

**Rabu, 17 Maret 2021**

**1. Gerak Cepat Demi Transformasi  
Bisnis Indonesia / 17-03-2021 Hal. 18**

## 18 INVESTASI

Rabu, 17 Maret 2021 **Bisnis Indonesia**

Perusahaan asuransi mau tidak mau harus melakukan transformasi digital agar kinerja pemasaran mereka bisa terkerek selama pandemi Covid-19 belum berakhir.

Leo D. Jermiko

**P**erusahaan asuransi yang berupaya memfasilitasi produknya melalui kanal digital selama 3 tahun terakhir sebelumnya mesti gigih juri karena strategi itu dirasa kurang optimal. Baru tahun ini kinerja pemasaran mereka bisa 'nge-bur' lewat jalur internet.

Percepatan penetrasi asuransi lewat kanal digital sebenarnya sudah terlihat sejak pertengahan 2020. Studi Nielsen *Dynapick in March 2020* memaparkan sebanyak 5% konsumen telah melakukan pembelian asuransi untuk pertama kalinya karena Covid-19 dan 40% konsumen diperkirakan akan melakukan pembelian asuransi kembali dalam 12 bulan bersi-

Hasil studi Nielsen yang lain terkait dengan perubahan tren perilaku konsumen di Indonesia mengatakan 30% responden berencana untuk melakukan pembelian melalui daring lebih sering, mengikuti kebijakan tinggal di rumah untuk mencegah penyebaran Covid-19.

Peluang tersebut pun tak disia-siakan, perusahaan asuransi kesehatan berlomba memberikan produk terbaik lewat digital sebagai perlindungan dan proteksi masyarakat pada saat pandemi.

Kepada *Bisnis*, Direktur & Chief of Partnership Distribusi Officer PT Asuransi Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo bercerita panjang mengenai strategi perusahaan dalam berinovasi dalam berjalan asuransi lewat kanal digital.

dorong oleh adopsi digital yang meningkat selama pandemi. Interaksi tatap muka myasris tidak ada, semuanya dilakukan dari jarak jauh, sehingga masyarakat yang awalnya kagok menggunakan gawai untuk membeli asuransi, kini menjadi lebih.

Dalam membaca peluang itu, Allianz pun menggandeng berbagai mitra pemain bisnis digital seperti Bukalapak, Gokej, dan PasarPoli untuk lebih mendekatkan produk mereka kepada masyarakat.

"Kami percaya bahwa penggunaan teknologi digital ini akan terus meningkat di masyarakat. Alasannya, biayanya relatif lebih terjangkau," kata Rianto.

Pada waktu yang berbeda, Direktur Kepatuhan PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Rudy Kamandi mengatakan perusahaan tidak hanya dalam bertransaksi asuransi dalam bentuk transformasi di era digital, melainkan juga meningkatkan sistem layanan yang disesuaikan dengan kemajuan teknologi.

AXA Mandiri memiliki Perfect Solution dan Perfect Partner yang menawarkan sejumlah layanan seperti perubahan data pribadi dan validasi data, pembayaran digital, hingga klaim yang dilakukan secara daring tanpa harus ke kantor cabang AXA Mandiri.

"Kami melakukan transformasi digital dan itu harus dilakukan lebih cepat, efektif

dan efisien. Program-program yang tadinya untuk 2-3 tahun ke depan, kami tarik agar bisa dimanfaatkan dengan baik," ujar Budi.

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasiribu menerangkan pada era digital, perusahaan asuransi dituntut untuk beradaptasi dengan teknologi agar bisa mengedukasi masyarakat, sekaligus mengajau calon nasabah lebih luas. Beberapa asuransi jiwa keluar Axia Mandiri dan Allianz Life-juga sudah banyak yang menggunakan teknologi dalam menyongsong era asuransi digital.

"Ada beberapa perusahaan asuransi jiwa sudah menggunakan robot dan kecerdasan buatan (*artificial intelligence/ AI*) dalam bagian layanan pelanggan (*customer service*). Jadi ke depan industri ini akan beradaptasi dengan era digital," tuturnya.

### POTENSI BESAR

Bicara soal kecerdasan buatan atau AI untuk melayani para calon nasabah, Ketua Bidang Aplikasi Nasional Masyarakat Matematika Indonesia (Mastel) M. Tesar Sandikapura melihat potensi yang sangat besar bagi kemajuan perusahaan asuransi kesehatan jika dan lain

Teknologi ini dapat melihat, mendengar, meresapi seluruh informasi, dan menjadikan informasi tersebut sebagai pembelajaran. Alhasil, nantinya jika teknologi ini sudah berkembang di industri asuransi, interaksi perusahaan asuransi dengan calon nasabah dapat lebih intens.

“Kami percaya bahwa penggunaan teknologi digital ini akan terus meningkat di masyarakat. Alasannya, biayanya relatif lebih terjangkau.

kan dapat memperoleh data yang akurat, untuk menyusun strategi bisnis. Tesar menjelaskan dengan melibatkan teknologi AI sejak dini, kemampuan teknologi ini untuk berkembang akan makin cepat.

AI akan menyedot data-data yang berasal dari hasil pengalaman AI berinteraksi dengan nasabah atau calon nasabah, serta perilaku penggunaan internet dan sosial media oleh masyarakat luas.

Parameter yang paling sederhana untuk memahami kerja teknologi ini salah satunya adalah munculnya iklan secara tiba-tiba di tampilan rumah (*home*) saat kita membuka sebuah aplikasi media sosial, walaupun kita tidak pernah melakukan pencarian nama produk tersebut.

buatan yang sesungguhnya, karena *the real* kecerdasan buatan belajar sendiri, menganalisis sendiri, dan menjadi cerdas seperti manusia." kata Tjasa.

Dia berpendapat teknologi kecerdasan buatan yang diterapkan oleh perusahaan asuransi saat ini merupakan teknologi dasar karena calon nasabah masih perlu memasukkan data secara manual dengan mengetik atau menyebut data yang diminta.

Sementara itu, Ketua Bidang Network dan Infrastruktur Indonesia Digital Empowerment Community (IDIEC) Ariyanto A. Setyawan menyatakan implementasi AI membutuhkan dukungan data berkualitas agar tidak bias.

Data berkualitas dapat diperoleh dengan kolaborasi dengan institusi yang terkait, seperti BPJS Kesehatan untuk asuransi kesehatan, atau membangun zona netral data dengan sejumlah pemangku kepentingan.

Zona Netral itu adalah sebuah fasilitas di infrastruktur *big data*, yang dikhususkan untuk mengolah data dari berbagai entitas terpisah secara aman dan anonim, sehingga menghasilkan data baru yang lebih

Dengan metode ini, maka transformasi digital di perusahaan asuransi tidak hanya sebatas mengalihkan layanan dari luring ke daring. Perusahaan asuransi kesehatan dapat mengembangkan inovasi bisnis yang jauh lebih baik pada era transformasi digital.



**Nelayan menunjukkan** layar layanan asuransi Axa mandiri saat melakukan bongkar muat ikan di

Pelabuhan Muara Baru, Jakarta

Pekerja membersihkan tempat tidur pasien di Rumah Sakit Siloam Cito, di Surabaya. Jawa Timur

## 2. Digitalisasi Asuransi, Ketidaksetaraan Regulasi Masih Membayangi [Bisnis.com](#) / 16-03-2021

### Digitalisasi Asuransi, Ketidaksetaraan Regulasi Masih Membayangi

Digitalisasi asuransi dinilai masih dapat lebih dioptimalkan, salah satunya terkait penjualan produk unit-linked melalui sarana digital.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com  
16 Maret 2021 | 01:05 WIB



Unit Linked - Ilustrasi

**Bisnis.com**, JAKARTA — Kebijakan digitalisasi bagi industri asuransi dinilai belum sejajar dengan kebijakan lain di sektor jasa keuangan, seperti pasar modal dan perbankan.

Digitalisasi asuransi dinilai masih dapat lebih dioptimalkan, salah satunya terkait penjualan produk unit-linked melalui sarana digital.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menjelaskan bahwa pihaknya terus mengupayakan penerapan secara permanen terkait penjualan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit-linked melalui sarana digital.

Seperti diketahui, sejak Mei 2020 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan relaksasi bagi perusahaan asuransi jiwa untuk bisa menjual unit-linked secara digital. Namun, kebijakan itu hanya berlaku selama masa kedaruratan pandemi Covid-19.

Togar menilai bahwa kebijakan itu harus diterapkan secara permanen, bukan hanya saat pandemi Covid-19. Menurutnya terdapat dua alasan utama penerapan secara permanen harus dilakukan, yakni sebagai implementasi digitalisasi dan dapat mendorong kinerja industri.

"Ketua OJK sendiri bicara industri keuangan sudah digital, di industri keuangan ini apalagi yang enggak digital, semua sudah. Kenapa terkait unit-linked harus [ada pembatasan] tertentu?" ujar Togar kepada Bisnis, Senin (15/3/2021).

Dia mencontohkan praktik di pasar modal, yakni seluruh proses pembuatan rekening, jual beli saham, hingga pencairan dana dapat dilakukan sepenuhnya secara digital. Begitu pun di perbankan, digitalisasi semakin gencar termasuk dengan adanya pengembangan bank digital.

Togar pun menilai bahwa jika industri asuransi jiwa masih menghadapi pembatasan dalam digitalisasi, terdapat kemungkinan asuransi semakin tertinggal. Hal itu menjadi kekhawatirannya karena penetrasi asuransi di Indonesia rendah dan tergolong stagnan.

"Harusnya tidak ada perbedaan, seharusnya semua same level playing field," ujarnya.

Dia menilai bahwa pembatasan dalam digitalisasi bukan merupakan langkah yang tepat. Otoritas bersama industri justru harus bahu membahu melakukan edukasi yang gencar, agar literasi asuransi semakin meningkat.

Tingginya literasi itu akan memengaruhi pemahaman masyarakat terkait manfaat dan risiko layanan jasa keuangan, termasuk asuransi. Dengan pemahaman yang baik, digitalisasi seluruh proses bisnis pun akan memberikan manfaat lebih besar dan lebih bermakna.

"Kalau logikanya saya beli saham lewat apps di harga pucuk lalu turun, saya mau protes sama siapa? Kan saya yang bertanggung jawab [atas keputusan itu]. Asuransi jangan dibatasi, justru perkuat edukasi seperti yang BEI lakukan dengan membuat bursa corner di kampus-kampus," ujar Togar.

Editor : Muhammad Khadafi

3. **AVA iFamily Protection Diluncurkan di PermataMobile X Dengan Fitur Premi Kembali 100 Persen**  
[Tribunnews.com](https://tribunnews.com) / 16-03-2021

## AVA iFamily Protection Diluncurkan di PermataMobile X Dengan Fitur Premi Kembali 100 Persen

Selasa, 16 Maret 2021 17:42



Tampilan screenshot acara peluncuran produk e-bancassurance terbaru bernama 'AVA iFamily Protection' di PermataMobile X.

Laporan Wartawan Tribun Bali, Karsiani Putri

TRIBUN-BALI.COM, DENPASAR - Pandemi COVID-19 secara tidak langsung telah menjadi katalis dalam meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai kesehatan dan pengaturan finansial, termasuk pentingnya asuransi untuk memitigasi risiko-risiko kesehatan untuk diri sendiri dan keluarga.

