

Jumat, 18 Februari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Indonesian authorities beef up regulations for unit-linked insurance plans
Nama Media	Asiaadvisersnetwork.com
Newstrend	Opini AAJI dalam Kebijakan Baru OJK
Halaman/URL	https://www.asiaadvisersnetwork.com/Article/aid/79333/Indonesian-authorities-beef-up-regulations-for-unit-linked-insurance-plans
Tanggal Berita	2022-02-15
Sentimen	Positif

News

Indonesian authorities beef up regulations for unit-linked insurance plans

15 Feb 2022

Share On [f](#) [in](#) [t](#) [w](#) [m](#) [+](#)



[Indonesia](#)
[Life & Health](#)
[Agents/Advisors](#)

Related News

Octolife partners Firs.ID to launch insurance and wellness app

Indonesia Insurance industry growth expected to continue at least till end of the year

OVO partners Prudential Indonesia to enter underserved Indonesian life insurance market

Asia's life insurance industry celebrates wide spectrum of awards finalists

FWD Group completes investment in BRI Life Indonesia

advertisement



In efforts to reduce misunderstanding by policyholders and to enhance operations and governance at insurance companies, the Indonesian Financial Services Authority (OJK) will toughen regulations on investment-linked insurance plans.

Secondly, there will be clear rules for the apportionment of premiums between protection and investment. Furthermore, 100% of the first year's policy premium should not be put aside for acquisition costs. The minimum premium for unit-linked products will also be regulated, added Mr Togar. This can indirectly allow insurers to sieve out prospective policyholders for whom ILS would be suitable.

Judul	AAJI Ingin Tingkatkan Literasi Asuransi
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Peningkatan Literasi Asuransi oleh OJK
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2022-02-18
Sentimen	Positif

AAJI Ingin Tingkatkan Literasi Asuransi

ASOSIASI Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai saat ini literasi masyarakat terhadap manfaat asuransi jiwa masih lemah.

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2019 menunjukkan literasi asuransi hanya tercatat sebesar 19,4%, lebih rendah daripada indeks literasi perbankan yang mencapai 36,12%.

“Kalau dibandingkan dengan industri jasa keuangan secara total, kita ini sedikit sekali jumlah literasinya dan kelihatan jomplang. Kita ingin berperan aktif untuk meningkatkan literasi ini. Jadi, masih banyak yang pemahamannya kurang pas. Kita sedang meluncurkan kampanye pahami perlindunganmu. Kita ajak berbagai *stakeholders* agar masyarakat lebih paham kegunaan asuransi,” ungkap

Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono dalam Media Visit AAJI ke Media Group Network secara daring kemarin.

AAJI saat ini mewadahi 60 asuransi jiwa sebagai anggotanya. Hingga kuartal III 2021, industri asuransi jiwa juga telah melindungi sebanyak 63.531.745 jiwa masyarakat Indonesia. Jumlah itu mengalami peningkatan sebesar 5,3% secara tahunan (yoy).

Namun, bila dilihat dari besarnya, jumlah tertanggung perorangan terhadap jumlah penduduk menunjukkan nilai di angka 7,1%.

Kepala Departemen Komunikasi AAJI Nini Sumohandoyo menambahkan total klaim dan manfaat yang telah dibayarkan industri asuransi jiwa mencapai Rp107,45 triliun sampai dengan akhir kuartal III 2021. Selain itu, dari Maret 2020 hingga

September 2021, industri asuransi jiwa juga telah membayarkan klaim terkait covid-19 sebesar Rp7,36 triliun

“Total klaim meninggal dunia sampai dengan kuartal III 2021 meningkat sebesar 65,7% dengan total Rp14,58 triliun, sementara manfaat klaim kesehatan perorangan meningkat sebesar 43,6% dengan total Rp4,81 triliun,” kata Nini.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menuturkan terkait dengan produk *unit link* yang sempat ramai diperbincangkan, sebetulnya sudah lama berada di Indonesia bahkan sejak tahun 1998.

Pendapatan premi *unit link* juga dikatakan selalu tumbuh positif dengan kontribusi lebih dari 50% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa. Pendapatan premi *unit link* meningkat 96,6% dari 2013 hingga 2020 dan telah mencapai Rp120 triliun. (Des/E-1)

Judul	AAJI Sebut Literasi Masyarakat Terhadap Manfaat Asuransi Jiwa Masih Lemah
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Peningkatan Literasi Asuransi oleh OJK
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/472223/aaji-sebut-literasi-masyarakat-terhadap-manfaat-asuransi-jiwa-masih-lemah
Tanggal Berita	2022-02-18
Sentimen	Positif

Kamis 17 Februari 2022, 18:02 WIB

AAJI Sebut Literasi Masyarakat Terhadap Manfaat Asuransi Jiwa Masih Lemah

Dengan Nurhidayah | Ekonomi



ANTARA/GALILY PRASITIA

Petugas memberikan juga asuransi jiwa di Kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta.

ASOSIASI Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menegaskan bahwa saat ini literasi masyarakat terhadap manfaat asuransi jiwa masih lemah.

Hal ini terlihat dari Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilakukan OJK pada tahun 2019 yang menunjukkan indeks literasi keuangan mencapai 38,03% dan indeks inklusi keuangan 76,19%, di mana di dalam capaian tersebut, literasi asuransi hanya tercatat sebesar 19,4%, lebih rendah dari indeks literasi perbankan yang mencapai 36,12%.

"Kalau dibandingkan dengan industri jasa keuangan secara total, kita ini sedikit sekali jumlah literasinya dan kelihatan jomplang. Kita ingin berperan aktif untuk meningkatkan literasi ini. Jadi masih banyak yang pemahamannya kurang pas. Kita sedang meluncurkan kampanye pahami perlindunganmu. Kita ajak berbagai stake holders agar masyarakat lebih paham kegunaan asuransi," ungkap Ketua Bidang Marketing dan Komunikasi AAJI Wiroyo Karsono dalam Media Visit AAJI ke Media Group Network, secara daring, Kamis (17/2).

Lebih lanjut, AAJI sendiri telah mewadahi 60 asuransi jiwa sebagai anggotanya. Hingga kuartal III 2021, industri asuransi jiwa juga telah melindungi sebanyak 63.531.745 jiwa masyarakat Indonesia. Jumlah tersebut mengalami peningkatan sebesar 5,3% secara tahunan (yoy).

Sementara itu, hingga kuartal III 2021, penetrasi asuransi jiwa yang dilihat dari besarnya jumlah tertanggung perorangan terhadap jumlah penduduk menunjukkan nilai di angka 7,1%.

Kepala Departemen Komunikasi AAJI Nini Sumohandoyo menambahkan bahwa total klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa sudah mencapai Rp107,45 triliun sampai dengan akhir kuartal III 2021. Selain itu, dari Maret 2020 hingga September 2021, industri asuransi jiwa juga telah membayarkan klaim terkait covid-19 sebesar Rp7,36 triliun.

Baca Juga

Survei: Masyarakat Indonesia Optimistis Covid-19 akan Berakhir Setahun ke Depan

Dokter telah menemukan musuh utama diabetes.

