prestasi itu meningkat 6 kali lipat sejak Astra Life pertama kali berdiri di tahun 2014.

Jumlah nasabah tertanggung juga melesat. Jika pada 2014, Astra Life hanya memiliki 400.000an nasabah, angkanya melesat menjadi 3,4 juta nasabah per kuartal tiga 2021. Segmen mikro menjadi salah satu penunjang peningkatan tersebut. Tercatat, total aset Astra Life juga sudah mencapai Rp6,9 triliun per kuartal tiga 2021.

"Tahun ini, produk unit link masih diminati masyarakat, terutama segmen high networth. Tapi, kita melihat produk proteksi murni juga meningkat

signifikan. Di jalur distribusi online kami, lovelife.co.id naik 7x lipat dibandingkan dengan tahun sebelumnya," urai Winda. Adapun pembayaran klaim yang sudah dilakukan Astra Life hingga akhir November 2021 sekitar Rp500 miliar, terdiri atas klaim kesehatan dan kematian. Klaim kematian jadi penyumbang terbanyak dengan mencapai di atas Rp300 miliar dan sebesar 40% akibat dari COVID-19.

Pentingnya Memiliki Integritas

Berbagai pengalaman pekerjaan dijalani dengan profesional, mulai dari aktuaris dan finance, produk hingga distribusi. Pengalaman ini membuat Windawati menguasai betul seluruh-bekuk bisnis asuransi jiwa.

"Di Astra Life, saya memulai karier sebagai CFO. Pada 2020, saya diamanahkan menjadi Presiden Direktur Astra Life. Bagi saya ini bukan ambisi, tapi memang sudah passion saya untuk bersama para Life Lovers untuk membangun dan membawa Astra Life ke next level, menjadi perusahaan yang lebih baik lagi," kata alumni Universitas Nebraska-Lincoln itu.

Menurut Winda, setiap orang harus memiliki integritas. Di financial services, integrity is a must. Selain integritas, sifat humble pun harus dimiliki agar mampu menjadi pemimpin yang baik serta tidak terjadinya gap/kesenjangan antar generasi dalam suatu perusahaan.

"Membesarkan perusahaan asuransi yang berada di bawah naungan nama Astra tentu bukan beban. Kami, Astra Life, sedari awal berdiri sudah self sufficient dan punya values yang sejalan dengan values dari grup Astra. Jadi, values itu sudah ada dan tercernam dalam budaya di Astra Life," katanya.

"Dengan perencanaan keuangan yang baik, seperti memiliki asuransi, kita dapat memperbesar kekuatan untuk menanggung dan membahagiakan mereka yang kita cintai."

Windawati Tjahjadi Presiden Direktur Astra Life

Judul	Klaim Asuransi Global Meningkat Akibat Covid-19
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Netral

Klaim Asuransi Global Meningkat Akibat Covid-19

LONDON – Industri asuransi jiwa dilaporkan sangat terpukul dengan pengajuan klaim terkait Covid-19 yang mencapai US\$ 5,5 miliar dalam sembilan bulan pertama 2021. Angka ini lebih tinggi dibandingkan klaim US\$ 3,5 miliar sepanjang 2020. Padahal industri tersebut berharap pembayaran klaim akan lebih rendah menyusul peluncuran vaksin. Demikian laporan pialang asuransi Howden yang dirilis pada 4 Januari 2022.

"Kami jelas membayar lebih dari yang saya perkirakan pada awal tahun lalu," ujar anggota dewan Hannover Re Klaus Miller, yang dilansir *Reuters*, pada Kamis (13/1).

Pandemi virus corona lima tahunan – sebuah pandemi lain dalam satu dekade – ini bahkan muncul dengan varian yang lebih menular di antara skenario yang diprediksi oleh perusahaan-perusahaan asuransi jiwa setelah klaim Covid-19 melonjak lebih dari yang diharapkan pada 2021.

Peningkatan klaim tersebut, sebagian besar disebabkan oleh kemunculan varian Delta yang mana dua kali lebih menular dan lebih mungkin membuat masyarakat dirawat inap daripada jenis virus corona asli.

Disebutkan dalam laporan bahwa kenaikan klaim paling tinggi terjadi di Amerika Serikat (AS), India dan Afrika

Selatan (AfSel). Hal ini bisa dikarenakan oleh beberapa hal, yakni varian virus yang memang lebih mematikan, peningkatan kematian atau penyakit di antara kelompok yang lebih muda dan tidak divaksinasi.

Perusahaan asuransi Belanda Aegon, yang menjalankan dua pertiga dari bisnisnya di AS, mengungkapkan pengajuan klaimnya di Amerika pada kuartal III mencapai US\$ 111 juta, naik dari US\$ 31 juta di tahun sebelumnya.

Perusahaan asuransi AS MetLife dan Prudential Financial juga mengatakan telah terjadi peningkatan klaim asuransi jiwa. Sementara itu, perusahaan

asuransi Afrika Selatan (AfSel) Old Mutual menggunakan lebih banyak provisi pandemi untuk membayar klaim. Sedangkan perusahaan reasuransi Munich, Jerman, Re telah menaikkan estimasi klaim asuransi jiwa dan kesehatan Covid-19 2021 dari 400 juta euro menjadi 600 juta euro.

Sifat jangka panjang dari produk asuransi jiwa – seringkali berlangsung 20 tahun atau lebih – berarti premi belum mencakup risiko kematian atau penyakit jangka panjang akibat Covid-19, yang kemungkinan akan tetap lebih tinggi dari perkiraan sebelumnya. Persaingan di industri ini turut membatasi premi. **(sumber lain/pya)**

Judul	Life insurers adapt pandemic risk models
Nama Media	Jakarta Post
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Netral

Life insurers adapt pandemic risk models

Global COVID-19 life insurance claims amounted to \$5.5 billion in first nine months of 2021

Carolyn Cohn
and Noor Zainab Hussain

Reuters/London

A coronavirus pandemic that lasts five years, another pandemic in a decade, and ever more transmissible variants are among the scenarios life insurers are predicting after COVID-19 claims jumped more than expected in 2021.

The global life insurance industry was hit with reported claims due to COVID-19 of US\$5.5 billion in the first nine months of 2021 versus \$3.5 billion for the whole of 2020, according to insurance broker Howden in a report on Jan. 4, while the industry had expected lower payouts due to the rollout of vaccines.

"We definitely paid out more than I had anticipated at the beginning of last year," said Hannover Re board member Klaus Miller.

The increase in claims was largely down to the emergence of the Delta variant, twice as transmissible and more likely to cause hospitalization than the original

coronavirus strain.

Claims rose most in the United States, India and South Africa due to the more lethal variants and a rise in fatalities or illness among younger and unvaccinated groups.

Dutch insurer Aegon, which does two-thirds of its business in the US, said its claims in the Americas in the third quarter were \$111 million, up from \$31 million a year earlier.

US insurers MetLife and Prudential Financial also said life insurance claims rose. South Africa's Old Mutual used up more of its pandemic provisions to pay claims and reinsurer Munich Re raised its 2021 estimate of COVID-19 life and health claims to 600 million euros (\$688 million) from 400 million euros.

The long-term nature of life insurance products — often lasting 20 years or more — means premiums are not yet capturing the risk that deaths or long-term illness from COVID-19 will likely remain higher than previously estimated. Competition in the industry is

also keeping a lid on premiums.

Actuaries say rising claims will be eating into the capital that insurers set aside to ensure solvency.

In the initial "shock" period of the pandemic in 2020, the insured US population suffered 12 percent more deaths than average, according to research from life insurance trade association LIMRA shared with Reuters.

"For the insurance industry, that's not huge because we have reserves," said Marianne Purushotham, LIMRA's chief actuary.

"We're always trying to compare the new variant to the initial shock," she said.

The impact for insurers in 2020 was more muted because deaths were mainly among older people who typically do not take out life insurance.

Crystal ball-gazing

As the pandemic continues to surprise with the Omicron variant now becoming dominant, insurers, reinsurers and specialist risk-modeling firms are looking

to the future.

"We take into account the possibilities of more transmissible and less transmissible [variants]," Narges Dorratoltaj, scientist at modeling firm AIR said. "We cannot say specifically which path we are going to follow but we are trying to come up with the possible ranges to at least narrow down the possible outcomes."

AIR is factoring in periodic lockdowns around the world and is also considering factoring in more uncertainty over whether governments will continue to impose restrictions to keep transmission rates low, and over individuals' willingness to obey them, Narges said.

Risk-modeling firm RMS said its updated COVID-19 projection model allowed for variants, such as Omicron, which show elements of vaccine escape, as well as for variants which might evade vaccines.

Reinsurer Swiss Re said its pandemic model took more than 20,000 different scenarios into account. It has been updating its risk model regularly with the latest data

on testing, vaccination, infection, hospitalization and fatality rates.

What's next?