Kondisi ini dibuktikan oleh survei lembaga riset Nielsen yang mengungkapkan kesadaran masyarakat untuk memiliki produk asuransi jiwa di kota-kota besar di Indonesia dan belakangan ini meningkat hingga 24 persen, dari sebelumnya hanya single digit.

Menurut data yang dikeluarkan AAJI pada Maret 2021, jumlah pendapatan premi asuransi jiwa pada kuartal III dan kuartal IV 2020 meningkat sebesar 81,7 persen dari Rp 50,56 Triliun menjadi Rp 91,86 Triliun dan optimis akan terus meningkat.

Fakta lainnya adalah angka pembayaran klaim terkait kesehatan juga meningkat, yaitu Rp 5,22 Triliun di Q2 2020 menjadi Rp 9,88 Triliun di Q4 2020.

Astra Life dan PermataBank sendiri telah bermitra dengan baik lebih dari enam tahun melalui bentuk kerjasama Bancassurance.

Dan pada Selasa 16 Maret 2021, PermataBank dan Astra Life resmi meluncurkan produk e-bancassurance terbaru bernama 'AVA iFamily Protection' di PermataMobile X.

AVA iFamily Protection di PermataMobile X diluncurkan melalui virtual press conference dengan menghadirkan narasumber Ancilla Lily selaku Head of Bancassurance & Direct Business Astra Life, Ursula Sista Pravesthi selaku Head of Wealth Management Retail Liabilities Products & Customer Segment PermataBank, dan Alain Tandi selaku Head of Wealth Management Product PermataBank.

Produk ini sendiri merupakan asuransi kesehatan untuk keluarga Indonesia yang sangat mudah diakses, memiliki proses pengajuan yang praktis, pilihan manfaat asuransi beragam, premi terjangkau hingga fitur polis asuransi elektronik atau e-polis dan tersedia bagi seluruh nasabah PermataBank melalui PermataMobile X.

Head of Bancassurance & Direct Business Astra Life, Ancilla Lily dalam kesempatan tersebut menyampaikan bahwa pihaknya fokus dalam meningkatkan layanan digital Astra Life untuk kemudahan nasabah.

| MASA BAKTI BPA AJB BUMIPUTERA 1912 |

# PANITIA BARU MENUNGGU RESTU

Bisnis, JAKARTA — Sebanyak 15 orang ditetapkan sebagai anggota panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota Asuransi Jiwa Bersama atau AJB Bumiputera 1912. Mereka yang terpilih nantinya harus mendapat persetujuan dari direksi dan otoritas.

Wibi P. Pratama  
redaksi@bisnis.com

Pemilihan 15 nama sebagai anggota panitia pemilihan badan Perwakilan Anggota (BPA) AJB Bumiputera 1912 disepakati dalam pertemuan oleh sejumlah pihak yang terdiri dari manajemen Bumiputera dengan serikat pekerja Bumiputera, agen, hingga perwakilan pemegang polis.

Adapun, pertemuan tersebut difasilitasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Pembentukan panitia pemilihan BPA diperlukan mengingat masa tugas BPA berakhir sejak 26 Desember 2020.

Dalam risalah dokumen yang diperoleh, nama-nama baru yang disepakati oleh pihak-pihak yang hadir dalam pertemuan harus ditetapkan oleh direksi Bumiputera. Selanjutnya, direksi harus mendapatkan penetapan pengadilan terkait dengan susunan panitia dan tata cara pemilihan anggota BPA.

"Selanjutnya, para pihak menyepakati akan menyebarluaskan hasil keputusan yang dihasilkan dalam pertemuan ini pada seluruh pemegang polis atau masyarakat dengan menggunakan jaringan atau sarana yang dimiliki oleh masing-masing pihak," tertulis dalam dokumen risalah pertemuan yang diperoleh *Bisnis*, Selasa (16/3).

Jika mengacu ke pengelolaan AJB Bumiputera, panitia pemilihan setidaknya harus menetapkan 11 orang anggota BPA yang mewakili 11 wilayah.

Seorang sumber yang mengetahui pertemuan itu memastikan sebanyak 15 nama panitia terpilih untuk pemilihan BPA tidak berubah.

"Sudah tidak berubah, namun pastinya ada penambahan panitia teknis yang akan disusun oleh direksi," kata sumber itu.

Deputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) II OJK M. Ihsanuddin mengatakan bahwa lembaga itu memfasilitasi pertemuan antara manajemen Bumiputera dengan serikat pekerja Bumiputera, agen,

hingga perwakilan pemegang polis. Pertemuan berlangsung di Kantor OJK, Wisma Mulia 2, Jakarta.

Ihsanuddin yang memimpin pertemuan itu menjelaskan bahwa OJK menjadi fasilitator karena manajemen belum dapat melaksanakan pertemuan serupa. Padahal, OJK telah memerintahkan manajemen Bumiputera untuk menjalin dialog dengan pihak-pihak terkait guna membahas permasalahan di perseroan.

"Pertemuan ini diharapkan bisa menjadi forum musyawarah antara manajemen, Serikat Pekerja [SP NIBA] dan berbagai kelompok/perkumpulan pemegang polis yang merupakan pemilik dari AJB Bumiputera yang selama ini sulit untuk dipertemukan," ujar Ihsanuddin pada Selasa (16/3).

Upaya pertemuan untuk membahas pembentukan panitia pemilihan BPA, implementasi Pasal 38 Anggaran Dasar Bumiputera, mekanisme penyampaian informasi kondisi Bumiputera kepada para pemegang polis, dan hal-hal lain yang dipandang penting untuk menentukan masa depan Bumiputera.

Ihsanuddin menjelaskan bahwa berdasarkan koordinasi dengan Kementerian Hukum dan HAM telah disampaikan melalui surat OJK No.S-34/NB.23/2020 tanggal 28 Desember 2020, masa tugas BPA telah berakhir sejak 26 Desember 2020.

Kondisi tersebut membuat Bumiputera harus segera membentuk panitia pemilihan anggota BPA, sehingga pembentukan panitia pun disepakati dalam pertemuan tersebut.

"Panitia pemilihan anggota BPA berjumlah 15 orang terdiri dari unsur pemegang polis, asosiasi agen, dan serikat pekerja. Pemilihan akan memilih 11 anggota BPA baru dari 11 daerah pemilihan sesuai anggaran dasar AJBB dan akan dilakukan melalui e-voting," ujar Ihsanuddin.

Pertemuan itu turut dihadiri oleh Deputi Komisiner Humas dan Logistik OJK Anto Prabowo, Deputi Komisiner Hukum dan Penyidikan OJK Rizal Ramadhani, dan Staf Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Horas Tarihoro.

Adapun, manajemen Bumiputera yang hadir adalah Direktur SDM Dena Chaerudin, Komisaris Independen Zaenal Abidin, dan Komisaris Independen Erwin T. Setiawan. Namun, Zaenal dan Erwin meninggalkan pertemuan tanpa pemberitahuan.

Perwakilan pemegang polis Bumiputera yang hadir di antaranya adalah Yayat Supriyatna, Jaka Irwanto, dan Fien Mangiri. Adapun, Serikat Pekerja Bumiputera diwakili oleh Rizky Yudha Pratama dan Asosiasi Agen Bumiputera diwakili oleh Islandri.

Semua pihak menyepakati pembentukan panitia pemilihan BPA sesuai dengan Anggaran Dasar Bumiputera.

Mereka sepakat mengusulkan nama-nama perwakilan kepada direksi Bumiputera sebagai panitia pemilihan anggota BPA baru.

Serikat pekerja, agen, dan perwakilan pemegang polis Asuransi Jiwa Bersama atau AJB Bumiputera 1912 telah menyepakati pembentukan panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota atau BPA. Susunan panitia itu pun mendapat restu dari OJK.

Berdasarkan informasi yang diperoleh *Bisnis*, panitia pemilihan anggota BPA itu terdiri dari perwakilan berbagai pihak yang terkait dengan Bumiputera, yakni Serikat Pekerja Niaga, Bank, Jasa, dan Asuransi (SP NIBA) Bumiputera; agen Bumiputera; serta perwakilan tiga kelompok pemegang polis perseroan.

Pihak-pihak itu terlibat dalam pemilihan anggota BPA karena Bumiputera merupakan perusahaan asuransi berbentuk usaha bersama. Artinya, seluruh pemegang polis merupakan pemegang saham di perusahaan dan memiliki hak untuk menentukan arah perseroan.

BPA sendiri merupakan perwakilan pemegang polis dari berbagai wilayah yang memiliki tugas pengawasan dan penyampaian aspirasi. Oleh karena itu, keberadaan BPA dinilai penting sehingga harus sesuai dengan peraturan yang berlaku.

## PERSOALAN BARU

Mantan Komisaris Independen Bumiputera Irvan Rahardjo menilai bahwa pembentukan panitia pemilihan BPA itu berpotensi

“**Jangan sampai menimbulkan masalah baru dengan mengakui sekelompok orang yang mengatasnamakan pemegang polis tanpa dasar hukum.**”

si menimbulkan persoalan baru karena aspek legalitasnya yang dapat dipertanyakan. Hal tersebut karena panitia terpilih terdiri dari kelompok-kelompok pemegang polis.

Menurutnya, Anggaran Dasar (AD) Bumiputera tidak mengenal adanya himpunan atau perkumpulan pemegang polis. Para nasabah itu hanya dapat berkumpul dan menyampaikan suara melalui BPA, sebagai perwakilan resmi yang diatur dalam AD maupun Peraturan Pemerintah (PP) 87/2019. "Bagaimana secara formalitas *de jure*-nya? Itu [panitia terpilih] karena orang-orang yang aktif [bersuara soal Bumiputera], apakah bisa dinyatakan mewakili seluruh pemegang polis? Jangan sampai menimbulkan masalah baru dengan mengakui sekelompok orang yang mengatasnamakan pemegang polis tanpa dasar hukum," ujar Irvan kepada *Bisnis*, Selasa (16/3).

Dia menilai bahwa seolah-olah terdapat kekuatan yang mencoba menekan OJK untuk meloloskan pemilihan BPA dengan segera. Hal

tersebut tak lepas dari absennya manajemen Bumiputera dalam menjalankan tanggung jawab pembentukan panitia pemilihan.

Menurut Irvan, dalam kondisi saat ini semestinya pembentukan panitia pemilihan anggota BPA dilakukan oleh direksi atau dewan komisaris, sesuai ketentuan AD. Jika itu tidak memungkinkan, OJK harus menunjukkan ketegasannya dengan membentuk panitia tersebut sesuai kaidah hukum.

"Kalau tidak ada direksi harusnya yang memilih adalah otoritas, bukan pemegang polis, dan kalau mau lebih tegas lagi kan OJK sebetulnya bisa membentuk lagi pengelola statuter. Jangan sampai jadi blunder baru karena OJK hanya semata-mata menyediakan 'tempat' dan tidak menggunakan otoritasnya," ujar Irvan.

Dia menilai bahwa OJK sebaiknya meminta pendapat hukum kepada Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (HAM) terkait mekanisme pembentukan panitia pemilihan anggota BPA, berkaitan dengan habisnya masa jabatan BPA pada 26 Desember 2020.

Pendapat hukum dari pemerintah itu penting agar panitia terpilih sesuai dengan kaidah hukum, sehingga keputusan dari panitia dan proses pemilihannya pun dapat dipertanggungjawabkan secara hukum.