1 pil-2 jam seks dengan istri saya tanpa impotensi! Mencoba

BRINS Hadirkan Asuransi untuk Sepeda Motor

"Total klaim meninggal dunia sampai dengan kuartal III 2021 meningkat sebesar 65,7% dengan total Rp14,58 triliun, sementara manfaat klaim kesehatan perorangan meningkat sebesar 43,6% dengan total Rp4,81 triliun. Nilai manfaat tersebut tentunya digunakan untuk meringankan beban keluarga Indonesia terutamanya menjaga ketahanan ekonomi keluarga pada masa sulit dan kualitas hidup keluarga Indonesia," kata Nini.

Baca juga: OJK Transisi Bank dari Hybrid ke Digital Hanya Tinggal Menunggu Waktu

Sementara itu, Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menuturkan terkait dengan produk unit link yang sempat ramai diperbincangkan, sebetulnya sudah lama berada di Indonesia bahkan sejak 1998.

Pendapatan premi unit link juga dikatakan selalu tumbuh positif, dengan kontribusi lebih dari 50% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa. Pendapatan premi unit link meningkat 96,6% dari 2013-2020 di mana pada tahun 2020 telah mencapai Rp120 triliun dibandingkan dengan tahun 2013 yang hanya mencapai Rp61,1 triliun.

"Dari tahun 2013 sampai kuartal III 2021, industri asuransi jiwa telah membayarkan klaim yang berkaitan dengan unit link sekitar Rp769 triliun," ujar Togar.

Dalam pertemuan ini, AAJI berharap kepada Media Group untuk mendukung upaya AAJI dalam peningkatan edukasi, literasi dan perlindungan konsumen dalam iklim pemberitaan yang positif.

Selain itu, AAJI mengajak Media Group untuk ikut berperan serta aktif dalam meningkatkan edukasi dan literasi industri asuransi jiwa yang bertujuan untuk melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia. (A-2)

[illegible]

Judul	Mau Beli Asuransi Unitlink? Ketahui Dulu 8 Biaya di Dalamnya
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4889570/mau-beli-asuransi-unitlink-ketahui-dulu-8-biaya-di-dalamnya
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral



Liputan6.com, Jakarta Selain asuransi jiwa dan kesehatan, ada pula yang bernama **asuransi unitlink**. Jenis asuransi ini tidak hanya menawarkan kemudahan konsumen untuk mendapatkan proteksi, tetapi juga berinvestasi.

Bagi yang belum tahu, mengutip informasi dari website [sikapiuangmu.go.id](https://www.sikapiuangmu.go.id), Kamis (17/2/2022), asuransi jiwa unitlink adalah kontrak asuransi yang memberikan manfaat perlindungan dengan premi rendah sekaligus investasi.

BACA JUGA:
[Usang Asuransi Vanessa Angel Cair, Dody Sudrajat Berikan Setengahnya untuk Gale Sky Andrianayah namun dengan Syarat](#)

Jadi, jenis **asuransi** ini bukan termasuk produk tabungan, melainkan bisa untuk pengembangan dana atau investasi.

Sementara itu, kepesertaan asuransi unit link ini ditandai dengan diterbitkannya polis asuransi oleh sebuah perusahaan asuransi. Hal ini dilakukan guna menjaga keberlangsungan kepesertaan tersebut.

Sering hal tersebut, para konsumen wajib melakukan pembayaran premi asuransi unitlink. Bisa dilakukan secara tunggal maupun berkala (tahunan, triwulan, atau bulanan).

Lantas berapa saja biaya yang perlu dibayarkan oleh konsumen asuransi unitlink? Berikut ini biaya-biaya dalam asuransi unitlink seperti mengutip informasi dari akun Instagram @ojundonesia, Kamis (17/02/2022).



Ancaman Masih Ada, #JanganKendor dan Jaga Kondisi
 Bear Brand



GT Radial Ban Mobil Champiro BXT Pro 165/65 R13 1pc
 Rp 415.100 - Monobato 10

2 dari 2 halaman

Rincian Biaya Asuransi Unitlink



Sumber: asuransi (Gambar oleh kathi dari Pixabay)

- 1. Biaya asuransi**
 Biaya yang dibebankan kepada konsumen sehubungan dengan pertanggungan yang diberikan oleh perusahaan asuransi. Biasanya biaya asuransi beragam dan tergantung pada usia, jenis kelamin, uang pertanggungan, dan risiko lainnya.
- 2. Biaya perolehan atas polis (akuisisi)**
 Biaya pemeliharaan kesehatan, pengadaan polis, dan pencetakan dokumen, remunerasi/komisi bagi karyawan dan agen. Secara umum biaya akuisisi dibebankan pada premi dasar di tahun pertama sampai dengan tahun kelima polis.
- 3. Biaya administrasi**
 Biaya untuk administrasi polis.
- 4. Biaya pengelolaan dana**
 Biaya untuk pengelolaan dana investasi.
- 5. Biaya pengalihan dana (switching)**
 Biaya yang dibebankan jika terjadi pengalihan alokasi dana investasi yang dilakukan oleh pemegang polis.
- 6. Biaya penarikan**
 Biaya yang dibebankan jika konsumen melakukan penarikan sebagian dana pada tahun awal kepesertaan.
- 7. Biaya top up**
 Biaya yang dibebankan jika konsumen melakukan pembayaran premi tambahan untuk meningkatkan nilai investasi (premi top up).
- 8. Biaya penghentian/penebusan polis**
 Biaya yang dibebankan dari nilai investasi jika konsumen melakukan penghentian/penebusan polis asuransi unit link sebelum batas waktu tertentu yang diperbolehkan.

Judul	Sebelum Beli Produk Unit Link, Kenali Dulu Biaya-biaya yang Perlu Dikeluarkan
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/02/17/140501326/sebelum-beli-produk-unit-link-kenali-dulu-biaya-biaya-yang-perlu-dikeluarkan
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Spend Smart

Sebelum Beli Produk Unit Link, Kenali Dulu Biaya-biaya yang Perlu Dikeluarkan

Kompas.com - 17/02/2022, 14:05 WIB

BAIKKAN



Sebelum membeli unit link, masyarakat perlu terlebih dahulu biaya-biaya apa saja yang terdapat dalam produk asuransi tersebut.

Unit link merupakan produk asuransi yang ditawarkan dengan investasi (PAYD) atau unit link yang menjadi sorotan, sebelum sejumlah nasabahnya merasa dirugikan oleh produk tersebut.

Agar hal serupa tidak terulang, dalam berbagai kesempatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meminta kepada masyarakat untuk memahami dengan baik terlebih dahulu, sebelum membeli produk unit link.

Baca juga: [Bekas Ada Kesepakatan, Mediasi Pemegang Polis Unitlink dan Perusahaan Asuransi Bertangsi](#)

Sebelum membeli unit link, masyarakat perlu terlebih dahulu biaya-biaya apa saja yang terdapat dalam produk asuransi tersebut.

OJK menyatakan, kepastian asuransi unit link ditandai dengan diberikannya polis asuransi unit link oleh perusahaan asuransi.

"Dan untuk menjaga kebergantungan kepastian tersebut, maka konsumen wajib melakukan pembayaran premi asuransi unit link baik secara tunggal maupun secara berkala," tulis OJK dalam unggahan akun Instagram resminya, Kamis (17/2/2022).