With the emergence of the even more transmissible Omicron, COVID-19 vaccine manufacturer Pfizer has said it does not expect the pandemic to subside to an endemic state globally until 2024.

AIR's model anticipates that the pandemic, caused by a virus first identified in China in December 2019, could last five years. Excess deaths could continue as the virus becomes endemic, similar to influenza which causes many deaths each year despite vaccines.

"We would expect to see some medium-term [impact on claims] of five to 10 years," LIMRA's Purushotham said.

More deaths or long-term illnesses will require insurers to set aside more reserves to pay claims, and may force them to raise premiums.

Insurance risk experts also say the opportunities for transmission between humans and animals, high levels of global travel,

increased urbanization and climate change impacts such as deforestation and disease-carrying mosquitoes mean pandemics could become more frequent.

"A new coronavirus outbreak is indeed likely in the near future — within the next 10 years," said Brice Jabot, principal modeler, life risks, at RMS, referring to the Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS) and Middle Eastern Respiratory Syndrome (MERS) outbreaks in the last two decades as early warnings. The potential for any future coronavirus outbreak to again become a pandemic would depend on its transmissibility and the strength of measures to fight it, Jabot said.

Bruno Latourrette, chief knowledge officer of reinsurer SCOR Global Life, said he did not expect the next pandemic to be as devastating as COVID-19.

"COVID is [...] the perfect storm with pre-symptomatic contagiousness, a lethality that is not too high to lead to super-strong zero tolerance measures, a waning of immunity and high transmissibility".

Judul	Gelar Aksi Damai, Ini Kronologi Lengkap WanaArtha Life Terseret Kasus Jiwasraya
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Masalah Polis WanaArtha
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/gelar-aksi-damai-ini-kronologi-lengkap-wanaartha-life-terseret-kasus-jiwasraya.html
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Negatif

Merdeka.com

Gelar Aksi Damai, Ini Kronologi Lengkap WanaArtha Life Terseret Kasus Jiwasraya

Jumat, 14 Januari 2022 11:46
Reporter: Anggun P. Dhanorang



Merdeka.com - Pemegang polis WanaArtha Life (WAL) menggelar Aksi Damai Agihema (AGI) dan penyampaian apresiasi kepada Hakim Agung MA, Majelis Hakim PH Jakut, dan Pengadilan, atas penanganan Hukum Kasasi Sita Rekening WanaArtha di kasusan Mahkamah Agung, Jakarta Pusat. Aksi ini melibatkan 29 ribu pemegang polis di seluruh Indonesia.

Ketua Harian Forum Komunikasi Agen Pengawal Asuransi (Forkepas) Afrida Siregar mengatakan, pemegang polis sudah menunggu hingga dua tahun proses hukum keterlambatan atas penyitaan aset Asuransi WanaArtha yang dilakukan oleh Kejaksaan Agung yang dilakikan dengan Tindakan Pidana Kronisi dan dugaan Tindakan Pidana Pencucian Uang (TPPU).

Penyitaan dilakukan atas perkara Asuransi Jiwasraya (Persero) di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat. Penyitaan ini kemudian, terakibat kerugian materiil dan immateriil sebanyak 29 ribu nasabah. Adapun kerugian nasabah diperkirakan mencapai Rp4,7 triliun.

"Saat ini masih dalam proses Kasasi di Mahkamah Agung Republik Indonesia dan kami masih menunggu keputusan," kata Ida kepada merdeka.com, Jakarta, ditulis Jumat (14/1).

Ida mengatakan, pemegang polis memberikan apresiasi tinggi kepada institusi negara pemegang kasidial yakni Mahkamah Agung Republik Indonesia (MA), Kejaksaan Agung Republik Indonesia (Kagupung), dan Hakim Pengadilan Negeri Jakarta Pusat (PH Jakut) yang telah melaksanakan tugas, tanggung jawab, dan amanah sesuai dengan sumpahnya melayani masyarakat pencari keadilan.

"Kami memberikan apresiasi, karena dalam hal ini kami tidak ada batannya dengan kasus Jiwasraya. Harapannya semoga rekening 29 ribu pemegang polis bisa kembali," katanya.

2 dari 3 halaman

Kronologi Lengkap Penyitaan Rekening WanaArtha Life

Pada tanggal 21 Januari 2020, Perusahaan mendapatkan informasi dari Bank CIMB Niaga, yang pada intinya menginformasikan bahwa Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memerlukan untuk melakukan pemblokiran atas Sub Rekening Efek milik Perusahaan (Rekening Efek), atas perintah Kejaksaan Agung.

"Korespondensi dengan OJK pada tanggal 23 Januari 2020 perihal berkoordinasi dengan OJK mengenai pemblokiran rekening efek milik WAL. Tanggapan dari OJK adalah menerima dan bertemu WAL untuk melakukan koordinasi tentang permasalahan," kata Ida.

Korespondensi kemudian dilanjutkan ke Kejaksaan Agung perihal pengajuan Keterangan Atas Pemblokiran Sub Rekening Efek dan Permohonan Pencabutan Perintah Pemblokiran Atas Sub Rekening Efek pada tanggal 14 Februari 2020 melalui Surat nomor surat (S4/REGO/WAL/2020) tertanggal 14 Februari 2020. Namun tidak ada tanggapan resmi dari Kejaksaan Agung.

Kemudian, pada 18 Februari OJK menyatakan bahwa beberapa rekening WAL, tidak terkait kasus Jiwasraya sehingga meminta kepada WAL untuk melakukan verifikasi pada saat tersebut.

Selanjutnya, korespondensi dilakukan kembali ke OJK terkait dengan data Sub Rekening Efek milik WAL pada tanggal 20 Februari 2020. Korespondensi ke OJK terkait dengan Data Pemegang Polis WAL, yang infocore sampai per tanggal 31 Januari 2020 pada tanggal 21 Februari 2020.

Korespondensi ke Kejaksaan Agung mengenai pengajuan permohonan pembukaan blokir rekening efek milik WAL pada 6 Maret 2020. Namun tidak ada tanggapan resmi dari Kejaksaan Agung.

Kemudian, rekening efek dan reksadana tersebut disita oleh Kejaksaan Agung pada 26 Februari 2020 berdasarkan Surat Perintah Penyitaan Direktur Penyidikan Jaks Agung Muda Tindak Pidana Khusus Kejaksaan Agung.



3 dari 3 halaman

Alasan Penyitaan Oleh Kejaksaan Agung

Berdasarkan jawaban atau etaspi Kejaksaan Agung terhadap permohonan WAL, maka alasan penyitaan dan perampasan intinya adalah sebagai berikut:

1. WAL tergabung dalam grup investor dan merupakan nominee dan counterparty yang diendalikali oleh Benny Tykosaputro dan Heru Hidayat.
2. SD WAL sangat tepat untuk dirampas karena dipergunakan sebagai alat tindak pidana untuk covering oleh Benny Tykosaputro dan Heru Hidayat dan karena sebagai alat tindak pidana.
3. Total transaksi WAL dengan Heru Hidayat dan Benny Tykosaputro adalah sebesar Rp 1.341.475.308.250, berdasarkan keterangan ahli dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) [RAT].

Judul	Manulife dan IPB Kerjasama Penyaluran Wakaf
Nama Media	Sinar Indonesia Baru
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan IPB
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Netral

Manulife dan IPB Kerjasama Penyaluran Wakaf

Jakarta (SIB)

Manulife Indonesia dan Institut Pertanian Bogor (IPB) menandatangani kerja sama terkait penyaluran wakaf secara mandiri maupun donasi dari manfaat polis asuransi jiwa syariah.

Direktur dan Chief EB & Syariah Distribution Manulife Indonesia, Karjadi Pranoto, dalam keterangan resminya, Rabu (12/1), menuturkan, kerja sama antara Manulife dan IPB bertujuan untuk menyalurkan para milenial, maupun mendorong kesadaran mereka untuk berasuransi sejak dini khususnya melalui asuransi syariah.

Adapun penandatanganan kerja sama dihadiri Direktur Kepatuhan (compliance director) Manulife Indonesia, Apriliani Siregar, Direktur dan Chief EB & Syariah Distribution Manulife Indonesia, Karjadi Pranoto, Wakil Rektor Bidang Internasionalisasi, Kerja Sama dan Hubungan Alumni, Prof Dr Ir Dodik Ridho Nurrochmat MScF Trop), Kepala BPIDS IPB Dr Jaenal Effendi.

Pranoto menuturkan nasabah Manulife yang memiliki produk asuransi jiwa syariah, Berkah Savelink dan MiSmart Insurance Solution Syariah (MISSION Syariah) dapat melakukan wakaf maupun donasi dari manfaat polis asuransi tersebut secara mandiri melalui Institut Pertanian Bogor (IPB) sesuai dengan tata cara yang telah ditentukan.

IPB telah terdaftar di Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai Nazhir yaitu pihak yang menerima harta benda wakaf dari wakif untuk dikelola dan dikembangkan sesuai dengan peruntukannya.