"Sekarang, tanpa pendapat hukum, kalau saya datang bersama 10 pemegang polis dan minta itu [susunan panitia yang ada] dibatalkan bagaimana? Kalau saya menantang dengan anggota lebih banyak dari yang tadi [kelompok pemegang polis yang ada] kan membentuk kerumitan, tapi tidak jelas aspek hukumnya," ujar Irvan. ■



## Daftar Panitia BPA AJB Bumiputera 1912

Sejumlah nama ditetapkan sebagai anggota panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJB Bumiputera 1912. Nama-nama itu nantinya akan memilih anggota BPA. Berikut nama-namanya yang diperoleh:

### Unsur Pemegang Polis (Perkumpulan Pemegang Polis Bumiputera Indonesia):

- Yayat Supriyatna
- Erwinsyah Nasution
- Jefry Rasyid

### Unsur Pemegang Polis (Nasabah Korban Gagal Bayar Bumiputera):

- Fien Mangiri
- Rudhi Mukhtar
- Syakur M. Usman

### Unsur Pemegang Polis (Perhimpunan Pemegang Polis Bumiputera/Pempol Bumi):

- Jaka Irwanto
- Supri
- Warsiti

### Unsur Agen Bumiputera:

- Islandri
- Alex Kurniawan
- Ihsan Suraji

Sumber: Risalah pertemuan; disalah  
BISNIS/SINTA NOVIZAH

### Unsur Serikat Pekerja (SP NIBA):

- Rizky Yudha Pratama
- Panser Karo Karo
- F. Ghulam Naja

# Kejaksaan Agung Ajukan Kasasi Kasus Jiwasraya

Oleh Imam Suhartadi

► JAKARTA – Tim jaksa penuntut umum (JPU) Jampidsus Kejaksaan Agung mengajukan kasasi atas putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta dalam perkara tindak pidana korupsi di PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Pengajuan kasasi tersebut berlaku untuk semua terdakwa, meski Pengadilan Tinggi DKI Jakarta mengurangi masa hukuman penjara dan menjatuhkan denda terhadap empat dari enam terdakwa serta menguatkan vonis penjara seumur hidup terhadap dua terdakwa lainnya.

"Kasasi untuk semua terdakwa tidak bisa dipisah, tapi pasalnya beda-beda," kata Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus (Jampidsus) Kejaksaan Agung Ali Mukartono saat dikonfirmasi di Jakarta, Selasa (16/3).

Keenam terdakwa tersebut, Hendrisman Rahim, Hary Prasetyo, Heru Hidayat, Syahmirwan, Joko Hartono, dan Benny Tjokrosaputro.

"Karena ada denda yang gak dijatuhkan, misalnya itu di undang-undang korupsi itu kan pidana badan sama denda kan pake frase 'dan' jadi harus keduanya dijatuhkan," kata Ali.

Selain itu, lanjut Ali, ada barang bukti yang dituntut punya negara untuk dikembalikan atau tidak masih kurang pas waktunya bagi JPU.

Menurut Ali, upaya kasasi untuk mengembalikan putusan sesuai tuntutan jaksa tidak hanya

soal pidana badan, juga pidana denda, termasuk pengembalian barang bukti sebagai rampasan untuk negara.

"Barang bukti yang tidak sesuai dengan tuntutan adanya, denda yang enggak dipenuhi oleh hakim kan begitu kira-kira itu materinya (gugatan-red)," kata Ali.

Terkait banding terdakwa Benny Tjokrosaputro dan Heru Hidayat yang tetap diputus seumur hidup, juga diajukan kasasi oleh JPU, hal ini, kata Ali, karena ada barang bukti yang harus dikembalikan.

Barang bukti tersebut berupa aset milik terdakwa dalam bentuk tanah yang harusnya dikembalikan untuk negara.

"Aset tanah, dalam putusan itu dikembalikan atau dikasih ke pihak ketiga, lamanya *enggatau* lupa saya, padahal kita tuntutan tentu dikembalikan ke negara," ujar Ali.

Ali menambahkan, jika kasasi tidak diajukan maka akan mempengaruhi jumlah pengembalian untuk negara dari dua terdakwa tersebut.

Sedangkan kasasi untuk terdakwa Joko Hartono yang juga dituntut seumur hidup, diajukan terkait pidana badan. Dan untuk

terdakwa Syahwirman yang divonis seumur hidup tetapi dituntut 18 tahun, kasasi diajukan terkait barang bukti yang harus dikembalikan kepada negara.

"Pokoknya yang kita tidak ada yang barang bukti kita kembalikan kita rampas untuk negara, nah di putusan itu dikembalikan, itu yang sejak di putusan pengadilan negeri seperti itu kita banding untuk Syahmirwan itu, nah kemudian kalau pengadilan tingginya masih seperti itu ya kita kasasi, itu mengurangi hak negara," ujar Ali.

Sementara itu, Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer Simanjuntak menyebutkan upaya hukum kasasi yang dilakukan JPU sebagaimana tertuang dalam Akta Permohonan Kasasi sebagai berikut Akta Permohonan Kasasi Nomor 8/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Hendrisman Rahim.

■ Akta Permohonan Kasasi Nomor 9/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Hary Prasetyo.

■ Akta Permohonan Kasasi Nomor 10/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Heru Hidayat.

■ Akta Permohonan Kasasi Nomor 11/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Syahwirman.

■ Akta Permohonan Kasasi Nomor 12/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Joko Hartono Tirta.

■ Selanjutnya, Akta Permohonan Kasasi Nomor 13/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Benny Tjokrosaputro.

## Putusan PT DKI Jakarta

Pengadilan Tinggi (PT) Jakarta memangkas vonis Direktur Keuangan Jiwasraya periode Januari 2013-2018 Hary Prasetyo dari tadinya penjara seumur hidup menjadi 20 tahun.

Putusan banding tersebut dibuat oleh majelis hakim Haryono selaku ketua majelis didampingi Sri Andini, Mohammad Lutfi, Reny Halida Ilham Malik, dan Lafat Akbar masing-masing sebagai anggota pada 24 Februari 2021.

Selain Hary, hukuman pidana penjara terhadap Joko Hartono Tirta selaku Direktur PT Maxima Integra serta Syahwirman, Kepala Divisi Investasi dan Keuangan Jiwasraya, juga turut dikurangi menjadi 18 tahun ditambah denda Rp 1 miliar subsider 4 bulan kurungan.

Sedangkan Benny Tjokrosaputro dan Heru Hidayat tetap divonis seumur hidup termasuk wajib membayar uang pengganti sebesar Rp 6,078 triliun (Benny) dan Rp10,73 triliun (Heru).

Dalam perkara ini seluruh terdakwa, Direktur Keuangan Jiwasraya periode Januari 2013-2018 Hary Prasetyo, Direktur Utama PT Asuransi Jiwasraya (Persero) 2008-2018 Hendrisman Rahim, Kepala Divisi Investasi dan Keuangan Jiwasraya 2008-2014 Syahmirwan, Direktur Utama PT Hanson International Tbk Benny Tjokrosaputro, Komisaris Utama PT Trada Alam Minera Tbk Heru Hidayat dan Direktur PT Maxima Integra Joko Hartono Tirta melakukan berbagai perbuatan yang mengakibatkan kerugian negara hingga Rp16,807 triliun dalam pengelolaan dana PT Asuransi Jiwasraya. (b1)

## Astra Life Bayar Klaim Terkait Covid-19 Rp 25,8 M

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) melaporkan telah membayarkan klaim terkait Covid-19 mencapai Rp 25,8 miliar hingga 16 Februari 2021. Komitmen perusahaan itu diteruskan dengan meluncurkan produk asuransi jiwa dan kesehatan terbaru bersama PT Bank Permata Tbk.

*Head Bancassurance and Direct Business* Astra Life Ancilla Lily menyampaikan, pemerintah melalui Kementerian Kesehatan memang bakal mengganti biaya-biaya dari pasien terjangkit Covid-19. Dalam hal ini para nasabah bisa lebih tenang, tapi inisiatif juga dihadirkan industri asuransi jiwa yang turut membayarkan klaim atas asuransi meninggal dunia.

"Dari data kami klaim terkait Covid-19 periode Maret 2020 hingga 16 februari 2021. Untuk klaim rawat inap ada sekitar 700 kasus dengan jumlah nominal sekitar Rp 5,8 miliar. Kemudian klaim meninggal dunia itu ada 120 kasus dengan jumlahnya sekitar Rp 20 miliar," ujar Ancilla saat konferensi pers virtual, Selasa (16/3).

Dia mengatakan, kehadiran pandemi membuat masyarakat melihat pentingnya asuransi jiwa. Pandemi juga merubah perilaku masyarakat terkait penggunaan layanan asuransi berbasis digital. Menyikapi perkembangan tersebut, perseroan terus berupaya meningkatkan layanan berbasis digital dengan pendekatan kolaborasi.

"Astra Life terus meningkatkan pelayanan berbasis digital yang memberikan kemudahan akses produk perlindungan jiwa dari kami

maupun di mitra kami. Dengan jalinan kerja sama harmonis lebih dari enam tahun, asuransi kesehatan kami melalui Bank Permata *mobile apps* ini mengalami kenaikan 700 kali lipat sejak Februari 2020," ungkap dia.

Melihat kebutuhan masyarakat dan potensi besar itu, Astra Life dan Bank Permata memperkuat kolaborasinya dengan meluncurkan produk asuransi jiwa dan kesehatan terbaru bernama *AVA iFamily Protection*. Produk tersebut diperuntukan bagi keluarga inti yang bisa memproteksi hingga tujuh anggota keluarga, dengan pembelian yang mudah melalui aplikasi PermataMobile X.

Menurut Ancilla, ada tiga keunggulan yang dimiliki produk tersebut. Di antaranya adalah opsi premi kembali 100% di akhir masa kontrak, ada atau tidak adanya klaim. Kedua, dapat melindungi seluruh keluarga dalam satu polis. Ketiga, diskon premi setiap penambahan jumlah tertanggung dan bisa sampai 20%.

Pihaknya optimistis *AVA iFamily Protection* mampu diterima pasar dengan baik. Sejalan dengan pandangan positif masyarakat terkait asuransi dan tren perbaikan kinerja industri asuransi jiwa beberapa waktu belakangan. Pada kuartal IV-2020, pendapatan asuransi jiwa melesat 81% (qoq) menjadi Rp 91,86 triliun.

Ancilla juga menyatakan bahwa pihaknya menargetkan produk terbaru bisa merambah hingga 3.000 nasabah per bulan. "Kami dari sejak *launching* meningkat 700 kali lipat. Jadi kami menargetkan sekitar 3.000-an nasabah setiap bulan," terang dia. (pri)

7. [Foto] Inovasi FWD Insurance  
Investor Daily / 17-03-2021 Hal. 24



**Inovasi FWD Insurance**

CEO FWD Group Huynh Thanh Phong, Komisaris Utama merangkap Komisaris Independen Nurmala Kartini Pandjaitan Sjahrir, Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan saat meresmikan employee program Bebas Duduk atau 'BeDug', sebuah inovasi terbaru bagi karyawan yang bekerja di kantor FWD Insurance di Jakarta, Selasa (16/3/2021). Sejak pertama hadir di Indonesia, FWD Insurance selalu berusaha untuk menghadirkan pendekatan inovatif dan fresh tidak hanya bagi nasabah tetapi juga untuk para karyawan. FWD Insurance menginisiasi program kerja yang inovatif untuk membangun lingkungan kerja yang lebih kolaboratif dan mengedepankan pengalaman karyawan dan hal ini merupakan terobosan terbaru yang tidak biasa ditemukan pada perusahaan asuransi.