Baca juga: [Terima Banyak Keluhan, Produk Unitlink Masih Catatan Kinerja Buruk](#)

Biaya-biaya yang perlu disiapkan

Biaya pertama yang perlu disiapkan oleh calon peserta unit link ialah biaya asuransi. Biaya ini dibebankan kepada konsumen sehubungan dengan pertanggungan yang diberikan oleh perusahaan asuransi.

"Selama biaya asuransi terbagi dan tergantung pada usia, jenis kelamin, uang pertanggungan, dan risiko lainnya," tulis OJK.

Baca juga: [Mengenal Unit Link, Produk Asuransi yang Terima Banyak Sorotan](#)

Kemudian terdapat biaya perolehan atas polis atau asuransi. Ini merupakan biaya yang meliputi pemrosesan kesehatan, pengisian polis, dan pencatatan dokumen, remunerasi atau komisi bagi karyawan dan agen.

Secara umum, biaya asuransi dibebankan pada premi dasar di tahun pertama sampai dengan tahun kelima polis.

Selanjutnya terdapat biaya administrasi polis dan biaya untuk pengisian dana investasi produk unit link.

Baca juga: [Prudential, AXA Mandiri, dan AIA Batasi Unit Link-nya Dilarang Dijual di Bank](#)

Lalu, pemegang polis juga perlu menyiapkan biaya pengalihan dana, apabila terjadi pengalihan alokasi dana investasi.

Biaya lain yang perlu disiapkan ialah biaya penarikan, yakni biaya yang dibebankan jika konsumen melakukan penarikan sebagian dana pada tahun awal kepastian.

Baca juga: [OJK Larang Perbankan Jual Unit Link dari Asuransi Bermasalah, Ini Tanggapan BCA](#)

Kemudian juga terdapat biaya top up yang dibebankan jika konsumen melakukan pembayaran premi tambahan untuk meningkatkan nilai investasi (premi top up).

Terakhir, biaya penghentian atau penutupan polis, yaitu biaya yang dibebankan dari nilai investasi jika konsumen melakukan penghentian atau penutupan polis asuransi unit link sebelum batas waktu tertentu yang diperbolehkan.

Baca juga: [Sisi Perusahaan Asuransi Ramai-cam Bantah Ada Larangan Pengualan Produk Unit Link](#)



GT Radial Ban Mobil Radial Champiro Eco 155/70...

Halaman Selesai

Halaman: 1 2

Now Trending

Judul	Ingin Coba Asuransi Unit Link? Yuk Kenali 8 Istilah Penting Ini!
Nama Media	Nkriku.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://nkriku.com/ingin-coba-asuransi-unit-link-yuk-kenali-8-istilah-penting-ini/
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Ingin Coba Asuransi Unit Link? Yuk Kenali 8 Istilah Penting Ini!

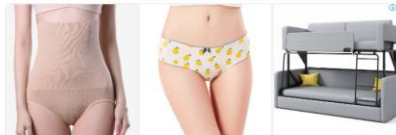
- Berita, Ekonomi



11k
SHARES

f Share

Twitter Tweet



Source with Alibaba.com.

NKRRIKU Seiring perkembangan zaman, masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki proteksi dari berbagai risiko yang mungkin terjadi melalui produk asuransi jiwa. Di sisi lain, kesadaran masyarakat untuk berinvestasi juga semakin meningkat.

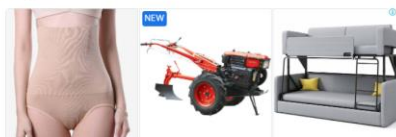
Dikutip dari Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi yang selanjutnya disebut PAVDI adalah produk asuransi yang paling sedikit memberikan perlindungan terhadap risiko kematian, dan memberikan manfaat yang mengacu pada hasil investasi dari kumpulan dana yang khusus dibentuk untuk produk asuransi baik dinyatakan dalam bentuk unit maupun bukan unit.

Asuransi unit link adalah kombinasi antara dua produk keuangan, yakni produk asuransi dan produk investasi. Produk ini yang termasuk dalam produk asuransi non tradisional.



Source with Alibaba.com.

baca juga:



Source with Alibaba.com.

Pada unit link, selain ditujukan untuk keperluan proteksi yang dapat memberi perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun. Adapun sebagian premi yang dibayarkan juga akan dialokasikan untuk berinvestasi, sehingga terdapat nilai dana dari hasil investasi.

Hasil investasi akan bergerak mengikuti kondisi pasar, jika nantinya terbentuk bisa menjadi penolong ketika keuangan sedang tidak baik, atau pada saat memasuki masa pensiun.

Asuransi unit link sejatinya memiliki persamaan mendasar dengan asuransi jiwa murni, yaitu melindungi nasabah dan keluarga dari berbagai risiko finansial.

Sehingga asuransi unit link tidak tepat jika tujuannya hanya untuk mencari keuntungan finansial saja. Perlu diingat bahwa ilustrasi investasi tidak bisa dijamin, karena tergantung pada kondisi ekonomi lokal dan global.

Asuransi unit link menawarkan kemudahan untuk memiliki proteksi sekaligus investasi sehingga cocok untuk nasabah yang belum terbiasa berinvestasi sendiri.

Untuk mengetahui lebih lanjut, simak 8 istilah penting pada produk Unit Link selengkapnya.

Judul	Teliti Sebelum Membeli, Ini Biaya-biaya yang Ditanggung Nasabah Asuransi Unit Link
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read393855/teliti-sebelum-membeli-ini-biaya-biaya-yang-ditanggung-nasabah-asuransi-unit-link
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

Teliti Sebelum Membeli, Ini Biaya-biaya yang Ditanggung Nasabah Asuransi Unit Link

Kamis, 17 Februari 2022, 14:56 WIB



Kredit Foto: Antara/Akbar Nugroho Gumay

WE Online, Jakarta - Belakangan sengketa nasabah asuransi unit link meyeodot perhatian publik. Banyak dari nasabah merasa dirugikan melalui produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi ini. Lalu sebenarnya seperti apa sih produk unit link itu? berapa besar biaya-biaya yang harus ditanggung pemegang polis? berikut penjelasannya.

Kepesertaan Asuransi Unit Link ditandai dengan diterbitkannya polis Asuransi Unit Link oleh perusahaan asuransi dan untuk menjaga keberlangsungan kepesertaan tersebut, maka konsumen wajib melakukan pembayaran premi Asuransi Unit Link baik secara tunggal maupun secara berkala (secara tahunan, triwulanan, maupun bulanan).

Dikutip dari laman Instagram Otoritas Jasa Keuangan (OJK) @ojkindonesia di Jakarta, Kamis (17/2/2022), ada 8 jenis biaya yang dibebankan kepada pemegang polis. Baca Juga: OJK Terus Monitor Penyelesaian Sengketa Unit Link melalui LAPS SJK



Pertama, biaya asuransi adalah biaya yang dibebankan kepada konsumen sehubungan dengan pertanggungan yang diberikan oleh perusahaan asuransi. Biasanya biaya asuransi beragam dan tergantung pada usia, jenis kelamin, uang pertanggungan, dan risiko lainnya.