Lebih lanjut Pranoto mengatakan hingga saat ini, Manulife Indonesia telah melindungi lebih dari dua juta nasabah yang tersebar di wilayah Indonesia dan berkomitmen untuk senantiasa memprioritaskan nasabah terkait solusi perencanaan finansial dengan semakin hari semakin baik di masa mendatang. (Afinella)

Judul	Kejagung Selidik Dugaan Korupsi PT Taspen
Nama Media	Mercusuar
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Negatif

Kejagung Selidik Dugaan Korupsi PT Taspen



Leonard Eben Ezer Simanjuntak

JAKARTA, MERCUSUAR – Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus Kejaksaan Agung mulai menyelidiki kasus dugaan tindak pidana korupsi di PT Asuransi Jiwa Taspen periode 2017-2020.

Penyelidikan tersebut berdasarkan surat perintah penyelidikan (sprindik) perkara dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT Taspen yang diterbitkan oleh

Jampidsus Kejagung, Selasa (4/1).

"Surat Perintah Penyidikan yang ditandatangani oleh Direktur Penyidikan pada Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus Nomor: Print-01/F.2/Fd.2/01/2022 tanggal 4 Januari 2022," kata Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer Simanjuntak dalam keterangan tertulis-

nya, Rabu.

Leonard menjelaskan bahwa posisi kasus pada tanggal 17 Oktober 2017 PT Taspen AJT melakukan penempatan dana investasi sebesar Rp 150 miliar dalam bentuk kontrak pengelolaan dana (KPD) di PT Emco Asset Manajemen selaku Manajer Investasi dengan underlying berupa medium term note (MTN) PT Prioritas Raditya Multifinance

(PT PRM).

Meskipun sejak awal diketahui MTN PT Prioritas Raditya Multifinance (PT PRM) tidak mendapat peringkat (investment grade).

Dana pencairan MTN tersebut oleh PT PRM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuan MTN dalam prospectus, tetapi langsung mengalir dan didistribusikan ke grup perusahaan PT Sekar Wijaya dan beberapa pihak yang terlibat dalam penerbitan MTN PT PRM sehingga gagal bayar.

Selanjutnya, tanah jaminan dan jaminan tambahan MTN PT PRM pada akhirnya seolah-olah dijual ke PT Nusantara Alamanda Wirabhakti dan PT Bumi Mahkota Jaya.

"Penjualan tanah ini melalui skema investasi dengan cara PT Taspen Life berinvestasi pada beberapa reksa dana, kemudian dikendalikan untuk membeli saham-saham tertentu yang dananya mengalir ke kedua perusahaan tersebut untuk pembelian tanah jaminan dan jaminan tambahan," ujar Leonard.

Akibat perbuatan terse-

but, kata Leonard, diduga telah merugikan keuangan negara setidaknya sebesar Rp161,6 miliar.

Dengan diterbitkannya sprindik tersebut, lanjut dia, penyidik telah memeriksa seorang saksi terkait dengan perkara tersebut pada hari Rabu (12/1).

"Saksi yang diperiksa berinisial RS selaku Kepala Divisi Keuangan dan Investasi PT Asuransi Jiwa Taspen periode 2017-2020, diperiksa terkait dengan investasi MTN Prioritas Finance pada tahun 2017 oleh PT Taspen Life," kata Leonard.

Leonard menjelaskan bahwa pemeriksaan saksi untuk memberikan keterangan guna kepentingan penyidikan tentang suatu perkara pidana yang didengar sendiri, dilihat sendiri, dan dialami sendiri oleh saksi guna menemukan fakta hukum tentang tindak pidana korupsi yang terjadi di PT Asuransi Jiwa Taspen.

"Tentunya pemeriksaan saksi dilaksanakan dengan mengikuti secara ketat protokol kesehatan, antara lain dengan menerapkan 3M," ujar Leonard. ^{avr}

Judul	Kepala Divisi Keuangan Diperiksa
Nama Media	Tribun Timur
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Negatif

Kepala Divisi Keuangan Diperiksa

● Korupsi di PT Asuransi Jiwa Taspen Naik ke Penyidikan

JAKARTA, TRIBUN - Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus Kejaksaan Agung RI, telah menerbitkan Surat Perintah Penyidikan (Sprindik) Perkara Dugaan Tindak Pidana Korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT Asuransi Jiwa Taspen tahun 2017-2020, Selasa 4 Januari 2022.

Surat Perintah Penyidikan tersebut bernomor Print-01/F.2/Fd.2/01/2022 tanggal 4 Januari 2022. Surat itu ditandatangani oleh Direktur Penyidikan pada Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus.

"Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus secara resmi telah menerbitkan Sprindik perkara dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen," kata Kapuspenkum Kejagung RI Leonard Eben Ezer dalam keterangannya, Kamis (13/1).

Dijelaskan Leonard, kasus tersebut bermula saat PT. Asuransi Jiwa Taspen (PT. AJT) melakukan penempa-

tan dana investasi sebesar Rp150 miliar pada 17 Oktober 2017 lalu.

Dana itu ditempatkan dalam bentuk Kontrak Pengelolaan Dana (KPD) di PT. Emco Asset Managemen selaku Manager Investasi dengan underlying berupa Medium Term Note (MTN) PT. Prioritas Raditya Multifinance (PT. PRM).

"Meskipun sejak awal diketahui Medium Term Note (MTN) PT. Prioritas Raditya Multifinance (PT. PRM) tidak mendapat peringkat/investment grade," jelas Leonard.

Ia menerangkan, dana pencairan MTN tersebut oleh PT. PRM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuan MTN dalam prospectus. Melainkan, kata dia, langsung mengalir dan didistribusikan ke Group Perusahaan PT Sekar Wijaya dan beberapa pihak yang terlibat dalam penerbitan MTN PT PRM sehingga gagal bayar.

"Tanah jaminan dan jaminan tambahan MTN PT PRM pada akhirnya seolah-olah dijual ke PT Nusantara Ala-

manda Wirabhakti dan PT Bumi Mahkota Jaya dengan melalui skema investasi yakni dengan cara PT Taspen Life berinvestasi pada beberapa reksa dana. Kemudian dikendalikan untuk membeli saham-saham tertentu yang dananya mengalir ke kedua perusahaan tersebut untuk pembelian tanah jaminan dan jaminan tambahan," beber Leonard.

Akibat perbuatan itu, kata Leonard, negara diduga mengalami kerugian hingga Rp161,6 miliar.

"Bahwa akibat perbuatan tersebut, diduga telah merugikan keuangan negara setidaknya-tidaknya sebesar Rp161.629.999.568," jelas dia.

Sebagai informasi, Kejaksaan Agung juga telah mulai melakukan pemeriksaan terhadap seorang saksi yang terkait dengan perkara dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen Tahun 2017 sampai dengan 2020. ([igman/tribunnetwork/cep](#))

Judul	Korupsi Taspen Naik Ke Penyidikan
Nama Media	Tribun Batam
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Negatif

Korupsi Taspen Naik ke Penyidikan

► Kepala Divisi Keuangan Diperiksa

JAKARTA, TRIBUN - Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus Kejaksaan Agung RI, telah menerbitkan Surat Perintah Penyidikan (Sprindik) Perkara Dugaan Tindak Pidana Korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT Asuransi Jiwa Taspen tahun 2017-2020, Selasa 4 Januari 2022.

Surat Perintah Penyidikan tersebut bernomor Print-01/F.2/Fd.2/01/2022 tanggal 4 Januari 2022. Surat itu ditandatangani oleh Direktur Penyidikan pada Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus.

"Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus secara resmi telah menerbitkan Sprindik perkara dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen," kata Kapuspenkum

Kejagung RI Leonard Eben Ezer dalam keterangannya, Kamis (12/1).

Dijelaskan Leonard, kasus tersebut bermula saat PT. Asuransi Jiwa Taspen (PT. AJT) melakukan penempatan dana investasi sebesar Rp150 miliar pada 17 Oktober 2017 lalu.

Dana itu ditempatkan dalam bentuk Kontrak Pengelolaan Dana (KPD) di PT. Emco Asset Managemen selaku Manager Investasi dengan underlying berupa Medium Term Note (MTN) PT. Prioritas Raditya Multifinance (PT. PRM).

"Meskipun sejak awal diketahui Medium Term Note (MTN) PT. Prioritas Raditya Multifinance (PT. PRM) tidak mendapat peringkat/investment grade," jelas Leonard.

Ia menerangkan, dana pencairan MTN tersebut oleh

PT. PRM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuan MTN dalam prospectus. Melainkan, kata dia, langsung mengalir dan didistribusikan ke Group Perusahaan PT Sekar Wijaya dan beberapa pihak yang terlibat dalam penerbitan MTN PT PRM sehingga gagal bayar.