## Difasilitasi OJK, Akhirnya Panitia Pemilihan BPA Bumiputera Terbentuk

JAKARTA – Semua pihak berkepentingan di tubuh Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 sepakat membentuk panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA). Dalam hal ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memegang peranan penting dengan mempertemukan seluruh pihak mulai dari manajemen, pemegang polis, serikat pekerja, hingga perwakilan agen asuransi *mutual* tersebut.

Deputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) II OJK Moch Ihsanuddin menilai, pertemuan itu cukup baik terselesaikan tanpa kehadiran langsung dari pihak OJK. Karena manajemen dan perwakilan pemegang polis membahas beberapa isu terkait penentuan masa depan Bumiputera.

Dia menjelaskan, isu yang dimaksud antara lain pembentukan panitia pemilihan BPA dan implementasi Pasal 38 Anggaran Dasar Bumiputera. Selain itu mekanisme penyampaian informasi kondisi perusahaan kepada para pemegang polis, dan hal-hal lain yang dipandang penting untuk menentukan masa depan perusahaan.

“Pertemuan ini akhirnya bisa menjadi forum musyawarah antara manajemen, SP NIBA dan berbagai kelompok/perkumpulan pemegang polis yang merupakan pemilik dari AJB Bumiputera yang selama ini sulit untuk dipertemukan,” terang Ihsanuddin dalam keterangan tertulis, Selasa (16/3).

Dia memaparkan, hasil nyata dari pertemuan itu adalah kesepakatan bersama pembentukan panitia pe-

milihan BPA Bumiputera. Sesuai dengan anggaran dasar (AD) perusahaan, turut disepakati usulan kepada direksi terkait nama-nama perwakilan sebagai panitia pemilihan anggota BPA baru.

Kesepakatan itu terjadi antara manajemen Bumiputera yang diwakili oleh seorang direktur yaitu Dena Chaerudin. Sedangkan dua orang komisaris yaitu Zaenal Abidin dan Erwin T Setiawan meninggalkan pertemuan tanpa pemberitahuan. Kemudian juga disepakati wakil beberapa kelompok/perkumpulan pemegang polis, serikat pekerja, dan asosiasi agen.

“Panitia pemilihan anggota BPA berjumlah 15 orang terdiri dari unsur pemegang polis, asosiasi agen, dan serikat pekerja. Pemilihan akan memilih 11 anggota BPA baru dari 11 daerah pemilihan sesuai anggaran dasar AJB Bumiputera dan akan dilakukan melalui *e-voting*,” terang Ihsanuddin.

Terkait keberadaan BPA Bumiputera, Ihsanuddin menjelaskan bahwa berdasarkan koordinasi dengan Kementerian Keuangan dan Kementerian Hukum dan HAM telah disampaikan melalui surat OJK No.S-34/NB.23/2020 tanggal 28 Desember 2020, bahwa masa tugas BPA telah berakhir sejak 26 Desember 2020.

Sementara itu, OJK sebagai otoritas di sektor jasa keuangan disebut memfasilitasi pertemuan antara manajemen Bumiputera dengan perwakilan beberapa perkumpulan pemegang polis dan serikat pekerja Bumiputera. (pri)

## 9. Kejagung ajukan kasasi kasus Jiwasraya [Antaranews.com](https://www.antaranews.com/berita/16-03-2021/16032021-kejakutan-kejakutan-kejakutan) / 16-03-2021

### Kejagung ajukan kasasi kasus Jiwasraya

© Selasa, 16 Maret 2021 07:52 WIB



Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus (Jampidus) Kejaksaan Agung Ali Mukartono. ANTARA/Laili Rahmawati

Jakarta (ANTARA) - Tim jaksa penuntut umum (JPU) Jampidus Kejaksaan Agung mengajukan kasasi atas putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta dalam perkara tindak pidana korupsi di PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

"Kasasi untuk semua terdakwa tidak bisa dipisah, tapi pasalnya bedebeda," kata Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus (Jampidus) Kejaksaan Agung Ali Mukartono saat dikonfirmasi di Jakarta, Selasa.

Ali menjelaskan, dalam pengajuan kasasi tersebut berlaku untuk semua terdakwa, meski **Pengadilan Tinggi DKI Jakarta** mengurangi masa hukuman penjara dan menjatuhkan denda terhadap empat dari enam terdakwa serta menguatkan vonis penjara seumur hidup terhadap dua terdakwa lainnya.

Keenam terdakwa tersebut, Hendrisman Rahim, Hary Prasetyo, Heru Hidayat, Syahmirwan, Joko Hartono, dan Benny Tjokrosaputro.

"Karena ada denda yang gak dijatuhkan, misalnya itu di undang-undang korupsi itu kan pidana badan sama denda kan pake frase 'dari jadi harus dua-duanya dijatuhkan,'" kata Ali.

Selain itu, lanjut Ali, ada barang bukti yang dituntut punya negara untuk dikembalikan atau tidak masih kurang pas waktunya bagi JPU.

Menurut Ali, upaya kasasi untuk mengembalikan putusan sesuai tuntutan jaksa tidak hanya soal pidana badan, juga pidana denda, termasuk pengembalian barang bukti sebagai rampasan untuk negara.

"Barang bukti yang tidak sesuai dengan tuntutan adanya, denda yang enggak dipenuhi oleh hakim kan begitu kira-kira itu materinya (gugatan-red)," kata Ali.

Terkait banding **terdakwa Benny Tjokrosaputro** dan Heru Hidayat yang tetap diputus seumur hidup, juga diajukan kasasi oleh JPU, hal ini, kata Ali, karena ada barang bukti yang harus dikembalikan.

Barang bukti tersebut berupa aset milik terdakwa dalam bentuk tanah yang harusnya dikembalikan untuk negara.

"Aset tanah, dalam putusan itu dikembalikan atau dikasih ke pihak ketiga, lamanya *enggak tau* lupa saya, padahal kita tuntutan dikembalikan ke negara," ujar Ali.

Ali menambahkan, jika kasasi tidak diajukan maka akan mempengaruhi jumlah pengembalian untuk negara dari dua terdakwa tersebut.

Sedangkan kasasi untuk **terdakwa Joko Hartono** yang juga dituntut seumur hidup, diajukan terkait pidana badan. Dan untuk terdakwa Syahmirwan yang divonis seumur hidup tetapi dituntut 18 tahun, kasasi diajukan terkait barang bukti yang harus dikembalikan kepada negara.

"Pokoknya yang kita tidak ada yang barang bukti kita kembalikan kita rampas untuk negara, nah di putusan itu dikembalikan, itu yang sejak di putusan pengadilan negeri seperti itu kita banding untuk Syahmirwan itu, nah kemudian kalau pengadilan tingginya masih seperti itu ya kita kasasi, itu mengurangi hak negara," ujar Ali.

Sementara itu, Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejagung Leonard Eben Ezer Simanjuntak menyebutkan upaya hukum kasasi yang dilakukan JPU sebagaimana tertuang dalam Akta Permohonan Kasasi sebagai berikut:

1. Akta Permohonan Kasasi Nomor 8/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Hendrisman Rahim;
2. Akta Permohonan Kasasi Nomor 9/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Hary Prasetyo;
3. Akta Permohonan Kasasi Nomor 10/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Heru Hidayat;
4. Akta Permohonan Kasasi Nomor 11/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Syahmirwan;
5. Akta Permohonan Kasasi Nomor 12/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Joko Hartono Tirta;
6. Akta Permohonan Kasasi Nomor 13/Akta.Pid.Sus/TPK/2021/PN.JKT.PST. atas nama terdakwa Benny Tjokrosaputro.

Putusan PT DKI Jakarta

Pengadilan Tinggi (PT) Jakarta memangkas vonis Direktur Keuangan Jiwasraya periode Januari 2013-2018 Hary Prasetyo dari tadinya penjara seumur hidup menjadi 20 tahun.

Putusan banding tersebut dibuat oleh majelis hakim Haryono selaku ketua majelis didampingi Sri Andini, Mohammad Lutfi, Remy Halida Ilham Malik, dan Lafat Akbar masing-masing sebagai anggota pada 24 Februari 2021.

Selain Hary, hukuman pidana penjara terhadap **Joko Hartono Tirta** selaku Direktur PT Maxima Integra serta Syahmirwan, Kepala Divisi Investasi dan Keuangan Jiwasraya, juga turut dikurangi menjadi 18 tahun ditambah denda Rp 1 miliar subsider 4 bulan kurungan.

Sedangkan Benny Tjokrosaputro dan Heru Hidayat tetap divonis seumur hidup termasuk wajib membayar uang pengganti sebesar Rp 6,078 triliun (Benny) dan Rp10,73 triliun (Heru).

Dalam perkara ini seluruh terdakwa, Direktur Keuangan Jiwasraya periode Januari 2013-2018 Hary Prasetyo, Direktur Utama PT Asuransi Jiwasraya (Persero) 2008-2018 Hendrisman Rahim, Kepala Divisi Investasi dan Keuangan Jiwasraya 2008-2014 Syahmirwan Direktur Utama PT Hanson International Tbk Benny Tjokrosaputro, Komisaris Utama PT Trada Alam Minera Tbk Heru Hidayat dan Direktur PT Maxima Integra Joko Hartono Tirta melakukan berbagai perbuatan yang mengakibatkan kerugian negara hingga Rp16,807 triliun dalam pengelolaan dana PT Asuransi Jiwasraya.

Pewarta: Laili Rahmawati

Editor: Nurul Hayati

COPYRIGHT © ANTARA 2021

## Persiapan Kemapanan untuk Generasi Penerus, Manulife Indonesia Luncurkan MiPrecious

Selasa, 16 Maret 2021 | 15:22 WIB

Oleh : Defrizal /



Agen asuransi melayani nasabah di kantor Manulife Indonesia di Jakarta, Selasa, 16 Maret 2021. MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW). (Foto: BeritaSatu Photo)

Manulife Indonesia meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious). MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW). Saat ini, Manulife Indonesia didukung beragam jalur distribusi telah menjangkau dan melayani nasabah yang mencapai hingga lebih dari 2 juta jiwa. Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW) hingga kalangan bawah. Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance. BeritaSatu Photo

## 11. OJK Fasilitas Pertemuan AJB Bumiputera, Bakal Ada BPA Baru!

[Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 16-03-2021

### OJK Fasilitas Pertemuan AJB Bumiputera, Bakal Ada BPA Baru!

MARKET - Monica Wareza, CNBC Indonesia | 16 March 2021 17:39

SHARE |  



Foto: OJK fasilitas pertemuan pemegang polis AJB Bumiputera, Selasa 16 Maret 2021/Dok. OJK

**Jakarta, CNBC Indonesia** - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai otoritas di sektor jasa keuangan memfasilitasi pertemuan antara manajemen Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB) 1912 dengan perwakilan beberapa perkumpulan pemegang polis dan serikat pekerja AJBB 1912.

Fasilitasi ini akhirnya dilakukan OJK karena sebelumnya manajemen AJB Bumiputera belum melakukan pertemuan pemegang polis yang juga merupakan pemegang saham perusahaan mutual seperti AJBB.

Hadir dalam dalam pertemuan tersebut Deputy Komisioner Pengawas IKNB II M. Ihsanuddin, Deputy Komisioner Humas dan Logistik Anto Prabowo, Deputy Komisioner Hukum dan Penyidikan Rizal Ramadhani, dan Horas Tarihoran dari bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen.