Kedua, biaya perolehan atas polis (biaya akuisisi) merupakan biaya pemeriksaan kesehatan, pengadaan polis, dan pencetakan dokumen, remunerasi/komisi bagi karyawan dan agen. Secara umum biaya akuisisi dibebankan pada premi dasar di tahun pertama sampai dengan tahun kelima polis.

Ketiga, biaya administrasi yaitu biaya untuk administrasi polis. Kemudian, biaya pengelolaan dana yaitu biaya untuk pengelolaan dana investasi. Selanjutnya, biaya pengalihan dana (switching) adalah biaya Biaya yang dibebankan jika terjadi pengalihan alokasi dana investasi yang dilakukan oleh pemegang polis.

Keenam, biaya penarikan yaitu biaya yang dibebankan jika konsumen melakukan penarikan sebagian dana pada tahun awal kepesertaan. Ketujuh, biaya top up yang dibebankan jika konsumen melakukan pembayaran premi tambahan untuk meningkatkan nilai investasi (premi top up).

Dan terakhir adalah biaya penghentian/ penebusan polis yang dibebankan dari nilai investasi jika konsumen melakukan penghentian/penebusan polis asuransi unit link sebelum batas waktu tertentu yang diperbolehkan.

Agar tidak terjadi permasalahan di kemudian hari, OJK meminta nasabah memahami terlebih dahulu sebelum membeli produk unit link, seluruh biaya tersebut secara rinci dicantumkan pada ilustrasi dan polis asuransi unit link, termasuk besaran biaya yang dibebankan kepada konsumen.



"Tanyakan kepada perusahaan asuransi atau agen pemasar jika masih ada hal-hal yang belum jelas. Perusahaan asuransi akan memberikan free look period bagi calon konsumen untuk dapat mempelajari isi polis dengan baik. Dalam masa itu, calon konsumen dapat membatalkan perjanjian apabila tidak menyetujui ketentuan dalam polis," terang OJK.

Judul	Mudah Beli Asuransi Melalui OCTO Mobile
Nama Media	Jambi Express
Newstrend	Optimalisasi Octo Mobile oleh CIMB Niaga
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Mudah Beli Asuransi Melalui OCTO Mobile

JAKARTA - Untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dalam membeli produk asuransi secara digital, PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) mengoptimalkan fitur Beli Asuransi di Super App OCTO Mobile. Melalui fitur tersebut, nasabah bisa membeli produk bancassurance hasil kerja sama CIMB Niaga dengan mitra asuransi yaitu PT Sampo Insurance Indonesia (Sampo Insurance) dan PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) secara sehat dan aman tanpa harus keluar rumah.

Head of Consumer Product, Preferred and Personalization CIMB Niaga Noviadhy Wahyudi menyatakan, CIMB Niaga selalu siap melayani beragam kebutuhan finansial nasabah, termasuk untuk pembelian asuransi secara digital melalui OCTO Mobile. "Di tengah kondisi saat ini, kemudahan tersebut bisa menjadi solusi bagi nasabah yang ingin mendapatkan proteksi asuransi tanpa harus bertatap muka. Nasabah cukup menggunakan ponsel di genggam tangan dan memilih beragam produk asuransi yang tersedia di OCTO Mobile sehingga lebih praktis," kata Noviadhy.

Menurut Noviadhy, selain sebagai proteksi, asuransi dapat menjadi alternatif perencanaan keuangan yang baik disamping menabung dan berinvestasi. Dengan kepemilikan asuransi, nasabah mendapatkan perlindungan sesuai dengan jenis yang dipilih.

Saat ini, CIMB Niaga menyediakan dua tipe asuransi yang dapat diperoleh melalui OCTO Mobile, yaitu Asuransi Umum dari Sampo Insurance dan Asuransi Jiwa dari Sun Life Indonesia. Untuk produk asuransi umum tersedia pilihan Sampo Protection First, Sampo Wallet Xtra Guard, dan Sampo Travel Xtra. Adapun asuransi jiwa yang saat ini dapat dibeli di OCTO Mobile yaitu Sun Life X-Tra Flexi Terproteksi dan Sun Life X-Tra Flexi Aman.

Selain kemudahan, CIMB Niaga juga memberikan reward bagi nasabah, khususnya yang membeli Asuransi Sampo Protection First dan Sampo Wallet Xtra melalui OCTO Mobile. Setiap kelipatan Rp10 ribu dari premi yang dibayarkan akan mendapatkan 100 Poin Xtra. Promo ini berlaku hingga akhir



APLIKASI : CIMB Niaga mempermudah nasabah untuk membeli asuransi, yaitu melalui OCTO Mobile.

Maret 2022.

Produk asuransi yang tersedia di OCTO Mobile dapat dibeli oleh nasabah yang berusia mulai 17 tahun hingga maksimal 69 tahun. Nasabah bisa mendaftarkan asuransi baik untuk diri sendiri maupun orang lain sesuai ketersediaan tipe asuransi yang dipilih.

Bagi nasabah yang ingin membeli asuransi melalui OCTO Mobile dapat mengikuti langkah mudah berikut. Pertama, pilih menu Daftar dan Investasi, lalu Beli Asuransi. Kedua, pilih jenis asuransi yang diinginkan. Ketiga, pilih sumber dana dan isi data

pemegang polis, termasuk memilih rencana asuransi yang tersedia serta metode pembayaran. Nasabah bisa menggunakan sumber dana dari rekening tabungan, rekening giro, dan kartu kredit.

Setelah semua data diisi, klik tombol next dan isi data Insurance Beneficiary/Penerima Manfaat, minimal 1 orang dan dapat ditambahkan additional insured/tertanggung tambahan hingga 4 orang. Selanjutnya, baca syarat dan ketentuan, lalu klik setuju serta konfirmasi dengan PIN OCTO Mobile. Jika seluruh langkah sudah dilakukan dengan se-

suai, registrasi asuransi pun berhasil.

Nasabah yang sudah mendaftarkan asuransi dapat melihat bukti registrasi di fitur Rekening Saya pada H+2 setelah transaksi. Polis Elektronik (E-Polis) asuransi yang telah dibeli tersebut akan dikirimkan ke alamat email dan hard copy Ringkasan Polis akan dikirimkan ke alamat nasabah yang dicantumkan di OCTO Mobile pada saat pendaftaran. "Dengan customer experience yang baik berupa kemudahan dan promo yang ditawarkan, kami berharap kesadaran nasabah untuk berasuransi semakin meningkat," ujar Noviadhy.

Bagi masyarakat yang tertarik merasakan kemudahan dan keuntungan OCTO Mobile tetapi belum memiliki rekening CIMB Niaga, maka bisa membuka rekening untuk pertama kali melalui OCTO Mobile. Seluruh proses verifikasi akan dilakukan pada aplikasi, sehingga tidak perlu datang ke kantor cabang. Setelah berhasil membuka rekening dan terdaftar di aplikasi OCTO Mobile, maka nasabah dapat langsung menikmati semua fitur yang tersedia di OCTO Mobile, termasuk untuk membeli asuransi. (*/*kar)

Judul	Permudah Beli Asuransi
Nama Media	Batam Pos
Newstrend	Optimalisasi Octo Mobile oleh CIMB Niaga
Halaman/URL	14 & 15
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Permudah Beli Asuransi

Reporter : JP GROUP
Editor : YUNUS SUCHARI

JAKARTA (BP) - Untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dalam membeli produk asuransi secara digital, PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) mengoptimalkan fitur Beli Asuransi di Super App OCTO Mobile.