"Tanah jaminan dan jaminan tambahan MTN PT PRM pada akhirnya seolah-olah dijual ke PT. Nusantara Alamanda Wirabhakti dan PT. Bumi Mahkota Jaya dengan melalui skema investasi yakni dengan cara PT. Taspen Life berinvestasi pada beberapa reksa dana, kemudian dikendalikan untuk membeli saham-saham tertentu yang dananya mengalir ke kedua perusahaan tersebut untuk pembelian tanah jaminan dan jaminan tambahan," beber Leonard.

Akibat perbuatan itu,

kata Leonard, negara diduga mengalami kerugian hingga Rp161,6 miliar.

"Bahwa akibat perbuatan tersebut, diduga telah merugikan keuangan negara setidaknya-tidaknya sebesar Rp161.629.999.568," jelas dia.

Sebagai informasi, Kejaksaan Agung juga telah mulai melakukan pemeriksaan terhadap seorang saksi yang terkait dengan perkara dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di PT. Asuransi Jiwa Taspen Tahun 2017 sampai dengan 2020.

Saksi yang diperiksa yaitu RS selaku Kepala Divisi Keuangan dan Investasi PT. Asuransi Jiwa Taspen periode 2017 sampai dengan 2020. Dia diperiksa terkait investasi MTN Prioritas Finance Tahun 2017 oleh PT. Taspen Life. ([ig-man/tribunnetwork/cep](https://tribun Batam.com/tribunnetwork/cep))

Judul	Penetrasi Industri Asuransi, Pandemi Covid 19 Jadi Momentum Pertumbuhan Insurtech
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Kinerja Asuransi Insurtech
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read386772/penetrasi-industri-asuransi-pandemi-covid-19-jadi-momentum-pertumbuhan-insurtech
Tanggal Berita	2022-01-14
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

Penetrasi Industri Asuransi, Pandemi Covid 19 Jadi Momentum Pertumbuhan Insurtech

Jumat, 14 Januari 2022, 13:30 WIB



Kredit Foto: Tanayestri Dini Iena

WE Online, Jakarta - Setelah hadirnya Financial Technology (fintech) yang kini menjadi tren di dunia, kini Insurance Technology (insurtech) sedang merambah ke hal yang sama. Khususnya di Indonesia, hal ini juga diakui oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menganggap bahwa insurtech pada dasarnya mengubah industri asuransi secara radikal dan positif melalui inovasi teknologi digital.

Menurut pengamat Ekonomi, Nailul Huda, industri asuransi digital atau insurtech secara umum sedang meningkat dilihat dari kesejahteraan masyarakat. Hal ini menunjukkan karena semakin tinggi kesejahteraan masyarakat yaitu pendapatan dan pengeluaran maka makin tinggi pula kesadaran masyarakat untuk mempunyai asuransi. Baik itu asuransi jiwa maupun asuransi barang.

Baca Juga: [Insurtech Berada di Peringkat ke-6, Disinovate: Kesadaran terhadap Insurtech di Bawah 40% dan 10%](#)



"Kalau angliannya masih terbilang rendah dibanding fintech lainnya, tapi di tengah pandemi ini apalagi asuransi, tengah diminati masyarakat dimana biaya ketika sakit cukup mahal. Maka dari itu kelompok masyarakat menengah ke atas berlomba lomba untuk memiliki asuransi swasta selain dari BPJS misalnya," jelas Nailul Huda saat dihubungi tim Warta Ekonomi, Rabu (12/01).

Ditisi lain, ia juga melihat bahwa perkembangan teknologi menunjukkan adanya perubahan pola konsumsi masyarakat dimana saat ini cenderung untuk menggunakan layanan terutama ekonomi termasuk dari sisi jasa keuangan yaitu asuransi secara online.

Ditambah lagi dengan kemudahan yang diterima masyarakat dengan penetrasi internet yang cepat kemudian juga dengan layanan yang semakin banyak yang ditawarkan oleh berbagai lembaga keuangan yang akhirnya juga merambah ke insurtech.

"Nah itu yang membuat masyarakat cenderung memilih berasuransi melalui digital. Jadi kita lihat juga belakangan ini banyak platform asuransi digital yang mendapatkan beberapa pendanaan, itu artinya investor juga melihat potensi dan perkembangan yang pesat dari insurtech ini," tuturnya.

Meski begitu Nailul Huda mengakui bahwa saat ini kepemilikan asuransi di tengah masyarakat Indonesia masih terbilang cukup rendah. Namun ia melihat bahwa semakin hari terdapat kemajuan yang cukup pesat dari masyarakat untuk mencoba manfaat dari asuransi.

Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), literasi keuangan untuk sektor perasuransian di Indonesia telah meningkat dari 13,8% di tahun 2016 menjadi 19,40% di tahun 2019. Selanjutnya, inklusi keuangan sektor perasuransian menunjukkan peningkatan yaitu sebesar 1,05% dari 12,1% di tahun 2016 menjadi 13,15% di tahun 2019.



"Saat ini digitalisasi sudah menyebar luas, yang tentu dapat memudahkan masyarakat dalam memiliki asuransi," terangnya.

Investasi terbaik ialah investasi leher ke atas. Yuk, tinggikan kemampuan dan keterampilan diri Anda dengan mengikuti kelas-kelas di WE Academy. Daftar di sini.

Selengkapnya

Halaman



Judul	Manulife dan IPB Kerjasama Penyaluran Wakaf
Nama Media	Sumut Pos
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan IPB
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2022-01-15
Sentimen	Netral

Manulife dan IPB Kerjasama Penyaluran Wakaf

JAKARTA- Manulife Indonesia dan Institut Pertanian Bogor (IPB) menandatangani kerja sama terkait penyaluran wakaf secara mandiri maupun donasi dari manfaat polis asuransi jiwa syariah.

Direktur dan Chief EB & Syariah Distribution Manulife Indonesia, Karjadi Pranoto, dalam keterangan resminya, Rabu (12/1/2022), menuturkan, kerja sama antara Manulife dan IPB bertujuan untuk menasar para milenial, maupun mendorong kesadaran mereka untuk bera-suransi sejak dini khususnya melalui asuransi syariah.

Adapun penandatanganan kerja sama dihadiri oleh Direktur Kepatuhan (compliance director) Manulife Indonesia, Apriliani Siregar, Direktur dan Chief EB & Syariah Distribution Manulife Indonesia, Karjadi Pranoto, Wakil Rektor Bidang Internasionalisasi, Kerja Sama dan Hubungan Alumni, Prof Dr Ir Dodik Ridho Nurrochmat MSc F Trop), Kepala BPIDS IPB



FOTO BERSAMA: (dari kiri ke kanan) Direktur Kepatuhan (compliance director) Manulife Indonesia, Apriliani Siregar, Direktur dan Chief EB & Syariah Distribution Manulife Indonesia, Karjadi Pranoto, Wakil Rektor Bidang Internasionalisasi, Kerjasama dan Hubungan Alumni, Prof Dr Ir Dodik Ridho Nurrochmat MSc F Trop dan Kepala BPIDS IPB, Dr Jaenal Effendi.

Dr Jaenal Effendi.

Pranoto menuturkan nasabah Manulife yang memiliki produk asuransi jiwa syariah, Berkah Savelink dan MiSmart Insurance Solution Syariah (MISSION Syariah) dapat melakukan wakaf maupun donasi dari manfaat polis asuransi tersebut secara mandiri melalui Institut Pertanian Bogor (IPB) sesuai dengan tata cara yang telah ditentukan.

IPB telah terdaftar di Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebagai Nazhir yaitu pihak yang menerima harta benda wakaf dari wakif untuk dikelola dan dikembangkan sesuai dengan peruntukannya.

Pranoto mengatakan hingga saat ini, Manulife Indonesia telah melindungi lebih dari dua juta nasabah yang tersebar di wilayah Indonesia dan berkomitmen untuk senantiasa memprioritaskan nasabah terkait solusi perencanaan finansial dengan semakin hari semakin baik di masa mendatang. [rel/ram]

Judul	Salah Mengelola Investasi, Dana Publik Jadi Bancakan
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/salah-mengelola-investasi-dana-publik-jadi-bancakan
Tanggal Berita	2022-01-15
Sentimen	Negatif

BERITA EKONOMI

Salah Mengelola Investasi, Dana Publik Jadi Bancakan

Sabtu, 15 Januari 2022 | 04:10 WIB



Reporter: **Selvi Mayasari, Yuwono Triatmodjo** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Seperti tak ada habisnya, skandal demi skandal merasuki badan pengelola dana publik. Setelah digemparkan duet mega skandal Asuransi Jiwasraya dan Asabri, kini persoalan hukum datang ke PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life).

Hampir mirip dengan skandal di Jiwasraya dan Asabri, Taspen Life disebut-sebut salah dalam pengelolaan investasi. Kini, Kejaksaan Agung tengah menangani kasus ini.