Sementara dari manajemen AJBB hadir Direksi Dena Chaerudin, Komisaris Independen Zaenal Abidin, dan Komisaris Independen Erwin T. Setiawan.

Dari perkumpulan pemegang polis AJBB hadir antara lain Yayat Supriyatna, Jaka Irwanta, dan Fien Mangiri. Sedangkan dari Serikat Pekerja AJBB diwakili oleh Rizky Yudha P dan Asosiasi Agen Bumiputera diwakili oleh Islandri serta beberapa pendamping dari masing-masing perwakilan.

OJK menilai pertemuan ini cukup baik terselenggara tanpa kehadiran langsung dari pihak OJK karena manajemen dan perwakilan pemegang polis membahas beberapa isu terkait penentuan masa depan AJBB.

Beberapa pembahasan di antaranya pembentukan Panitia Pemilihan BPA dan implementasi Pasal 38 Anggaran Dasar AJBB, mekanisme penyampaian informasi kondisi AJBB kepada para pemegang polis, dan hal-hal lain yang dipandang penting untuk menentukan masa depan AJBB.

"Pertemuan ini akhirnya bisa menjadi forum musyawarah antara manajemen, SP NIBA dan berbagai kelompok/perkumpulan pemegang polis yang merupakan pemilik dari AJBB yang selama ini sulit untuk dipertemukan," kata Deputy Komisioner Pengawas IKNB II M. Ihsanuddin, dalam keterangan dikutip Selasa (16/3/2021).



Foto: OJK fasilitas pertemuan AJB Bumiputera.

Terkait keberadaan Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJBB, Ihsanuddin menjelaskan bahwa berdasarkan koordinasi dengan Kementerian Keuangan dan Kementerian Hukum dan HAM telah disampaikan melalui surat OJK No S-34/NB.23/2020 tanggal 28 Desember 2020, bahwa masa tugas BPA telah berakhir sejak 26 Desember 2020.

Dalam pertemuan tersebut, manajemen AJBB diwakili oleh seorang Direktur yaitu Dena Chaerudin (sedangkan dua orang Komisaris yaitu Zaenal Abidin dan Erwin T. Setiawan meninggalkan pertemuan tanpa pemberitahuan), wakil beberapa kelompok/perkumpulan pemegang polis, serikat pekerja dan asosiasi agen menyepakati pembentukan panitia pemilihan BPA AJBB sesuai dengan AD AJBB.

Para pihak tersebut juga sepakat mengusulkan kepada direksi AJBB nama-nama perwakilan sebagai panitia pemilihan anggota BPA baru.

Panitia pemilihan anggota BPA berjumlah 15 orang terdiri dari unsur pemegang polis, asosiasi agen, dan serikat pekerja. Pemilihan akan memilih 11 anggota BPA baru dari 11 daerah pemilihan sesuai anggaran dasar AJBB dan akan dilakukan melalui e-voting.

(tas/tas)

## Kejagung Tempuh Kasasi Vonis 6 Terdakwa Kasus Jiwasraya

CNN Indonesia | Selasa, 16/03/2021 07:40 WIB

Bagikan :  



Kejaksaan Agung menempuh kasasi atas putusan pengadilan tinggi yang meringankan vonis 6 terdakwa kasus korupsi PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Foto: Adhi Wicaksono

Jakarta, CNN Indonesia -- **Kejaksaan Agung** resmi mengajukan upaya hukum **kasasi** terhadap putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta dalam perkara dugaan tindak pidana korupsi PT Asuransi **Jiwasraya** (Persero).

Kepala Pusat Penerangan Hukum (Kapuspenkum) Kejaksaan, Leonard Eben Ezer Simanjuntak mengatakan bahwa upaya hukum tersebut dilakukan terhadap enam terdakwa.

"Senin 8 Maret 2021 telah mengajukan upaya hukum kasasi terhadap enam berkas perkara tindak pidana korupsi pada PT Asuransi Jiwasraya (Persero)," kata Leonard kepada wartawan melalui keterangan tertulis, Senin (15/3).

Dia menuturkan, para terdakwa itu meliputi Hendrisman Rahim; Hary Prasetyo; dan Kepala Divisi Investasi dan Keuangan Jiwasraya Syahmirwan.

Kemudian, Direktur Utama PT Hanson International Tbk, Benny Tjokrosaputro; Heru Hidayat; dan Direktur PT Maxima Integra, Joko Hartono Tirto.

Diketahui, Majelis Hakim Pengadilan Tipikor Jakarta sebelumnya memvonis seluruh terdakwa kasus Jiwasraya dengan pidana penjara seumur hidup

Namun demikian, beberapa terdakwa kasus korupsi ini mendapat keringanan hukuman melalui upaya hukum banding yang diajukan ke Pengadilan Tinggi DKI Jakarta.

Salah satunya, mantan Direktur Utama Jiwasraya, Hendrisman Rahim. Semula dia dihukum seumur hidup melalui putusan hakim di pengadilan tingkat pertama, namun putusan itu dikorting menjadi 20 tahun dan denda Rp1 miliar subsider 4 bulan.

Selain itu, PT Jakarta juga mengurangi hukuman terdakwa Joko Hartono Tirto yang merupakan Direktur PT Maxima Integra Joko Hartono Tirto. Tadinya, Majelis Hakim di Pengadilan Tindak Pidana Korupsi memvonis Joko seumur hidup, namun kini menjadi hanya 18 tahun penjara dan denda Rp1 miliar subsider 4 bulan.

(mjo/gil)

### 13. Manulife Indonesia Luncurkan MiPrecious untuk Solusi Masa Depan [Fokusjabar.id](https://fokusjabar.id) / 16-03-2021

## Manulife Indonesia Luncurkan MiPrecious untuk Solusi Masa Depan

Redaktur : olin

16 Maret 2021



Manulife Luncurkan MiPrecious buktikan komitmennya menyediakan layanan perlindungan premium kepada nasabah (foto: IZT)

**JAKARTA, FOKUSJabar.id:** Manulife Indonesia meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious). Peluncuran ini membuktikan komitmennya menyediakan layanan perlindungan premium kepada nasabah.

MiPrecious adalah produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan dana masa depan sesuai kebutuhan nasabah, khususnya segmentasi The High Net-Worth (HNW).

Director & General Manager Agency Kevin Kwon mengatakan bahwa dengan dukungan beragam jalur distribusi, Manulife Indonesia telah menjangkau dan melayani nasabah hingga lebih dari 2 juta jiwa.

"Nasabahnya terdiri dari berbagai lapisan masyarakat, mulai dari kalangan mapan atau disebut HNW, hingga kalangan bawah," kata Kevin melalui rilisnya, Selasa (16/3/2021).

Untuk diketahui, saat ini jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak 4.500 lebih yang memiliki produk dari kanal agency, sementara lebih dari 3 ribu nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

Kevin mengatakan, pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik. Seiring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkash dalam menghadapi ketidakpastian kondisi.

"Kami berharap produk ini bisa menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang," kata dia.

Pandemi yang masih berlangsung telah memberikan dampak pada berbagai aspek kehidupan. Kebutuhan nasabah Indonesia akan asuransi pun meningkat. Dalam survei Manulife Asia Care 2020, tercatat 72 persen nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan.

"Ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62 persen. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30 persen," kata Kevin.

Manulife Indonesia memahami kebutuhan nasabah yang beragam tersebut, terutama perlindungan jiwa untuk menghindari risiko yang bisa terjadi kapan saja dan kepada siapa saja, serta untuk mempersiapkan peninggalan berharga bagi para anak maupun generasi-generasi seterusnya.

Sementara itu, Head of Product Manulife Indonesia Richard Sondakh mengatakan, produk asuransi jiwa ini dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan, manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan membantu nasabah menentukan pilihan Dana Masa Depan yang diinginkan.

"Keunggulan lainnya dari MiPrecious, antara lain, Guaranteed Issuance Offer total hingga 550 persen, Manfaat Tunai Pasti total hingga 342 persen, Tambahan Manfaat Tunai: Multi Generation Polis dapat dilanjutkan ke Generasi selanjutnya dengan perlindungan jiwa mulai dari 30 hari dengan Masa Pertanggungan Hingga 50 tahun," kata Richard.

Selain berinovasi dengan produk, Manulife Indonesia pun terus melakukan kewajibannya dengan membayar klaim terkait Covid-19 Rp144 milyar hingga 16 Februari 2021. Manulife Indonesia juga membayarkan klaim per Desember 2020 (data un-audited) sebesar Rp5,5 triliun atau setara dengan Rp15 milyar per hari atau Rp631 juta per jam.

"Komitmen Manulife Indonesia terhadap perlindungan Covid-19 semakin meningkat dengan memperluas perlindungan untuk para nasabah yang terdiagnosa Covid-19 dan menjalankan isolasi mandiri baik di rumah sakit, fasilitas kesehatan non-rumah sakit maupun di rumah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku," kata dia.

(LIN)

14. Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious, Solusi Premium Persiapan Kemamanan untuk Generasi Penerus  
[Jabarekspres.com](http://Jabarekspres.com) / 16-03-2021

5 Jam Lalu

## Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious, Solusi Premium Persiapan Kemamanan untuk Generasi Penerus

Ira Karina - Berita, Ekonomi Bisnis



Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious, Solusi Premium Persiapan Kemamanan untuk Generasi Penerus

**JAKARTA** – Manulife Indonesia kembali menegaskan komitmennya menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

Saat ini, Manulife Indonesia didukung beragam jalur distribusi telah menjangkau dan melayani nasabah yang mencapai hingga lebih dari 2 juta jiwa. Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW) hingga kalangan bawah.

Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency. sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

Kevin Kwon, Director & General Manager Agency menjelaskan, "Pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik. Seiring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkasih dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian. Kami berharap produk ini dapat menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang."

## 15. Astra Life Luncurkan Produk Asuransi dengan Cashback Premi 100 Persen [Jawapos.com](http://Jawapos.com) / 16-03-2021

### Astra Life Luncurkan Produk Asuransi dengan Cashback Premi 100 Persen

BISNIS 16 Maret 2021, 13:28:33 WIB



ILUSTRASI. AVA iFamily Protection juga meng-cover pasien Covid-19. (Antara)

**JawaPos.com** – Astra Life berkolaborasi bersama Permata Bank meluncurkan produk asuransi jiwa dan kesehatan, yaitu AVA iFamily Protection di aplikasi PermataMobile X. Hal ini diluncurkan sebagai upaya untuk melindungi keluarga Indonesia hanya dalam satu polis asuransi.

“Produk ini merupakan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang cocok untuk melindungi kita dan keluarga tercinta,” kata Head of Bancassurance and Direct Business Astra Life Ancilla Lily dalam telekonferensi pers, Selasa (16/3).

Dalam produk ini, pihaknya menawarkan tiga keunggulan, seperti opsi pengembalian premi 100 persen pada akhir masa kontrak, baik ada atau tidak adanya klaim. Kemudian, dapat melindungi seluruh keluarga dalam satu polis dan mendapatkan diskon premi setiap penambahan jumlah tertanggung sampai 20 persen.

“Kami juga memberikan fitur pengembalian fitur 100 persen premi sehingga tidak membebani keuangan keluarga dengan proses pembelian yang mudah melalui PermataMobile X,” tutur dia.

Adapun, terdapat sejumlah manfaat utama di dalam produk AVA iFamily Protection ini, yakni apabila tertanggung meninggal dunia, pihaknya akan mengembalikan 100 persen uang pertanggungan selama masa pertanggungan.