Melalui fitur tersebut, nasabah bisa membeli produk bancassurance hasil kerja sama CIMB Niaga dengan mitra asuransi yaitu PT Sampo Insurance Indonesia (Sampo Insurance) dan PT Sun Life Financial Indone-



F. CIMB NIAGA

■ Baca **PERMUDAH...** Hal 14

BELI asuransi lebih mudah pakai OCTO Mobile CIMB Niaga.

Permudah Beli Asuransi

Sambungan dari hal 15

sia (Sun Life Indonesia) secara sehat dan aman tanpa harus keluar rumah.

Head of Consumer Product, Preferred and Personalization CIMB Niaga, Noviady Wahyu-di, menyatakan, CIMB Niaga selalu siap melayani beragam kebutuhan finansial nasabah, termasuk untuk pembelian asuransi secara digital melalui OCTO Mobile. "Di tengah kondisi saat ini, kemudahan tersebut bisa menjadi solusi bagi nasabah yang ingin mendapatkan proteksi asuransi tanpa harus bertatap muka. Nasabah cukup menggunakan ponsel di genggam tangan dan memilih beragam produk asuransi yang tersedia di OCTO Mobile sehingga lebih praktis," kata Noviady di Jakarta, Rabu (16/2).

Menurut Noviady, selain sebagai proteksi, asuransi dapat menjadi alternatif perencanaan keuangan yang baik disamping menabung dan berinvestasi. Dengan kepemilikan asuransi, nasabah mendapatkan perlindungan sesuai dengan

jenis yang dipilih.

Saat ini, CIMB Niaga menyediakan dua tipe asuransi yang dapat diperoleh melalui OCTO Mobile, yaitu Asuransi Umum dari Sampo Insurance dan Asuransi Jiwa dari Sun Life Indonesia. Untuk produk asuransi umum tersedia pilihan Sampo Protection First, Sampo Wallet Xtra Guard, dan Sampo Travel Xtra. Adapun asuransi jiwa yang saat ini dapat dibeli di OCTO Mobile yaitu Sun Life X-Tra Flexi Terproteksi dan Sun Life X-Tra Flexi Aman. Selain kemudahan, CIMB Niaga juga memberikan reward bagi nasabah, khususnya yang membeli Asuransi Sampo Protection First dan Sampo Wallet Xtra melalui OCTO Mobile. Setiap kelipatan Rp10 ribu dari premi yang dibayarkan akan mendapatkan 100 Poin Xtra. Promo ini berlaku hingga akhir Maret 2022.

Produk asuransi yang tersedia di OCTO Mobile dapat dibeli oleh nasabah yang berusia mulai 17 tahun hingga maksimal 69 tahun. Nasabah bisa mendaftarkan asuransi baik untuk diri sendiri maupun orang lain

sesuai ketersediaan tipe asuransi yang dipilih.

Bagi nasabah yang ingin membeli asuransi melalui OCTO Mobile dapat mengikuti langkah mudah berikut. Pertama, pilih menu Daftar dan Investasi, lalu Beli Asuransi. Kedua, pilih jenis asuransi yang diinginkan. Ketiga, pilih sumber dana dan isi data pemegang polis, termasuk memilih rencana asuransi yang tersedia serta metode pembayaran. Nasabah bisa menggunakan sumber dana dari rekening tabungan, rekening giro, dan kartu kredit.

Setelah semua data diisi, klik tombol *next* dan isi data Insurance Beneficiary/Penerima Manfaat, minimal 1 orang dan dapat ditambahkan *additional insured*/tertanggung tambahan hingga 4 orang. Selanjutnya, baca syarat dan ketentuan, lalu klik setuju serta konfirmasi dengan PIN OCTO Mobile. Jika seluruh langkah sudah dilakukan dengan sesuai, registrasi asuransi pun berhasil.

Nasabah yang sudah mendaftarkan asuransi dapat melihat bukti registrasi di fitur Rekening

Saya pada H+2 setelah transaksi. Polis Elektronik (E-Polis) asuransi yang telah dibeli tersebut akan dikirimkan ke alamat email dan *hardcopy* Ringkasan Polis akan dikirimkan ke alamat nasabah yang dicantumkan di OCTO Mobile pada saat pendaftaran.

"Dengan *customer experience* yang baik berupa kemudahan dan promo yang ditawarkan, kami berharap kesadaran nasabah untuk berasuransi semakin meningkat," ujar Noviady.

Bagi masyarakat yang tertarik merasakan kemudahan dan keuntungan OCTO Mobile tetapi belum memiliki rekening CIMB Niaga, maka bisa membuka rekening untuk pertama kali melalui OCTO Mobile. Seluruh proses verifikasi akan dilakukan pada aplikasi, sehingga tidak perlu datang ke kantor cabang. Setelah berhasil membuka rekening dan terdaftar di aplikasi OCTO Mobile, maka nasabah dapat langsung menikmati semua fitur yang tersedia di OCTO Mobile, termasuk untuk membeli asuransi. (*)

Judul	Kuasa Hukum Nasabah Generali: Jangan Seolah Putar Balik Isu
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi Generali
Halaman/URL	https://sumutpos.jawapos.com/hukum-kriminal/17/02/2022/kuasa-hukum-nasabah-general-gi-jangan-seolah-putar-balik-isu/
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Negatif

Home > Hukum & Kriminal

HUKUM & KRIMINAL

Kuasa Hukum Nasabah Generali: Jangan Seolah Putar Balik Isu

17 February 2022 07:08 WIB



Mudah Jual Mobil Tipe Apapun
Jual mobil tipe apapun instan dan lebih mudah di OLX Autos. Booking inspeksi sekarang.
OLX Autos [Pesan Sekarang >](#)

Service dan nanti

MEDAN, SUMUTPOS.CO - Adanya klarifikasi yang dilayangkan pihak PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia kepada sejumlah media yang memuat berita bahwa asuransi tersebut selama 3 tahun lebih belum juga membayarkan klaim nasabahnya, membuat kuasa hukum dari nasabah, Pimpinan Law Firm DHA, Darmawan Yusuf SH SE MPD MH kembali memberikan penegasan, Rabu (16/2).

Kepada sejumlah awak media, dengan pengacara kondang itu membongkar fakta yang dinilai mampu mematahkan jawaban yang diampar oleh pihak asuransi Generali (PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia). Di mana, yang menjadi inti permasalahan adalah asuransi Generali Konvensional, dan bukan dengan asuransi Generali Syariah, sebab itu dua yang berbeda.

"Tak ada hubungannya dengan putar-balik Pengadilan Agama, itu kan Generali Syariah, jangan diputar-balik isu kayak seolah-olah ingin membalikkan isu. Klien saya ada masuk 2 asuransi, Generali Konvensional dan Generali Syariah. Generali Syariah itu proses hukum di Pengadilan Agama tingkat 1 dan tingkat 2, bukan saya kuasa hukumnya, itu berbeda," katanya.