Judul	PWI Santuni Keluarga Anggota yang Meninggal
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Santunan PWI Sumut
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-15
Sentimen	Netral



Analisa/istimewa

SANTUNI: Ketua PWI Sumut H Farianda Putra Sinik SE didampingi Wakil Ketua Bidang Hukum dan Advokasi Amrizal, SH, MH, Wakil Ketua Bidang Kesra M Rivai Parinduri, Bendahara Hartati disaksikannya Regional Business Director MNC Life Mei Lin didampingi Regional Sales Head Erwansyah menyerahkan santunan kepada ahli waris almarhum Kardiman Turnip dan ahli waris almarhum Togang Sitorus di kantor PWI Sumut, Jumat (14/1).

PWI Santuni Keluarga Anggota yang Meninggal

Perkeluarga Terima Rp20 Juta

Medan, (Analisa)

Persatuan Wartawan Indonesia (PWI) Sumut menyerahkan santunan masing-masing Rp20 juta kepada ahli waris dua anggota yang meninggal dunia, beberapa waktu lalu.

Simbolis penyerahan santunan ini disampaikan Ketua PWI Sumut H Farianda Putra Sinik SE didampingi Wakil Ketua Bidang Hukum dan Advokasi Amrizal, SH, MH, Wakil Ketua Bidang Kesra M Rivai Parinduri, Bendahara Hartati kepada ahli waris almarhum Kardiman Turnip yang merupakan anggota PWI Siantar-Simalungun yakni istrinya Riris Hotnida Noveli Hutabarat (52) penduduk Jalan Ahmad Yani 238 Pematangsiantar didampingi putri almarhum Riska Turnip (18) dan ahli waris almarhum Togang Sitorus yakni istrinya Betty Roida Lisnawati Siahaan (45) warga Jalan Ampera XI Kelurahan Glugur Darat II Kecamatan Medan Timur didampingi dua anaknya Daniel Antoni Pandapotan Sitorus (22) dan Jessica Laurensia Sitorus (12). Turut

menyaksikan penyerahan santunan ini Regional Business Director MNC Life Mei Lin didampingi Regional Sales Head Erwansyah.

Ketua PWI Sumut H Farianda Putra Sinik mengutarakan bantuan ini sesuai visi serta misi PWI sebagai rumah besar merupakan pelayan dan pengayom wartawan dengan memberikan santunan kepada keluarga anggota yang telah wafat.

"Hari ini PWI menyerahkan dua santunan kepada para ahli waris Kardiman Turnip dan Togang Sitorus. Dengan harapan keluarga bisa memanfaatkannya seoptimal mungkin," paparnya sembari menyampaikan keluarga Kardiman ingin memanfaatkan santunan untuk pembuatan makam yang bersangkutan.

Dikatakan Farianda yang juga Ketua SPS Sumut mudah-mudahan bantuan ini bisa membantu meringankan beban keluarga anggota yang terlebih dahulu mendahului kita semua.

"Jangan dilihat jumlahnya tetapi

bantuan ini ikhlas kami berikan dengan harapan PWI ke depannya bisa lebih maju, jaya dan berfaedah lagi sehingga meningkatkan jumlah santunan yang diberikan," paparnya sembari menyampaikan PWI juga akan membantu meringankan beban pendidikan anak bersangkutan.

Lebih lanjut dikatakannya, PWI Sumut sudah dalam pelantikan pengurus PWI periode 2021-2026 juga telah melaksanakan MoU dengan Asosiasi Perguruan Tinggi Swasta Indonesia (APTISI) di Sumut guna membantu meringankan uang perkuliahan anak anggota PWI. "Ini juga berlaku bagi anak dari anggota PWI yang sudah meninggal dunia guna dibantu," paparnya seraya menyampaikan bantuan ini merupakan realisasi dari program asuransi PWI Sumut yang bekerja sama dengan MNC Life.

Ia juga mengucapkan terima kasih kepada asuransi yang telah merealisasikan manfaat asuransi jiwa dengan cepat merealisasikan santunan bagi anggota PWI Sumut.

"Ini sejalan dengan salah satu program kerja kami saat maju sebagai calon ketua PWI Sumut," tukasnya.

Sementara itu, istri almarhum Kardiman Turnip Riris Hotnida Noveli Hutabarat dan istri almarhum Togang Sitorus Betty Roida Lisnawati Siahaan mengucapkan terima kasih kepada Ketua PWI Sumut yang peduli dengan keluarga anggota yang telah tiada. Kami berharap ke depannya PWI Sumut semakin maju dan jaya lagi ke depannya sehingga bisa membantu kesejahteraan anggota dan keluarga baik yang masih beraktivitas atau yang sudah tiada.

"Saya sangat bersyukur dengan cairnya bantuan dari PWI Sumut yang akan kami gunakan untuk membuat pusara suamiku," papar Riris sembari menyampaikan suaminya meninggal istri dan tiga anak.

Demikian juga Betty yang mengharapkan bantuan ini terus berlanjut dan berkesinambungan. "Suami saya meninggalkan sepasang anak," paparnya. (aru)

Judul	Tiga Asuransi Sudah Tawarkan Opsi Pembayaran 50% Dana
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2022-01-15
Sentimen	Negatif

KASUS UNIT LINK

Tiga Asuransi Sudah Tawarkan Opsi Pembayaran 50% Dana

JAKARTA – Opsi penyelesaian berupa pembayaran 50% dana telah ditawarkan ketiga perusahaan asuransi AIA Financial, AXA Mandiri, dan Prudential Indonesia. Namun demikian, hal itu ditolak para nasabah karena sejumlah nasabah yang mengajukan pengembalian dana pada kesempatan sebelumnya telah dibayarkan penuh.

Hari ke-4 di Jakarta, kelompok nasabah korban *unit link* menyambangi kantor perusahaan asuransi penerbit polis yakni AIA Financial, AXA Mandiri, dan Prudential Indonesia pada Jumat (14/1). Pengembalian dana penuh masih menjadi tuntutan setelah gagal meminta penyelesaian ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ombudsman RI, dan DPR RI.

Koordinator Nasional Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati menyampaikan, pihaknya masih menuntut dana dikembalikan utuh 100%, bukan sebesar 50% seperti opsi penyelesaian yang sempat ditawarkan perusahaan asuransi. Upaya terus dilakukan nasabah dengan mendatangi masing-masing kantor perusahaan asuransi penerbit polis. "Hari ini, komunitas korban asuransi mendatangi ketiga kantor pusat AIA, AXA Mandiri, dan Prudential Indonesia. Tujuannya hanya untuk menuntut pengembalian uang penuh sesuai dengan janji agen pada saat menawarkan. Mereka akan tetap bertahan di kantor sampai uang itu dikembalikan," kata Maria kepada *Investor Daily*, Jumat (14/1).

Namun demikian, Maria mengatakan, kunjungan ke masing-masing kantor perusahaan asuransi itu pun sampai saat ini tidak membuahkan hasil. Pihaknya hanya bisa bertemu dengan *customer service* (CS) yang tentu tidak bisa berbuat banyak.

Berdasarkan penuturan Maria sampai dengan pukul 19.30 WIB, para nasabah korban *unit link* yang berada di Kantor AIA terpaksa membubarkan diri. Sementara nasabah yang berada di Kantor AXA Mandiri dan Prudential Indonesia masih bertahan untuk menuntut haknya. "Kami akan tetap bertahan sampai uang kami masuk. Karena di sinilah uang kami terhisap, ditarik. Jadi kami tetap akan bertahan. Tidak ada alasan (besok) libur, atau apapun. Sebelum uang kami masuk utuh ke rekening, kami tidak akan pergi dari gedung ini," ucap Maria. (pri)

Judul	Kisah Nasabah Asal Madiun Rugi Ratusan Juta Akibat Asuransi Unit Link
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1550266/kisah-nasabah-asal-madiun-rugi-ratusan-juta-akibat-asuransi-unit-link
Tanggal Berita	2022-01-15
Sentimen	Negatif

HOME > BISNIS >

Kisah Nasabah Asal Madiun Rugi Ratusan Juta Akibat Asuransi Unit Link

Reporter: [Bisnis.com](#)

Editor: [Rr. Ariyani Yakti Widyastuti](#)

Sabtu, 15 Januari 2022 14:40 WIB

0 KOMENTAR



0 KOMENTAR

Font: Roboto

Ukuran Font

Bagikan Berita



Pekerja membersihkan logo asuransi di Kantor Asuransi Jiwa Indonesia, Jakarta, Selasa, 8 Juni 2021. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi jiwa mampu kumpulkan aset Rp 552,08 triliun pada April 2021. TEMPO/Tony Hartawan

TEMPO.CO, Jakarta - Salah satu nasabah asuransi merasa dijerumuskan saat membeli produksi asuransi **unit link** dari AXA Mandiri lewat bank atau kanal bancassurance. Perempuan bernama Nuriyani berusia 47 tahun itu menceritakan kisahnya bagaimana awalnya ia diiming-imingi produk tabungan investasi oleh pihak bank dengan imbal hasil menggiurkan.