“Kemudian meninggal dunia akibat kecelakaan, akan kita berikan 200 persen uang pertanggungan. Lalu, adalah manfaat penggantian biaya rawat jalan darurat, kan tidak harus rawat inap kalau kecelakaan. Lalu ada santunan rawat inap, dari Rp 100 ribu sampai Rp 1,5 juta per harinya. Terakhir adalah santunan rawat inap ICU yang ini kita berikan 2 kali lipat dari santunan rawat inap yang biasa,” ujarnya.

Ia pun mengaku optimistis atas pertumbuhan industri asuransi di tengah pandemi Covid-19 ini, berdasarkan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada Maret ini, peningkatan jumlah pendapatan premi asuransi jiwa pada kuartal ketiga dan keempat 2020 sebesar 81,7 persen.

“Dari Rp 50,56 triliun menjadi Rp 91,86 triliun. Secara optimistis ini akan terus meningkat sejalan dengan pandangan positif masyarakat Indonesia terhadap asuransi jiwa. Produk Astra Life sendiri di PermataMobile X pada awal peluncuran di Februari 2020 itu sangat signifikan, sampai 700 kali lipat hingga Februari 2021 kemarin. Kami optimis ini akan meningkat dengan peluncuran produk ini,” tambah Ancilla.

Selain itu, produk asuransi ini juga dapat meng-cover pasien Covid-19. Dalam ketentuannya mengatur bahwa pemerintah melalui Kementerian Kesehatan (Kemenkes) akan melakukan penggantian biaya ke rumah sakit untuk perawatan pasien Covid-19.

“Nasabah bisa tenang karena ini dijamin pemerintah dan kami patuh mengikuti aturannya, untuk manfaat meninggal dunia kami akan membayarkan asuransi meninggal dunia akibat Covid-19 sesuai ketentuan polis,” ucapnya.

Harga yang ditawarkan produk juga terjangkau, yakni mulai dari Rp 500 ribu per tahun. “Jadi, nilai premi untuk produk ini sangat terjangkau, dimulai dari Rp 500 ribu per tahun, cuma Rp 40 ribu per bulan, sangat murah sekali. Bila menyertakan tertanggung tambahan ataupun keluarga kita juga memberikan diskon premi sampai 20 persen,” pungkaskan dia.

Editor : Estu Suryowati  
Reporter : Saifan Zaking, ARM

16. MiPrecious dari Manulife, Solusi Premium Persiapan Kemungkinan untuk Generasi Penerus  
[Lintangnews.com](http://Lintangnews.com) / 16-03-2021

## MiPrecious dari Manulife, Solusi Premium Persiapan Kemungkinan untuk Generasi Penerus

16 Maret 2021



Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious). [ist]

**Jakarta, Lintangnews.com** | Manulife Indonesia meluncurkan produk terbarunya, yaitu MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan dana masa depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High-Net Worth (HNW).

Manulife Indonesia didukung beragam jalur distribusi telah menjangkau dan melayani nasabah yang mencapai hingga lebih dari 2 juta jiwa. Nasabah terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW) hingga kalangan bawah.

Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency, sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

Director & General Manager Agency, Kevin Kwon mengatakan, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan ditujukan orang-orang terkaya dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian.

"Kami berharap produk ini dapat menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang," katanya, Selasa (16/3/2021).

Pandemi Covid-19 yang masih berlangsung telah memberikan dampak pada berbagai aspek kehidupan. Sementara kebutuhan nasabah Indonesia akan asuransi pun meningkat. Dalam Survey Manulife Asia Care 2020, sebanyak 72 persen nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan, bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan.

"Jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62 persen. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30 persen," jelas Kevin Kwon.

Head of Product Manulife Indonesia Richard Sondakh menambahkan, MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan dan 10 tahunan.

"Manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan, serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan dana masa depan yang diinginkan," bebernya.

MiPrecious memiliki beragam keunggulan antara lain Guaranteed Issuance Offer total hingga 550 persen, manfaat tunai total hingga 342 persen. Tambahan manfaat tunai, multi generation polis dapat dilanjutkan ke generasi selanjutnya perlindungan jiwa mulai dari 30 hari dengan masa pertanggungan hingga 50 tahun.

Selain berinovasi dengan produk, Manulife Indonesia menghadapi pandemi dengan terus melakukan kewajibannya melakukan pembayaran klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 144 miliar hingga 16 Februari 2021.

Manulife Indonesia juga membayarkan klaim per Desember 2020 (data un-audited) sebesar Rp 5,5 triliun atau setara dengan Rp 15 miliar per hari atau Rp 631 juta per jam.

Komitmen Manulife Indonesia terhadap perlindungan Covid-19 semakin meningkat dengan memperluas perlindungan untuk para nasabah yang terdiagnosa dan menjalankan isolasi mandiri baik di Rumah Sakit, fasilitas kesehatan non rs, maupun di rumah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. (Rel)

17. Manulife Hadirkan MiPrecious untuk Segmen HNW  
[Medanbisnisdaily.com](https://medanbisnisdaily.com) / 16-03-2021

Hari ini Pkl. 17:00 WIB • Dilihat 81 kali • <https://mdn.biz.id/o/131239/>

## Manulife Hadirkan MiPrecious untuk Segmen HNW



Ilustrasi. Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance. (istimewa)

Medanbisnisdaily.com-Medan. Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious). MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan dana masa depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

Director & General Manager Agency Kevin Kwon, dalam siaran pers, Selasa (16/3/2021) menjelaskan, pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik. Seiring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkash dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian.

"Kami berharap produk ini dapat menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang," ujarnya.

Head of Product Manulife Indonesia Richard Sondakh, menambahkan, MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan.

"Manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan Dana Masa Depan yang diinginkan," bebernya.

Selain berinovasi dengan produk, Manulife Indonesia menghadapi pandemi dengan terus melakukan kewajibannya melakukan pembayaran klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 144 miliar hingga 16 Februari 2021.

Editor

**SASLI PRANOTO SIMARMATA**

## 18. Manulife Hadirkan MiPrecious, Solusi Premium Persiapan Kemapanan untuk Generasi Penerus [Medantoday.com](https://medantoday.com) / 16-03-2021

# Manulife Hadirkan MiPrecious, Solusi Premium Persiapan Kemapanan untuk Generasi Penerus

16 March, 2021



*Manulife Indonesia menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious). Ist*

**medanToday.com, JAKARTA** – Manulife Indonesia kembali menegaskan komitmennya menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

Saat ini, Manulife Indonesia didukung beragam jalur distribusi telah menjangkau dan melayani nasabah yang mencapai hingga lebih dari 2 juta jiwa.

Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW) hingga kalangan bawah.

Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

Director & General Manager Agency Kevin Kwon, dalam siaran pers Selasa (16/3/2021) menjelaskan, pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik.

Seiring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkash dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian.

"Kami berharap produk ini dapat menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang," ujarnya.

Menurut Kevin, pandemi yang masih berlangsung telah memberikan dampak pada berbagai aspek kehidupan. Sementara kebutuhan nasabah Indonesia akan asuransi pun meningkat.

Dalam Survey Manulife Asia Care 2020, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan, bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan.

"Jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%," jelasnya.

Manulife Indonesia memahami kebutuhan nasabah yang beragam tersebut, terutama perlindungan jiwa untuk menghindari risiko yang dapat terjadi kapan saja dan kepada siapa saja maupun untuk mempersiapkan peninggalan berharga bagi para anak maupun generasi-generasi seterusnya.

Sementara itu, Head of Product Manulife Indonesia Richard Sondakh, menambahkan, MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan.

"Manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan Dana Masa Depan yang diinginkan," bebernya.

Menurutnya, MiPrecious memiliki beragam keunggulan antara lain; Guaranteed Issuance Offer. Total hingga 550% Manfaat Tunai, Total hingga 342% Tambahan Manfaat Tunai, Multi Generation Polis dapat dilanjutkan ke Generasi Selanjutnya Perlindungan Jiwa mulai dari 30 hari dengan Masa Pertanggungan Hingga 50 tahun.

Selain berinovasi dengan produk, Manulife Indonesia menghadapi pandemi dengan terus melakukan kewajibannya melakukan pembayaran klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 144 miliar hingga 16 Februari 2021.

Sementara itu, Manulife Indonesia juga membayarkan klaim per Desember 2020 (data un-audited) sebesar Rp5.5 triliun atau setara dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam.

Komitmen Manulife Indonesia terhadap perlindungan Covid-19 semakin meningkat dengan memperluas perlindungan untuk para nasabah yang terdiagnosa Covid-19 dan menjalankan isolasi mandiri baik di rumah sakit, fasilitas kesehatan non-rumah sakit maupun di rumah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

## Astra Life Tawarkan Asuransi 100 Persen Premi Kembali, Bisa Dibeli di PermataMobile X

Selasa, 16 Maret 2021 15:10

Reporter : Anisyah Al Faqir



Astra Life. ©2020 Merdeka.com

**Merdeka.com** - Bekerja sama dengan Permata Bank, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) menghadirkan produk asuransi AVA iFamily Protection di aplikasi PermataMobile X. Produk asuransi ini menawarkan fitur pengembalian 100 persen premi yang telah dibayarkan saat masa kontrak polis habis.

"Kami memberikan fitur pengembalian 100 persen premi sehingga tidak membebani keluarga. Dengan proses pembelian melalui PermataMobile X," kata Head Bancassurance and Direct Business PT. Asuransi Jiwa Astra (Astra Life), Ancilla Lily dalam konferensi pers AVA iFamily Protection on PermataMobile X, **Jakarta**, Selasa (16/3).

Pengembalian polis asuransi ini bisa dilakukan bagi pemegang polis yang belum atau sudah pernah mengajukan klaim. Produk ini juga menawarkan pembelian satu polis yang bisa digunakan bersama dengan keluarga inti.

Batas maksimal yang bertanggung dalam satu polis yakni 7 orang keluarga inti. Artinya produk asuransi ini bisa dimanfaatkan untuk satu keluarga dengan maksimal 5 anak.

"Jadi harus satu pasangan suami istri dan sampai 5 anak," kata Ancilla.

## Asuransi Astra Life Bayar Klaim Pasien Covid-19 Rp5,8 Miliar

Selasa, 16 Maret 2021 15:00

Reporter : Anisyah Al Faqir



Asuransi. ©2013 Merdeka.com

**Merdeka.com** - Head Bancassurance and Direct Business PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life), Ancilla Lily mencatat telah menerima pengajuan klaim rumah sakit dari pasien Covid-19 sebanyak 700 kasus dengan nominal Rp5,8 miliar. Sedangkan untuk klaim meninggal dunia terdapat 200 kasus dengan jumlah klaim Rp20 miliar.

"Dari data kita terkait Covid-19 dari Maret 2020 - 16 Februari 2021 uat klaim rawat inap sekitar 700 kasus dengan nominal Rp5,8 miliar," kata dia dalam konferensi pers AVA iFamily Protection on PermataMobile X, **Jakarta**, Selasa (16/3).

Sedangkan penjualan produk asuransi di aplikasi PemataMobile X setahun terakhir mengalami peningkatan signifikan. Sejak diluncurkan pada Februari 2020 hingga Februari 2021 lalu tercatat peningkatan hingga 700 kali lipat.

"Peningkatannya sampai 700 kali lipat sampai 16 Februari 2021," kata Ancilla

Ancilla mengatakan, hal ini sejalan dengan peningkatan jumlah pendapatan premi yang tercatat di Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Premi pada kuartal III dan IV tahun 2020 mengalami peningkatan 81,7 persen dari Rp55,6 triliun menjadi Rp91,84 triliun.