BERITA MENARIK LAINNYA

- Wanita Terkaya asal Jakarta Ungkap Rahasia Jadi Kaya**
Bisnis Wanita
- Ternyata, Istri Ahok Dulu punya Ajaiban Pribadi Mantan Istrinya**
Lifestyle Wanita
- Artis Janda Ini Akhirnya Nikahi Kolonel Duda. Siapa Mereka?**
Lifestyle Wanita
- Kalina Akhmya Akut Dirinya Penyebab Perceraian, Apa Akibatnya?**
Lifestyle Wanita

Sambung Darmawan, "Tak ada hubungannya kami itu gugatan itu berhubungan dengan Syariah Generali, saya bicara hari ini bukan terkait Syariah, tapi yang Generali Konvensional, yang setiap bulan klien saya itu membayarkan biaya premi polis Rp10 juta per bulan."

Baca Juga > 7 Jam Dipertiksa, Istri Korban Bebas

"Jadi tidak ada hubungannya, saya datang terkait Generali Konvensional. Dan nomor polanya pun berbeda, saya heran kenapa mereka bisa hubungkan dengan gugatan Pengadilan Agama, itu polanya Generali Syariah, itu gak ada hubungan, saya sekarang datang untuk Generali Konvensional dengan nomor polis 00197621, kalau yang mereka jawab itu gak ada hubungan, jangan mereka memutar balik, yang mereka bilang itu (Generali Syariah) Rp 4.750.000 per bulan, tapi saya tidak mau mencampur, karena gugatan awal pertama Pengadilan Agama tingkat 1 dan 2 itu tidak pernah kasus itu, dan itu tidak ada hubungan dengan sin," tegas Darmawan.

Kemudian soal adanya pernyataan dari pihak Asuransi Generali, bahwa kliennya initial An ada memberikan ketidaksesuaian informasi, Darmawan menjawab, "Sebagai orang awam bisa ngerti, sejak kita masuk asuransi, kita bayar setiap bulan, gak pernah info, kalau ada masalah, diklaim, jangan mereka berakasan bahwa itu tidak sesuai data - data sebenarnya klien kita itu mengikuti kebijakan mereka, tapi kalau katanya ada informasi yang tidak benar, informasi apa itu? Kami pengin tahu juga," tanggap Darmawan meminta dibuka. Rabu (16/2/2022).

Baca Juga > Tanggapi Aduan Nasabah, Asuransi Generali Tetap Menghormati Proses Hukum

Dipetikannya lagi soal kedatangannya baru-baru ini ke kantor Asuransi Generali "Galaxy Team Medan" di Jalan Mubatali, "Menanyakan agency klien saya yang masuk melalui agency pertama Suhari Rimba. Ketika kita merasa tidak puas atas jawaban Suhari Rimba yang terlalu berbelit-belit, jadi kami naik tak ke atasan agency itu, Suswendi, di atasan Suswendi dan pimpinannya Tan Tjing Hoo untuk mempertanyakan barunya, gimana permasalahannya karena sudah lama, 3 tahun lebih belum cair," kata Darmawan.

"Jangan mereka mengadukan seperti itu, kita datang baik-baik tidak ada penanggung jawabnya, kantor agen sebesar itu masuk mereka membujuk badan ke kantor pusat. Apa fungsi agency, gimana bentuknya. Lihat pelayanannya seperti ini, jangan diputar kayak gini," katanya lagi.

Di ujung wawancara Darmawan berharap agar pihak asuransi jangan menyalah-salahkan pihak mania, namun belakangkan ketika diklaim sangat susah, "Saya berharap jangan ketika mau diklaim susah, ketika kita masuk asuransi bilah mereka manis. Kepada pihak Generali, segera bayarkan dengan banyak alasan," tutupnya (azw).

"Saya berharap jangan ketika mau diklaim susah, ketika kita masuk asuransi bibir mereka manis. Kepada pihak Generali, segera bayarkan jangan banyak alasan," tutupnya. (red)

Judul	Survei Manulife: 80% Responden Sadari Pentingnya Asuransi
Nama Media	Waspada
Newstrend	Asia Care Survey Manulife
Halaman/URL	B4
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Survei Manulife: 80% Responden Sadari Pentingnya Asuransi

JAKARTA (Waspada): Berdasarkan penelitian baru dari Manulife yakni Asia Care Survey1 Manulife, sebagian besar masyarakat Indonesia lebih fokus pada kesehatan dan perencanaan keuangan mereka. Mayoritas (80%) dari responden Indonesia menyadari pentingnya berasuransi dan merencanakan masa pensiun.

Presiden Direktur dan CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland menyebutkan, selain dari hasil survey yang menyebutkan tingginya atensi terhadap sisi finansial dan kesehatan, masyarakat Indonesia juga makin memegang kendali atas perencanaan keuangan mereka dan menemukan beragam cara untuk mengurangi dampak pandemi Covid-19.

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

Disebutkan, Asia Care Survey1 Manulife yang

dilaksanakan secara daring melalui kuesioner diisi secara mandiri oleh responden di delapan market, yaitu Mainland China, Hong Kong, Indonesia, Jepang, Malaysia, Filipina, Singapura, dan Vietnam.

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

Sebanyak 57% responden mengatakan mereka mengelola

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

"Terdapat 83% responden yang melihat pentingnya asuransi dan 84% memikirkan hal yang sama tentang perencanaan pensiun. Hasil survei juga menunjukkan sebesar 76% dari mereka berencana untuk membeli asuransi dalam 12 bulan ke depan," jelasnya.

Dari seluruh responden Indonesia, 60% di antaranya sudah memiliki asuransi – sebagian besar memiliki asuransi

kesehatan (35%) dan asuransi jiwa (29%). Ini menunjukkan bahwa Indonesia merupakan pasar terendah yang tercakup dalam Asia Care Survey yang juga mencerminkan rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia.

"Apa yang juga diungkapkan oleh survei ini adalah ada beragam peluang luar biasa bagi kami untuk melayani nasabah di Indonesia, terutama mengingat tingkat penetrasi asuransi yang rendah dan kesenjangan perlindungan yang tinggi di negara ini," tambah Charland. (m31)



President Director & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland dan Director & Chief Financial Officer Manulife Indonesia, Meylindawati saat berbincang terkait hasil survei mengenai asuransi.

Waspada/Ist

Judul	Klaim Asuransi Tak Kunjung Dibayar
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi Generali
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Klaim Asuransi Tak Kunjung Dibayar

Ditemukan Ketidaksesuaian Informasi dari Nasabah

Medan, (Analisa)

Seorang nasabah salah satu perusahaan asuransi di Medan kecewa akibat klaimnya tak kunjung dibayar meski sudah menunggu tiga tahun lebih.

Berbagai upaya dilakukan An (49) untuk memperoleh haknya, termasuk mempercayakan kepada kuasa hukumnya dari Law Firm DYA-Darmawan Yusuf & Associates.