Hal itu terjadi pada tahun 2016 silam. Nuriyani saat itu mendatangi Bank Mandiri di Madiun, Jawa Timur, untuk menabungkan uang hasil kerjanya sebagai pekerja migran di Hong Kong selama 24 tahun pada tabungan deposito.

Namun ketika itu, ia malah ditawarkan sebuah produk tabungan investasi yang belakangan diketahui adalah produk asuransi unit link.

"Saya ditawarkan, katanya ini ada asuransi kayak investasi," ujar Nuriyani ketika ditemui di kantor Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Gedung Soemitro Djohadikusumo, Jakarta, Rabu lalu, 12 Januari 2022.

Kredit Honda City bandung

BUKA

Ia mengaku masih ingat dengan tawaran petugas bank yang menyebutkan, hanya dengan menabung Rp 300 jutaan, dana itu akan berkembang menjadi Rp 500 juta dalam jangka waktu 5 tahun.

Nuriyani lalu menyetorkan dana Rp 100 juta sekali saat mendaftar ikut program tersebut. "Nanti bayar lagi tiap 6 bulan sebesar Rp 50,5 juta," katanya.

Berikutnya, suatu saat ia dihubungi dan diberitahu bahwa hasil investasi dari polis asuransi unit link-nya itu kurang maksimal. Nuriyani kemudian disarankan untuk meneruskan ke produk asuransi lain agar mendapat hasil yang lebih maksimal.

Nuriyani yang saat itu tengah kembali bekerja di Hong Kong, mengutus anaknya untuk mengurus polis asuransinya. "Terus, ternyata tahu-tahu punya saya itu, kok, ditutup tanpa sepengetahuan saya. Itu di 2018. Katanya dilanjutin atas nama anak saya agar maksimal pendapatannya," tuturnya.

Judul	Pengertian dan Manfaat Asuransi Jiwa
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Edukasi Manfaat Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20220112161448-83-745746/pengertian-dan-manfaat-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2022-01-15
Sentimen	Positif

Home > Ekonomi > Keuangan

Pengertian dan Manfaat Asuransi Jiwa

CNN Indonesia

Sabtu, 15 Jan 2022 13:31 WIB

Bagikan :

Ilustrasi. Manfaat asuransi jiwa tak dapat dirasakan secara langsung. (istockphoto/dimmyhvi)

Jakarta, CNN Indonesia -- Saat ini, banyak **asuransi jiwa** yang menawarkan berbagai manfaat perlindungan. **Premi** yang diberikan juga lebih bervariasi.

Manfaat asuransi jiwa memang tidak dapat dirasakan langsung keuntungannya. Tapi, setiap pemegang polis asuransi dipastikan sudah mendapat perlindungan yang terjamin.

Lihat Juga :
Untung Rugi Beli Asuransi Unitlink

Selain mendapat pertanggungan, jenis asuransi yang dipilih bisa disesuaikan dengan kebutuhan. Misalnya asuransi berjangka, seumur hidup, dwiguna atau *unitlink*.

Pengertian Asuransi Jiwa

Menurut AAJ (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia), asuransi jiwa adalah program perlindungan dalam bentuk risiko ekonomis atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.

Bentuk dari asuransi jiwa berupa kontrak perlindungan tertulis atau disebut polis. Di dalam polis tersebut berisi perjanjian yang disetujui antara perusahaan asuransi dan pemilik polis.

Nantinya, peserta asuransi terdaftar wajib membayar premi sesuai ketentuan secara berkala, misalnya bulanan atau tahunan.

Manfaat Asuransi Jiwa

Ilustrasi. Ada banyak manfaat asuransi jiwa yang bisa didapatkan. (istockphoto/CourtneyK)

Lantas, apa saja bentuk manfaat yang bisa didapatkan oleh setiap peserta asuransi jiwa? Berikut penjelasannya dilansir dari laman [investopedia](https://www.investopedia.com).

1. Memberi perlindungan finansial pada ahli waris

Menurut para ahli, nominal uang pertanggungan dari peserta asuransi jiwa apabila meninggal diperkirakan setara dengan 7 sampai 10 kali pendapatan tahunan Anda.

Jika memiliki polis sebesar itu, orang-orang yang bergantung pada penghasilan Anda (ahli waris) tidak perlu khawatir tentang biaya hidup mereka.

Misalnya dari polis asuransi Anda, ahli waris dapat menutupi biaya pendidikan sampai perguruan tinggi anak-anaknya.

Lihat Juga :
Beda Asuransi Pada Umumnya dengan Unitlink

2. Menutupi biaya kematian

Setiap orang yang meninggal pasti membutuhkan biaya untuk pemulsaan jenazah. Terlebih, jika orang tersebut meninggal dalam keadaan sakit atau kecelakaan.

Apabila sebelum meninggal orang itu sudah punya asuransi jiwa, maka biaya untuk proses pemakaman bisa ditanggung sehingga tidak menjadi beban keluarga yang ditinggalkan.

Perlu diingat bahwa nominal pertanggungan kematian ini dapat berbeda-beda sesuai premi yang dibayarkan dan kebijakan dari pihak perusahaan asuransi jiwa.

3. Mendapatkan pertanggungan untuk penyakit kronis

Manfaat asuransi jiwa selanjutnya yaitu bisa menutupi biaya perawatan selama menjalani pengobatan kronis.

Hal ini berlaku jika Anda didiagnosis menderita penyakit yang termasuk *terminal illness* dan diperkirakan akan hidup kurang dari 12 bulan.

Selama orang yang bersangkutan masih hidup, maka kondisi tersebut dapat memanfaatkan benefit dari asuransi jiwa untuk keperluan biaya berobat.

4. Tabungan pensiun

Ilustrasi. Salah satu manfaat asuransi jiwa adalah sebagai tabungan pensiun. (istockphoto/Thamman)

Selain untuk proteksi dari risiko kematian, asuransi jiwa bermanfaat sebagai tabungan pensiun atau hari tua.

Contohnya, produk asuransi jiwa dwiguna dan unit link dapat membantu pemilik polis dalam mengakumulasi pelipatan tabungan pensiun.

Biasanya, premi yang dibayarkan tidak sebatas untuk keperluan asuransi, melainkan bisa sekaligus investasi.

5. Bebas pajak

Jika pemilik polis asuransi jiwa meninggal dunia, maka uang pertanggungan yang diberikan kepada penerima manfaat bersifat bebas pajak.

Artinya, pembayaran asuransi jiwa tidak dianggap sebagai pendapatan untuk tujuan perpajakan.

Sementara untuk penerima manfaat tidak perlu melaporkan jumlah uang tersebut saat mereka lapor pajak tahunan.

itu-lah beberapa manfaat asuransi jiwa yang bisa Anda dapatkan untuk memberi perlindungan lebih bagi diri sendiri atau keluarga.

(avd/asr)

Judul	Bank Pacu Bisnis Bancassurance pada 2022
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Bisnis Bancassurance
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/bank-pacu-bisnis-bancassurance-pada-2022
Tanggal Berita	2022-01-16
Sentimen	Netral

Bank Pacu Bisnis Bancassurance pada 2022

Minggu, 16 Januari 2022 / 13:09 WIB



ILUSTRASI: Suasana Kantor Cabang BNI di Depok, Jawa Barat, Selasa (4/1). Bank Pacu Bisnis Bancassurance pada 2022.



Reporter: **Ferika Sari** | Editor: **Noverius Laoli**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tahun ini perbankan masih akan gencar menawarkan berbagai produk asuransi baru demi menggenjot pendapatan berbasis komisi atau *fee based income* melalui saluran bancassurance.

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk atau BNI misalnya, tahun ini berencana meluncurkan produk asuransi baru. Salah satunya produk asuransi hybrid unit link.



General Manager Divisi Wealth Management BNI, Henny Eugenia mengatakan, kehadiran produk tersebut untuk melengkapi asuransi tradisional yang menjadi salah satu produk juara dalam semua segmen nasabah BNI.

"Dengan adanya produk ini, maka nasabah akan mempunyai opsi yang lebih lengkap sesuai dengan kebutuhan, *time horizon* dan profil risiko," kata Henny, Minggu (16/1).

Baca Juga: [Bentuk Apresiasi, BNI Berikan Tabungan Kepada Ribuan Guru Honorir](#)

Di tahun 2022, BNI menargetkan pendapatan komisi dari bisnis ini bisa tumbuh dua digit dengan proporsi yang merata di semua saluran melalui peningkatan penetrasi penjualan kepada nasabah tetap BNI dan referral bisnis baik dari *in branch sales channel* maupun *in branch non-sales staff*.

Dengan strategi tersebut, BNI optimis bisnis bancassurance terangkat. Terlebih, bank pelat merah ini berhasil mencatatkan pertumbuhan komisi dari melalui saluran kantor cabang hingga 12% yoy tahun lalu.