Peningkatan penjualan produk ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat dalam memiliki asuransi perlindungan jiwa ketika virus corona mewabah.

"Secara optimis angka ini akan terus meningkat sejalan dengan pandangan positif masyarakat terhadap asuransi jiwa," kata dia.

Dia optimis penjualan produk asuransi lewat aplikasi PermataMobile X ini akan terus meningkat. "Kami optimis ini akan terus meningkat," sambungnya.

21. Bidik Segmen Premium, Manulife Indonesia Luncurkan MiPrecious  
[Mix.co.id](https://mix.co.id) / 16-03-2021

## Bidik Segmen Premium, Manulife Indonesia Luncurkan MiPrecious

by Dwi Wulandari - March 16, 2021



Manulife Indonesia resmi meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious), pada Maret ini. MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang untuk memberikan manfaat perlindungan jangka panjang dalam mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah, khususnya segmen The High Net-Worth (HNW) atau segmen premium.

Saat ini, jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency, sedangkan lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

Dituturkan Kevin Kwon, Director & General Manager Agency, "Pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik. Seiring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkasih dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian."

Sementara itu, merujuk survey Manulife Asia Care 2020, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia, yakni sebesar 62%. Adapun keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%.

Ditambahkan Richard Sondakh, Head of Product Manulife Indonesia, "MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan, manfaat akhir pertanggungan (maturity), serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan dan membantu nasabah untuk menentukan pilihan Dana Masa Depan yang diinginkan."

Selain berinovasi dengan produk, lanjutnya, Manulife Indonesia juga terus melakukan kewajibannya untuk melakukan pembayaran klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 144 miliar hingga 16 Februari 2021. Sementara itu, Manulife Indonesia juga membayarkan klaim per Desember 2020 (data un-audited) sebesar Rp 5,5 triliun.

## 22. MiPrecious Solusi Premium Persiapan Dana Masa Depan

[Pojoksatu.id](https://pojoksatu.id) / 16-03-2021

Selasa, 16 Maret 2021 | 18:13 WIB

### MiPrecious Solusi Premium Persiapan Dana Masa Depan

Bisnis Tidak ada Komentar Ardyan asuransi, Manulife Indonesia



PERSENTASE: Karyawan Manulife Indonesia melakukan persentase, dalam mengoptimalkan layanan bagi jutaan nasabah.

[Tweet](#)

[Like 0](#)

[Share 0](#)

**POJOKBANDUNG.com, JAKARTA** – Manulife Indonesia terus berupaya mensejahterakan sekaligus meningkatkan layanan terhadap jutaan nasabahnya. Perusahaan yang bergerak di bidang asuransi jiwa ini, meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan, manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan dana masa depan yang diinginkan.

Director and General Manager Agency, Kevin Kwon mengatakan, saat ini pihaknya telah berinovasi menyediakan layanan perlindungan premium. MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa dengan manfaat perlindungan jangka panjang, untuk mempersiapkan dana masa depan sesuai kebutuhan nasabah dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

"Sekarang Manulife Indonesia sudah didukung dengan beragam jalur distribusi. Sehingga, kami sanggup menjangkau sekaligus melayani nasabah yang jumlahnya mencapai lebih dari dua juta jiwa," kata Kevin.

Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW) hingga kalangan bawah.

Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

"Sejauh ini pandemi covid-19, telah memberikan pembelajaran. Salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik," ungkapnya.

Dalam Survey Manulife Asia Care 2020, lanjut dia, tercatat sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%.

"Wabah yang masih berlangsung jelas berdampak pada berbagai aspek kehidupan. Dengan begitu, kebutuhan nasabah akan asuransi pun kian meningkat," tuturnya.

Sementara itu, Head of Product Manulife Indonesia Richard Sondakh menambahkan, keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%. Dengan kondisi seperti ini, Manulife Indonesia memahami kebutuhan nasabah yang beragam, terutama perlindungan jiwa.

"Untuk menghindari risiko yang bisa terjadi kapan dan kepada siapa saja, maka perlu mempersiapkan peninggalan berharga bagi anak maupun generasi seterusnya," tambahnya.

(gat)

## MiPrecious Solusi Premium Persiapan Dana Masa Depan

16 Maret 2021 -



PERSENTASE : Karyawan Manulife Indonesia melakukan persentase, dalam mengoptimalkan layanan bagi jutaan nasabah. (foto : ist)

**RADARBANDUNG.id, JAKARTA** – Manulife Indonesia terus berupaya mensejahterakan sekaligus meningkatkan layanan terhadap jutaan nasabahnya. Perusahaan yang bergerak di bidang asuransi jiwa ini, meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan, manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan Dana Masa Depan yang diinginkan.

Director and General Manager Agency, Kevin Kwon mengatakan, saat ini pihaknya telah berinovasi menyediakan layanan perlindungan premium. MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa dengan manfaat perlindungan jangka panjang, untuk mempersiapkan dana masa depan sesuai kebutuhan nasabah dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

"Sekarang Manulife Indonesia sudah didukung dengan beragam jalur distribusi. Sehingga, kami sanggup menjangkau sekaligus melayani nasabah yang jumlahnya mencapai lebih dari dua juta jiwa," kata Kevin.

Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW) hingga kalangan bawah.

Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

"Sejauh ini pandemi covid-19, telah memberikan pembelajaran. Salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik," ungkapnya.

Dalam Survey Manulife Asia Care 2020, lanjut dia, tercatat sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%.

"Wabah yang masih berlangsung jelas berdampak pada berbagai aspek kehidupan. Dengan begitu, kebutuhan nasabah akan asuransi pun kian meningkat," tuturnya.

Sementara itu, Head of Product Manulife Indonesia Richard Sondakh menambahkan, keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%. Dengan kondisi seperti ini, Manulife Indonesia memahami kebutuhan nasabah yang beragam, terutama perlindungan jiwa.

"Untuk menghindari risiko yang bisa terjadi kapan dan kepada siapa saja, maka perlu mempersiapkan peninggalan berharga bagi anak maupun generasi seterusnya," tambahnya.

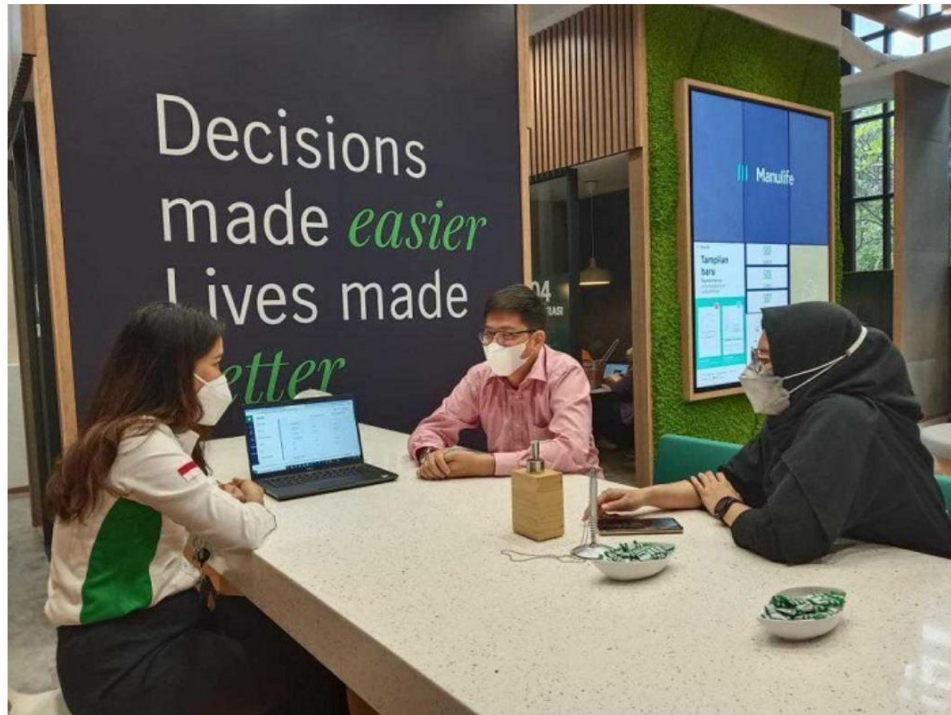
(gat)

24. Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious  
[Radardepok.com](https://radardepok.com) / 16-03-2021

## Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious

agung - 16 Maret 2021 15:13 WIB

99 0



PROGRAM: Manulife Indonesia hadirkan MiPrecious, solusi premium persiapan keamanan untuk generasi penerus. FOTO: IST

**RADARDEPOK.COM, JAKARTA** – Manulife Indonesia kembali menegaskan komitmennya menyediakan layanan perlindungan premium, dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious). MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang, untuk mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

Saat ini, Manulife Indonesia didukung beragam jalur distribusi telah menjangkau dan melayani nasabah yang mencapai hingga lebih dari dua juta jiwa. Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW), hingga kalangan bawah. Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500, yang memiliki produk dari kanal agency, sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

"Pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik. Seiring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkash dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian," ungkap Director & General manager Agency, Kevin Kwon.

Kevin berharap, produk ini dapat menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang.

Pandemi yang masih berlangsung telah memberikan dampak pada berbagai aspek kehidupan. Kebutuhan nasabah Indonesia akan asuransi pun meningkat. Hal ini diungkapkan dalam Survey Manulife Asia Care 2020, sebanyak 72 persen nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan. Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62 persen. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30 persen.

Manulife Indonesia memahami kebutuhan nasabah yang beragam tersebut, terutama perlindungan jiwa untuk menghindari risiko yang dapat terjadi kapan saja dan kepada siapa saja maupun untuk mempersiapkan peninggalan berharga bagi para anak maupun generasi-generasi seterusnya.

Head of Product Manulife Indonesia, Richard Sondakh menambahkan, MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan. "Kemudian manfaat akhir pertanggungan (maturity), serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan Dana Masa Depan yang diinginkan," terangnya.

Selain berinovasi dengan produk, Manulife Indonesia menghadapi pandemi dengan terus melakukan kewajibannya melakukan pembayaran klaim terkait Covid-19 sebesar Rp144 miliar hingga 16 Februari 2021. Sementara itu, Manulife Indonesia juga membayarkan klaim per Desember 2020 (data un-audited) sebesar Rp5.5 triliun atau setara dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam.

Komitmen Manulife Indonesia terhadap perlindungan Covid-19 semakin meningkat dengan memperluas perlindungan untuk para nasabah yang terdiagnosa Covid-19 dan menjalankan isolasi mandiri baik di rumah sakit, fasilitas kesehatan non-rumah sakit maupun di rumah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. (rd/gun/\*\*)

## 25. Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious, Solusi Premium Persiapan Kemapanan Untuk Generasi Penerus [Rmoljabar.id](https://Rmoljabar.id) / 16-03-2021

### Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious, Solusi Premium Persiapan Kemapanan Untuk Generasi Penerus

LAPORAN : RIZAL FADILLAH  
SELASA, 16 MARET 2021 | 13:01



Manulife Indonesia Hadirkan MiPrecious/Itomewa

**RMOLJABAR** Manulife Indonesia kembali menegaskan komitmennya menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

Saat ini, Manulife Indonesia didukung beragam jalur distribusi telah menjangkau dan melayani nasabah yang mencapai hingga lebih dari 2 juta jiwa. Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Worth (HNW) hingga kalangan bawah.

Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance.

Director & General Manager Agency, Kevin Kwon menyebut, pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik.

Seliring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkash dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian.

"Kami berharap produk ini dapat menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang," ucap Kevin dalam keterangannya, Selasa (16/3).

Menurutnya, pandemi yang masih berlangsung telah memberikan dampak pada berbagai aspek kehidupan. Kebutuhan nasabah Indonesia akan asuransi pun meningkat.

Hal ini diungkapkan dalam Survey Manulife Asia Care 2020, sebanyak 72 persen nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan.

Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62 persen. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30 persen.

Manulife Indonesia memahami kebutuhan nasabah yang beragam tersebut, terutama

perlindungan jiwa untuk menghindari risiko yang dapat terjadi kapan saja dan kepada siapa saja maupun untuk mempersiapkan peninggalan berharga bagi para anak maupun generasi generasi seterusnya.

Sementara itu, Head of Product Manulife Indonesia, Richard Sondakh menambahkan, MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan, manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan dana masa depan yang diinginkan.

Selain berinovasi dengan produk, Manulife Indonesia menghadapi pandemi dengan terus melakukan kewajibannya melakukan pembayaran klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 144 miliar hingga 16 Februari 2021.

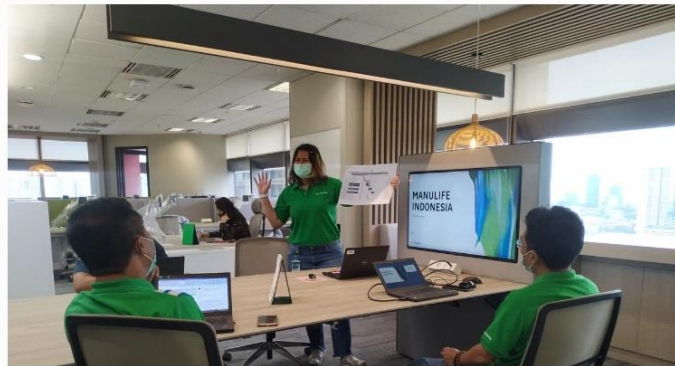
Sementara itu, Manulife Indonesia juga membayarkan klaim per Desember 2020 (data un-audited) sebesar Rp5,5 triliun atau setara dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam.

"Komitmen Manulife Indonesia terhadap perlindungan Covid-19 semakin meningkat dengan memperluas perlindungan untuk para nasabah yang terdiagnosa Covid-19 dan menjalankan isolasi mandiri baik di rumah sakit, fasilitas kesehatan non-rumah sakit maupun di rumah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku," tandasnya. 📌

## 26. Proteksi Premium Demi Asuransi Jangka Panjang

[Rri.co.id](https://rri.co.id) / 16-03-2021

### Proteksi Premium Demi Asuransi Jangka Panjang



👤 Oleh: Atep Burhanudin    ✎ Editor: Senpi Hilhamsyah    📅 16 Mar 2021 14:34

KBRN, Bandung: Manulife Indonesia kembali menegaskan komitmennya menyediakan layanan perlindungan premium dengan meluncurkan MiPreparation Legacy for Our Assurance (MiPrecious).

MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dirancang memberikan manfaat perlindungan jangka panjang untuk mempersiapkan Dana Masa Depan sesuai kebutuhan nasabah khususnya mereka dengan segmentasi The High Net-Worth (HNW).

Kevin Kwon, Director & General Manager Agency mengatakan, Saat ini, Manulife Indonesia didukung beragam jalur distribusi telah menjangkau dan melayani nasabah yang mencapai hingga lebih dari 2 juta jiwa. Nasabah tersebut terdiri atas berbagai lapisan masyarakat, mulai kalangan mapan atau dikenal dengan sebutan High Net Work (HNW) hingga kalangan bawah.

"Jumlah nasabah HNW Manulife Indonesia tercatat sebanyak lebih dari 4.500 yang memiliki produk dari kanal agency. sementara lebih dari 3.000 nasabah HNW lainnya tersebar di kanal bancassurance," ujar Kevin kepada wartawan, Selasa (16/03/2021).

Selain itu dikatakan Kevin, Pandemi telah memberikan pembelajaran, salah satunya mempersiapkan finansial bagi kebutuhan saat ini maupun masa depan dengan baik.

Dikatakannya, seiring dengan kebutuhan tersebut, Manulife Indonesia telah berinovasi melalui MiPrecious untuk memberikan bekal, persiapan dana masa depan yang ditujukan orang-orang terkasi dalam menghadapi kondisi yang penuh dengan ketidakpastian.

"Berharap produk ini dapat menjadi solusi finansial yang komprehensif untuk kebutuhan perlindungan jiwa keluarga Indonesia di masa mendatang," paparnya.

Kevin memaparkan, Pandemi yang masih berlangsung telah memberikan dampak pada berbagai aspek kehidupan. Kebutuhan nasabah Indonesia akan asuransi pun meningkat. Hal ini diungkapkan dalam Survey Manulife Asia Care 2020, sebanyak 72% nasabah yang telah memiliki asuransi mengatakan bahwa mereka berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan.

"Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62%. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30%," katanya.

Manulife Indonesia memahami kebutuhan nasabah yang beragam tersebut, terutama perlindungan jiwa untuk menghindari risiko yang dapat terjadi kapan saja dan kepada siapa saja maupun untuk mempersiapkan peninggalan berharga bagi para anak maupun generasi- generasi seterusnya.

Di sisi lain, Head of Product Manulife Indonesia, Richard Sondakh menambahkan, MiPrecious merupakan produk asuransi jiwa yang dilengkapi manfaat pembayaran tunai tahunan, manfaat pembayaran tunai 10 tahunan, manfaat akhir pertanggungan (maturity) serta manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan serta membantu nasabah untuk menentukan pilihan dana masa depan yang diinginkan.

Selain berinovasi dengan produk, Manulife Indonesia menghadapi pandemi dengan terus melakukan kewajibannya melakukan pembayaran klaim terkait Covid-19 sebesar Rp 144 miliar hingga 16 Februari 2021.

Sementara itu, Manulife Indonesia juga membayarkan klaim per Desember 2020 (data un-audited) sebesar Rp5.5 triliun atau setara dengan Rp15 miliar per hari atau Rp631 juta per jam.

"Komitmen Manulife Indonesia terhadap perlindungan Covid-19 semakin meningkat dengan memperluas perlindungan untuk para nasabah yang terdiagnosa Covid-19 dan menjalankan isolasi mandiri baik di rumah sakit, fasilitas kesehatan non-rumah sakit maupun di rumah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku," imbuhnya.

## 27. Ajak Serta Pelari hingga Pecinta Zumba, Balap Sepeda Virtual Ini Usung Konsep Sportsfest Virtual [Tribunnews.com](https://tribunnews.com) / 16-03-2021

### Ajak Serta Pelari hingga Pecinta Zumba, Balap Sepeda Virtual Ini Usung Konsep Sportsfest Virtual

Selasa, 16 Maret 2021 13:34 WIB



Peserta mengikuti sepeda virtual dalam PRURide Indonesia 2021, event kedua virtual pertama yg digelar PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) telah sukses dilaksanakan pada 20-23 Agustus 2020. Ajang tahunan ini merupakan salah satu pencapaian komitmen Prudential Indonesia selama 25 tahun mendampingi masyarakat untuk hidup lebih sehat dan sejahtera. Selama empat hari, 3.000 pecinta sepeda tidak hanya berhasil menantang dirinya namun juga mengumpulkan donasi sebesar Rp300.000.000 untuk para tenaga kesehatan yang masih terus berjuang melawan pandemi COVID-19. TRIBUNNEWS/INO

**TRIBUNNEWS.COM** - Seiring perubahan gaya hidup pada masa pandemi, kesadaran berolahraga masyarakat kini makin tumbuh.

Survei *The Conversation* menyebutkan 1 dari 5 orang yang sebelumnya tidak berolahraga, kini memulai kebiasaan berolahraga. Lebih lanjut ditemukan, hampir separuh dari responden yang telah berolahraga sejak sebelum pandemi, mengubah aktivitas olahraganya menjadi lebih baik.

Bersepeda merupakan salah satu jenis olahraga yang banyak diminati.

Selain sepeda, masyarakat juga kian rutin berolahraga lari, jalan, atau mengikuti kelas-kelas kebugaran secara daring untuk menjaga kebugaran.

Untuk mawadahi momentum tersebut, Prudential Indonesia kembali menyelenggarakan PRURide Indonesia 2021 Virtual Ride, pada 1-17 Agustus 2021 mendatang.

Gelaran kali ini melanjutkan pelaksanaan selama dua tahun terakhir.



Peserta mengikuti sepeda virtual dalam PRURide Indonesia 2020, event sepeda virtual pertama yg digelar PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) telah sukses dilaksanakan pada 20-23 Agustus 2020. Ajang tahunan ini merupakan salah satu pencapaian komitmen Prudential Indonesia selama 25 tahun mendampingi masyarakat untuk hidup lebih sehat dan sejahtera. Selama empat hari, 3.000 pecinta sepeda tidak hanya berhasil menantang dirinya namun juga mengumpulkan donasi sebesar Rp300.000.000 untuk para tenaga kesehatan yang masih terus berjuang melawan pandemi COVID-19. TRIBUNNEWS/INO (TRIBUNNEWS)

"PRURide Indonesia 2021 Virtual Ride akan mengusung konsep sportsfest virtual dan menjadi festival olahraga terbesar virtual pertama Prudential Indonesia dengan menghadirkan berbagai pilihan olahraga favorit selain bersepeda sebagai agenda utamanya," kata Luskito Hambali, Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia dalam keterangan yang diterima, Selasa (16/3/2021).

"Dengan konsep sportsfest virtual, PRURide Indonesia 2021 Virtual Ride ingin memfasilitasi masyarakat bergerak aktif dan berolahraga sesuai kegemarannya, baik di rumah maupun dari luar rumah. Tidak hanya para pesepeda, kami juga undang para pecinta lari dan jalan, serta para penggemar Pound Fit, Zumba, TRX Training, hingga Crossfit" tambah Luskito.

Keseruan PRURide Indonesia 2021 Virtual Ride tidak hanya dengan beragamnya olahraga yang bisa diikuti, tetapi juga fleksibilitas dalam berpartisipasi di tiap kegiatannya, serta jersey dengan desain menarik dan medali uniknya.

Gelaran sportsfest ini juga terbuka untuk seluruh masyarakat usia 5-75 tahun.

Pendaftaran dibuka mulai hari ini hingga 30 Juni 2021.

Sportsfest Virtual ini dibagi dalam tiga jenis. Pertama adalah, Ride yang terdiri dari kategori Gran Fondo (135km) atau Medio Fondo (70km).

Ada juga Run/Walk dan Fun Ride dengan kategori 5K, 10K, 21K atau 42K.

Sedangkan untuk kegiatan ketiga adalah, kelas-kelas kebugaran Pound Fit, Zumba, TRX Training, hingga Crossfit yang diselenggarakan selama kegiatan berlangsung secara daring. Bebas diikuti siapa saja dan tanpa biaya.

"PRURide Indonesia 2021 Virtual Ride yang bertepatan dengan bulan kemerdekaan Republik Indonesia ini juga menjadi simbol selebrasi atas semangat masyarakat menjalankan gaya hidup sehat untuk bertahan dan memutus rantai penyebaran COVID-19," ujar Luskito