Pimpinan Law Firm DYA, Darmawan Yusuf didampingi Dodi dan Roni mendampingi anak kandung nasabah mendatangi kantor perusahaan asuransi tersebut di Kompleks Multatuli, belum lama ini.

"Tak habis pikir, kantor agensi sebesar ini tidak ada satu pun yang bisa kami temui, malah diarahkan ke pusat. Apa gunanya klien kami masuk melalui agensi kalau malah buang badan ke kantor pusat," ujarnya.

Kalau seperti itu, sambungnya, lebih baik masuk asuransi langsung ke kantor pusat saja. Untuk apa melalui agensi kalau ketika klien

kami meminta bantuan pencairan klaim malah lepas tangan.

"Ketika klien kami sakit, tidak mungkin pergi ke kantor pusat. Seharusnya yang membantu agensi atau pimpinannya," tegas Darmawan.

Dikatakannya, berdasarkan pernyataan seorang wanita di kantor agensi tersebut ada beberapa orang pimpinan.

Darmawan menceritakan kronologi persoalan tersebut bermula Mei 2018, kliennya masuk asuransi jiwa di perusahaan tersebut dengan premi Rp10 juta setiap bulan. Oktober 2018, kliennya didiagnosis menderita kanker.

"Berdasarkan perjanjian dalam polis asuransi itu, seharusnya nasabah mendapat manfaat dari perusahaan asuransi Rp3 miliar, yakni dari jenis asuransi yang diambil nasabah, CI Add-Plan Rp1,5 miliar dan CI-Plan Rp1,5 miliar," jabarnya.

Ketentuan berlaku

Terpisah, Chief Marketing Office Generali Indonesia Vivin Arbianti

Gautama menerangkan, terkait pengajuan klaim nasabah An pada Oktober 2018, pihaknya sudah memberikan keputusan pembayaran klaim dan melalui proses sesuai prosedur dan ketentuan berlaku, sebagaimana tercantum di dalam polis.

"Setelah mempelajari pengajuan klaim nasabah yang diajukan setelah lima bulan menjadi pemegang polis, kami menemukan ketidaksesuaian informasi diberikan nasabah dengan fakta sebenarnya. Hal ini bertentangan dengan prinsip asuransi *utmost good faith*, yaitu nasabah berkewajiban memberitahukan se jelas-jelasnya dan sejujur-jujurnya fakta-fakta penting yang berkaitan dengan dirinya. Pihak asuransi berkewajiban membayar manfaat kepada nasabah sesuai haknya bila nasabah menyampaikan informasi dan data sesuai kondisi sebenarnya," jabarnya, Rabu (16/2).

Kemudian, ujarnya, menghargai hak-hak nasabah dalam menempuh upaya hukum. Nasabah telah menempuh upaya hukum secara per-

data di Pengadilan Agama (PA) Jakarta Selatan dan mendapat keputusan hakim 29 September 2021. Isinya tidak mengabulkan tuntutan nasabah atas pembayaran klaim. Putusan tersebut dikuatkan dalam proses banding yang diajukan di Pengadilan Tinggi Agama Jakarta 30 November 2021. Generali Indonesia menghormati proses hukum berjalan hingga berkekuatan hukum tetap.

"Dalam penanganan klaim maupun keluhan nasabah, kami berupaya mempermudah akses untuk mengajukan klaim secara *online*. Apalagi saat penerapan *physical distancing*, kami membuka akses seluas-luasnya agar nasabah aman dan nyaman saat berinteraksi. Nasabah bisa mengajukan klaim dan komplain dari mana saja, tidak harus ke kantor. Semua diproses secepatnya sesuai dengan prosedur kami miliki. Kami memiliki standar prosedur menangani dan menyelesaikan pengaduan nasabah mengacu peraturan ketentuan berlaku," tutupnya. (rel/hen)

Judul	Prudential Akan Selesaikan Keluhan Nasabah Unitlink Lewat Arbitrase LAPS SJK Bertahap
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Penyelesaian Unit Link via LAPS oleh Prudential
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/prudential-akan-selesaikan-keluhan-nasabah-unitlink-lewat-arbitrase-laps-sjk-bertahap
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Prudential Akan Selesaikan Keluhan Nasabah Unitlink Lewat Arbitrase LAPS SJK Bertahap

Kontan, 17 Februari 2022 / 18:24 WIB

[f](#)
[t](#)
[g+](#)
[in](#)
[v](#)
[p](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)
[s](#)



KONTAN.CO.ID - Foto: Prudential Indonesia

Report: Selvi Mayasari | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Dalam proses penyelesaian keluhan kelompok nasabah unitlink, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) mengaku telah terlebih dahulu menyelesaikan pengaduan dari masing-masing individu yang tergabung dalam kelompok yang mengeluhkan unit link tersebut. Namun, penyelesaian tersebut belum mencapai kesepakatan yang diinginkan oleh nasabah.

Selain itu, mediasi juga telah dilakukan oleh OJK Pusat dengan perwakilan dari kelompok yang mengeluhkan asuransi unitlink ini pada 29 Desember 2021 dan 11 Januari 2022. Kelompok tersebut menolak penyelesaian dari mediasi.

Pada 17 Januari 2022 juga telah diupayakan untuk dilakukan dialog, namun tidak tercapai kemufakatan.

"Untuk itu, dalam hal tidak tercapai kesepakatan penyelesaian pengaduan, maka kami menyarankan mereka untuk dapat melakukan penyelesaian sengketa melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan LAPS SJK, mengikuti peraturan OJK mengenai penyelesaian sengketa di sektor jasa keuangan," tegas Luskito Hambali, Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia kepada kontan.co.id, Kamis (17/2).

Back Judge: Komunitas Korban Asuransi Unitlink Tidak Penyelesaian Kasus @ LAPS SJK

LAPS SJK merupakan badan independen yang dibentuk khusus untuk menangani penyelesaian sengketa masalah keuangan antara perusahaan dan nasabah sektor jasa keuangan, di luar pengadilan.

Luskito menjelaskan, tahapan umum pelaksanaan penyelesaian keluhan melalui arbitrase LAPS SJK, yaitu pada tahap pertama, perusahaan akan mengirimkan surat pemberitahuan dengan informasi persyaratan dokumen dan prosedur arbitrase LAPS SJK kepada pihak yang menyampaikan keluhan (masing-masing individu) secara bertahap, kemudian mereka harus melakukan konfirmasi dalam jangka waktu yang ditentukan untuk memberikan persetujuan dalam melanjutkan proses melalui prosedur arbitrase LAPS SJK.

"Apabila pihak yang menyampaikan keluhan tidak menanggapi dalam waktu yang ditentukan, maka mereka dianggap menolak penawaran perusahaan untuk menyelesaikan keluhan melalui arbitrase LAPS SJK. Setelah itu, perusahaan akan melanjutkan keluhan tetap dapat diajukan melalui proses hukum," jelas Luskito.

Untuk tahap kedua, yaitu penandatanganan perjanjian arbitrase antara pihak yang menyampaikan keluhan dan perusahaan tentang penunjukan LAPS SJK sebagai pihak independen yang menyelesaikan keluhan arbitrase, sekaligus mengikatkan ketentuan tokohnya.