PT Bank Central Asia Tbk atau BCA, juga akan mengembangkan sejumlah produk asuransi baru yang disesuaikan dengan segmen dan kebutuhan nasabah di tahun ini. Dengan tetap mengoptimalkan strategi produk yang sesuai kebutuhan proteksi terutama asuransi kesehatan, dilengkapi dengan program yang menarik.

Baca Juga: [Bank Negara Indonesia \(BNI\) Pacu Kontribusi Komisi dari Saluran Bancassurance](#)

Executive Vice President Secretariat & Corporate Communication BCA Hera F. Haryn, mengatakan BCA akan tetap memaksimalkan cara pemasaran yang aman dan nyaman yang dilakukan oleh pemasar asuransi lewat metode Digibuy, sebagai alternatif di masa pandemi.

[Selanjutnya >](#)

Judul	Bank Negara Indonesia (BBNI) Pacu Kontribusi Komisi dari Saluran Bancassurance
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Bisnis Bancassurance
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/bank-negara-indonesia-bbni-pacu-kontribusi-komisi-dari-saluran-bancassurance
Tanggal Berita	2022-01-16
Sentimen	Netral

Bank Negara Indonesia (BBNI) Pacu Kontribusi Komisi dari Saluran Bancassurance

Minggu, 16 Januari 2022 / 11:47 WIB



ILUSTRASI: Menara BNI Pejombongan, Jakarta Pusat. Bank Negara Indonesia (BNI) Pacu Kontribusi Komisi dari Saluran Bancassurance.

Reporter: **Ferika Sari** | Editor: **Noverius Laoli**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tahun ini perbankan masih akan gencar menawarkan berbagai produk asuransi baru demi menggenjot pendapatan berbasis komisi atau *fee based income*.

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk atau BNI misalnya, tahun ini berencana meluncurkan produk asuransi baru. Salah satunya asuransi *hybrid* unit link melalui saluran bancassurance.



General Manager Divisi Wealth Management BNI, Henry Eugenia mengatakan, kehadiran produk tersebut untuk melengkapi asuransi tradisional yang menjadi salah satu produk juara dalam semua segmen nasabah BNI.

"Dengan adanya produk ini, maka nasabah akan mempunyai opsi yang lebih lengkap sesuai dengan kebutuhan, *time horizon* dan profil risiko," kata Henry, Minggu (16/1).

Baca Juga: [Allo Bank Andalkan Kolaborasi Ekosistem Milik CT Group dan Investor Strategis](#)

Di tahun 2022, BNI menargetkan pendapatan komisi lewat penjualan produk asuransi dari kanal bancassurance bisa tumbuh *double digit* dengan proporsi yang merata di semua saluran.

Henry mengatakan, perusahaan akan meningkatkan penetrasi penjualan kepada nasabah tetap BNI melalui referral bisnis baik dari *in branch sales channel* maupun *in branch non-sales staff* untuk mencapai target tersebut.

"Sementara untuk saluran *telemarketing*, kami akan fokus melakukan *cross selling* kepada data *leads* yang sudah ditargetkan," terang Henry.

Baca Juga: [Aliran Masuk Modal Asing Rp 8,65 Triliun di Pekan Kedua Januari 2022](#)

Cross-selling adalah mendorong konsumen untuk membeli produk berbeda yang masih berhubungan dengan produk awal yang konsumen pilih.

Sementara data *leads*, adalah setiap orang yang memiliki ketertarikan terhadap produk dan layanan dan memiliki potensi besar sebagai pelanggan.

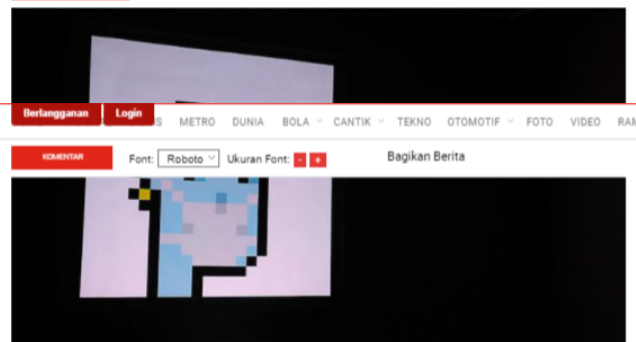
Dengan strategi tersebut, BNI optimistis bisnis bancassurance terangkat. Terlebih, bank pelat merah ini berhasil mencatatkan pertumbuhan komisi dari bisnis bancassurance. Pertumbuhan komisi melalui kantor cabang tumbuh 12% yoy di 2021.

Judul	Terkini Bisnis: Panduan Jualan NFT, Rugi Ratusan Juta karena Asuransi
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1550510/terkini-bisnis-panduan-jualan-nft-rugi-ratusan-juta-karena-asuransi/full&view=ok
Tanggal Berita	2022-01-16
Sentimen	Negatif

Terkini Bisnis: Panduan Jualan NFT, Rugi Ratusan Juta karena Asuransi

Reporter: [Tempo.co](#)
 Editor: [Ali Akhmad Noor Hidayat](#)
 Minggu, 16 Januari 2022 12:59 WIB

KOMENTAR



Karya non-fungible token (NFT), berjudul "CryptoPunk #7523", yang merupakan bagian dari 10.000 karakter unik pixel-art buatan Larva Labs pada 2017, ditampilkan di balai lelang Sotheby, New York City, 4 Juni 2021. REUTERS/Shannon Stapleton

TEMPO.CO, Jakarta -Berita terkini ekonomi dan bisnis sepanjang Ahad pagi hingga siang ini, 16 Januari 2022 dimulai dengan seniman grafis berbagi cara menjual karyanya dalam produk non-fungible token (NFT) dari nol hingga laku.

Selanjutnya salah satu [nasabah](#) asal Madiun yang merasa dijerumuskan saat membeli produk asuransi unit link dari AXA Mandiri lewat bank atau kanal bancassurance.

Kemudian informasi mengenai pemerintah akan memindahkan 7.687 pegawai negeri sipil (PNS), TNI, Polri, Badan Intelijen Negara, hingga Paspampres ke ibu kota baru di Penajam Paser Utara, Kalimantan Timur, mulai 2022 hingga 2024.

Selain itu berita tentang Badan Pengawas Tenaga Nuklir membuka [lowongan kerja](#) bagi putra-putri terbaik bangsa untuk menjadi Pegawai Pemerintah Non Pegawai Negeri (PPNPN) dengan formasi Tenaga Sub Profesional Pemrogram Perangkat Lunak. Berikut adalah ringkasan dari keempat berita tersebut:

1. Ingin Jual NFT? Desainer Ini Bocorkan Cara Memulai dari Nol sampai Laku

Sebelum nama Sultan Gustaf AL Ghazali alias Ghazali Everyday naik daun, banyak pelaku seni rupa dan visual di Indonesia yang sudah lebih dulu menjual karyanya dalam produk non-fungible token (NFT). Adam Prireza yang hobi menggambar desain visual dan animasi, adalah salah satu yang sudah duluan mencicipi cuan NFT.

Adam yang juga jurnalis Tempo ini mulai rajin menjual karyanya di [platform](#) marketplace Hicetnunc.art tiga bulan lalu. Bermodal dua koin Tezos, kini dia sudah menghimpun 102 koin setelah melakukan [minting](#) terhadap 16 karyanya.

Minting adalah upaya untuk mengubah karya digital menjadi koleksi kripto atau aset digital di blockchain. "Saya menjual karya yang biasa saya bikin. Saya tidak tahu jenisnya apa, tapi lebih ke surreal," kata Adam dalam pesan tertulis pada Jumat petang, 14 Januari 2022.

Untuk memasarkan gambarnya, Adam tak langsung fasih. Diawali mengobrol bersama rekan sehobi, ia mulai belajar cara menjual karya NFT melihat platform-platform yang sesuai dan melakukan riset-riset kecil untuk mengetahui cara memperoleh keuntungan.

Baca berita selengkapnya [di sini](#).

Judul	Berita Foto - Optimisme Industri Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-17
Sentimen	Netral

Optimisme Industri Asuransi



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Nasabah mencari informasi produk asuransi jiwa di salah satu kantor asuransi jiwa di Jakarta, Jumat (14/1). Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), kinerja industri asuransi pada tahun 2022 akan lebih baik dibandingkan tahun 2021. Pada kuartal III tahun 2021, total pendapatan industri asuransi jiwa di Indonesia ini mencapai Rp 171,4 triliun atau tumbuh 38,7% dibandingkan periode yang sama tahun 2020.

Judul	Bank memacu Bisnis Bancassurance
Nama Media	Kontan
Newstrend	Bisnis Bancassurance
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-01-17
Sentimen	Netral

■ BISNIS PERBANKAN

Bank Memacu Bisnis Bancassurance

JAKARTA. Tahun ini, perbankan masih gencar menawarkan berbagai produk asuransi baru melalui saluran *bancassurance*. Langkah ini demi menggenjot pendapatan berbasis komisi atau *fee based income*.

Bank BNI, misalnya, tahun ini berencana meluncurkan produk asuransi baru. Salah satunya asuransi hibrid unit-link.

General Manager Divisi *Wealth Management* BNI Henry Eugenia menjelaskan, kehadiran produk ini untuk melengkapi asuransi tradisional yang menjadi salah satu produk juara untuk semua segmen nasabah BNI.

"Dengan adanya produk ini, maka nasabah akan mempunyai opsi yang lebih lengkap sesuai kebutuhan, *time horizon*, dan profil risiko," kata Henry, Minggu (16/1).

Di tahun 2022, BNI menargetkan pendapatan komisi dari bisnis *bancassurance* bisa tumbuh dua digit dengan proporsi yang merata di semua saluran. Misalnya melalui peningkatan penetrasi penjualan kepada nasabah. Bisa juga melalui bisnis referral, baik dari *in branch sales channel* maupun *in branch non-sales staff*.

Dengan strategi tersebut, BNI optimistis, bisnis *bancassurance* terangkat. Bank pelat merah ini berhasil mencatatkan pertumbuhan komisi kantor cabang hingga 12% sepanjang 2021.

Bank Central Asia (BCA), juga akan mengembangkan

sejumlah produk asuransi baru yang disesuaikan dengan segmen dan kebutuhan nasabah, khususnya asuransi kesehatan.

Executive Vice President Secretariat & Corporate Communication BCA Hera F. Haryn menjelaskan, BCA akan tetap memaksimalkan pemasaran yang aman dan nyaman melalui Digibuy. Ini merupakan alternatif jalur pemasaran di masa pandemi.

BNI menargetkan pendapatan komisi dari *bancassurance* tumbuh double digit.

Bank Commonwealth juga akan meluncurkan produk-produk asuransi yang inovatif dan sesuai kebutuhan nasabah. "Kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi terutama di saat pandemi menjadi bagian penting perencanaan keuangan untuk melindungi nasabah, dan asetnya akan semakin tumbuh di tahun 2022 ini," kata *Chief of Retail & SME Business* Bank Commonwealth Ivan Jaya.

Bank Commonwealth menggandeng FWD Insurance Indonesia untuk meluncurkan FWD Treasury Armor Link. Produk ini memberikan perlindungan kesehatan jangka panjang.

Ferrika Sari



KONTAN/Cheppy A. Muchlis

Perbankan gencar menawarkan berbagai produk asuransi baru demi menggenjot pendapatan berbasis komisi (*fee based income*) melalui saluran *bancassurance*.

Judul	Sengketa Unit Link Harus Diselesaikan per Kasus
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	22
Tanggal Berita	2022-01-17
Sentimen	Negatif

Sengketa *Unit Link* Harus Diselesaikan per Kasus

JAKARTA – Sengketa mengenai produk *unit link* di tiga perusahaan asuransi jiwa perlu diselesaikan secara kasus per kasus dan bukan kolektif, sehingga permasalahan sebenarnya bisa terdeteksi dan mencapai titik temu. Oleh karena itu, perlu dilakukan mediasi ulang dengan fokus menyelesaikan permasalahan.

Oleh **Prisma Ardianto**

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo menyampaikan, mediasi yang dilakukan pada Rabu (12/1), perusahaan asuransi menyampaikan opsi penyelesaian. Namun kelompok nasabah menolak penawaran pengembalian 50%, padahal ada sejumlah nasabah lainnya dikembalikan secara penuh. “Masalahnya ada yang sudah menerima pengembalian 100%, sedangkan kelompok ini belum menerima pengembalian dana penuh. Memang ada indikasi tebang pilih, tapi kalau ditelusuri ini juga ada masalah komunikasi. Sebab, komunikasi yang dilakukan kelompok ini sangat frontal sehingga pihak asuransi lebih defensif,” kata Irvan kepada *Investor Daily*, Minggu (16/1).

Dia mengungkapkan, permasalahan komunikasi itu perlu diselesaikan melalui adanya mediasi ulang. Kelompok korban harus bisa lebih mendengarkan. Sebaliknya, perusahaan asuransi tidak ngotot hanya mengembalikan 50% karena sebelumnya ada juga nasabah yang dikembalikan penuh. “Titik temu ini tentu harus melalui mediasi. Nasabah harus bisa mendengar, dan perusahaan asuransi pun harus bisa mendengar. Mereka harus bertemu melalui proses mediasi ulang, sebelum ke proses lanjutan yaitu *external dispute resolution* yang dilakukan LAPS OJK,” jelas dia.

Menurut Irvan, gagalnya mediasi yang sempat terselenggara pada pekan lalu karena masing-masing pihak hanya menyampaikan aspirasi tanpa melihat tujuan sebenarnya, yaitu mencapai titik temu penyelesaian permasalahan. Perusahaan asuransi tidak mengakui adanya kesalahan agen, sedangkan nasabah kukuh minta pengembalian penuh tanpa bukti yang



Irvan Rahardjo

kuat kalau ada kesalahan agen dalam pemasaran produk *unit link* mereka.

Dia menjelaskan, ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) jelas menyebutkan bahwa jika agen bersalah, perusahaan asuransi harus bertanggung jawab penuh, termasuk mengganti dana nasabah. “Tapi nasabah juga harus bisa membuktikan kalau memang agen sudah melakukan perbuatan yang tidak sesuai, misalnya menyembunyikan fakta, memalsukan tanda tangan, dan sebagainya,” kata dia.

Dengan demikian, sambung Irvan, deteksi permasalahan yang ada harus dilakukan per kasus, bukan secara kolektif seperti pendekatan nasabah saat ini. Pendekatan nasabah secara kelompok akan sulit membuktikan bahwa agenlah yang melakukan kesalahan pemasaran (*misselling*). Pendekatan per kasus atau perorangan ini terbukti berhasil, tercermin dari pengembalian penuh pada beberapa nasabah sebelumnya. “Yang berhasil *refund* penuh itu *kan* diselesaikan perorangan. Kalau dilakukan secara perorangan sesuai dengan



Masalahnya ada yang sudah menerima pengembalian 100%, sedangkan kelompok ini belum menerima pengembalian dana penuh. Memang ada indikasi tebang pilih, tapi kalau ditelusuri ini juga ada masalah komunikasi.

Irvan Rahardjo
Pengamat asuransi

masing-masing kontrak polisnya dan bisa membuktikan adanya kesalahan agen, tentu perusahaan asuransi mendengar, lalu mau membayarkan penuh. Pada intinya, kelompok ini harus mundur karena permasalahan ini tidak bisa ditempuh secara kolektif,” beber Irvan.

Dia juga menilai, perusahaan asuransi mesti transparan dan membantu menelusuri agen-agen yang bermasalah untuk melakukan verifikasi. Karena kelompok nasabah yang meminta pengembalian dana penuh ini merasa bahwa agen yang menawarkan telah melanggar hukum. “Nasabah tidak bisa menerima (pengembalian 50%) itu karena mereka melihat praktik penjualan *unit link*, dalam kasus ini ada unsur *misselling* atau ada penipuan.

Dimulai dari tanda tangan, tidak adanya transparansi, dan sebagainya yang dianggap menyalahi aturan OJK maupun undang-undang (UU),” jelas Irvan.

Peran Asosiasi

Dia menambahkan, penyelesaian perlu dukungan berbagai pihak, termasuk OJK untuk kembali berkenan memfasilitasi sengketa melalui mediasi. Terlepas dari hal itu, pihak asosiasi yakni Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) harus berperan aktif menertibkan para agen bermasalah sebagai pihak yang menerbitkan sertifikasi agen. “Karena akan percuma kalau perusahaan asuransi melakukan penindakan terhadap agen bermasalah, sedangkan hal yang sama tidak dilakukan oleh asosiasi. Ini juga ditujukan untuk pembenahan secara menyeluruh. Selama ini *kan* asosiasi juga memberikan penghargaan kepada para agen berprestasi, tapi kurang terlihat kalau mereka juga melakukan hukuman atau tindakan terhadap para agen bermasalah,” tandas Irvan.

Di sisi lain, kelompok nasabah yang mengaku korban asuransi *unit link* masih mengupayakan dananya bisa dikembalikan penuh dengan bertahan di masing-masing kantor perusahaan asuransi penerbit polis mereka. Hal itu tentu tidak membuahkan hasil dan bahkan bisa menimbulkan masalah lanjutan. Apalagi kabarnya pihak perusahaan asuransi mengambil jalur hukum untuk menertibkan sikap nasabah itu. Sayangnya, permasalahan utama bukan terselesaikan tapi timbul masalah baru.

Sebelumnya, tiga perusahaan asuransi yakni AIA Financial, AXA Mandiri, dan Prudential Indonesia menyatakan sikapnya atas tuntutan nasabah. Mereka kompak menyatakan berkomitmen untuk menyelesaikan permasalahan melalui ruang diskusi untuk mencapai titik temu.