Pada tahap ketiga, individu terkait diminta menyampaikan permohonan arbitrase beserta bukti-bukti dan kelengkapan persyaratan dokumen kepada LAPS SJK sebagai pihak yang melakukan verifikasi dokumen, sesuai ketentuan yang berlaku pada LAPS SJK.

Tahap keempat, yaitu pelaksanaan persidangan arbitrase LAPS SJK sedapat mungkin dilakukan di kantor regional OJK terdekat dari domisili pihak yang mengajukan keluhan atau di kantor OJK dan kantor LAPS SJK di Jakarta untuk mereka yang berdomisili di Jakarta dan sekitarnya.

Luskito mengatakan Prudential Indonesia berkomitmen untuk selalu mendengar keluhan nasabah dan juga menyelesaikannya secepat mungkin sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku. Termasuk melakukan mediasi dan membuka ruang diskusi untuk mencapai kesepakatan.

Back Judge: Aaji: LAPS SJK Saluran Resmi dan Independen Penyelesaian Masalah Asuransi

Untuk itu, perusahaan telah menyediakan beragam kanal komunikasi yang dapat diakses oleh nasabah, dan selama ini sudah dimanfaatkan oleh sebagian besar mereka untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut tentang informasi polis, produk, layanan, hingga melakukan pengaduan serta mendapatkan solusi.

Meskipun begitu, Luskito menyebut, beberapa individu yang mengeluhkan tentang unit link ini masih belum menerima penyelesaian yang diberikan perusahaan.

Seperti dengan peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), apabila belum ada titik temu, maka nasabah dapat melakukan penyelesaian sesuai dengan ketentuan yang ada di polis atau memilih untuk diselesaikan melalui LAPS SJK dengan mengikuti peraturan yang berlaku di LAPS SJK.

Di sisi lain, Koordinator Komunitas Korban Asuransi Unit Link Maria Triharti mengaku tidak ada mediasi apapun lagi yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi. "Perusahaan asuransi mengginggik kami ke LAPS," kata Maria.

Sebelumnya, Ketua LAPS SJK, Himawan Subiantoro menyatakan, LAPS SJK akan berpartisipasi aktif dalam proses penyelesaian sengketa ini bersama perusahaan-perusahaan asuransi jiwa yang terkait dengan kelompok nasabah/mantan nasabah tersebut.

"Penyelesaian melalui arbitrase yang diputuskan oleh LAPS SJK adalah bersifat final dan mengikat," tegas Himawan.

LAPS SJK dapat memfasilitasi setiap pengaduan nasabah apabila ada kesepakatan tertulis antara perusahaan asuransi dan nasabah. Pihaknya juga menegaskan akan menjangkau tinggi independensi dan tidak akan berpihak dengan sisi mana pun agar ada solusi terbaik yang bisa dicapai.

Selanjutnya: Ekonomi Core Sebut Pertumbuhan Ekonomi 2023 Masih Akan Elusif

Judul	Dukung Program Percepatan Vaksinasi, Allianz Hadirkan Sentra Vaksinasi Booster COVID-19 Gratis
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Kolaborasi Allianz Life dan Halodoc Membangun Sentra Vaksinasi Booster COVID-19
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/102477/dukung-program-percepatan-vaksinasi-allianz-hadirkan-sentra-vaksinasi-booster-covid-19-gratis
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Dukung Program Percepatan Vaksinasi, Allianz Hadirkan Sentra Vaksinasi Booster COVID-19 Gratis

Oleh: Hariyanto | Kamis, 17 Februari 2022 - 18:40 WIB



Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp LINE A A A

Berita Terkait



Jasindo Genjot Digitalisasi untuk Penjualan Asuransi Kendaraan di 2022

Asyik... HIN Luncurkan Paket Bundling Wisata Menarik ke Sumatera Barat

Simaki Ini Strategi Mendag Lufri Tangani Gejolak Harga Kedelai

INDUSTRY.co.id - Jakarta – Untuk menekan potensi penambahan penyebaran varian Omicron di Indonesia, pemerintah menyelenggarakan kegiatan vaksinasi COVID-19 dosis ketiga (booster) dengan sasaran masyarakat usia 18 tahun ke atas khususnya kelompok lanjut usia dan kelompok orang yang memiliki masalah kekebalan tubuh (immunocompromised).

Dalam rangka meningkatkan laju vaksinasi nasional, PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) berkolaborasi dengan Halodoc mendukung program percepatan Vaksinasi COVID-19 dengan menyediakan Pelayanan Vaksinasi COVID-19 dosis ketiga (booster) gratis untuk nasabah dan masyarakat umum di Sentra Vaksinasi Halodoc Kemayoran pada 14 Februari–31 Maret 2022.

"Inisiatif ini dilakukan sebagai bentuk kepedulian Allianz Indonesia terhadap karyawan, nasabah dan masyarakat, sekaligus dukungan kepada upaya pemerintah dalam mencapai herd immunity. Allianz selalu berkomitmen untuk menolong dan memberikan manfaat bagi banyak orang dengan memberikan dukungan yang konsisten dan bermakna," kata David Nolan, Country Manager dan Direktur Utama Allianz Life Indonesia yang dikutip [INDUSTRY.co.id](https://www.industry.co.id), Kamis (17/2/2022).

Melalui inisiatif ini, Allianz berkomitmen untuk membantu 2.500 sasaran penerima vaksinasi COVID-19 dosis ketiga (booster) yang terdiri dari karyawan, nasabah, dan juga masyarakat umum yang berusia 18 tahun ke atas. Syarat untuk mengikuti kegiatan ini adalah sudah memiliki tiket vaksinasi COVID-19 ketiga pada aplikasi PeduliLindungi.

"Kami sangat mengapresiasi kolaborasi dan inisiatif Allianz dalam mendukung program percepatan Vaksinasi COVID-19 di Indonesia khususnya pada program vaksinasi COVID-19 dosis ketiga (booster) bagi masyarakat. Hal ini sejalan dengan program pemerintah dalam upaya pencegahan penularan angka COVID-19 yang kian melonjak beberapa waktu terakhir ini. Kolaborasi yang sudah berjalan sejak tahun lalu ini niscaya dapat memberikan kontribusi positif bagi Indonesia lebih sehat. Di Halodoc sendiri kami percaya bahwa inovasi kesehatan melalui pemanfaatan teknologi dapat memberikan akses kesehatan yang lebih mudah dan merata bagi seluruh masyarakat Indonesia," kata Jonathan Sudharta, CEO & Co-Founder Halodoc.

Untuk nasabah yang ingin mendapatkan vaksinasi gratis di Sentra Vaksinasi COVID-19 drive thru ini, terlebih dahulu perlu melakukan pendaftaran melalui aplikasi Allianz Smart Point (ASP) di ponsel. Nasabah dapat memilih jadwal, tempat, dan waktu untuk mendapatkan vaksinasi COVID-19. Nasabah akan mendapat konfirmasi terkait jadwal vaksinasi COVID-19.

Sedangkan untuk masyarakat umum dapat langsung mendaftar melalui aplikasi Halodoc. Pendaftaran melalui fitur Janji Temu yang ada pada Aplikasi Halodoc dan metode drive-thru dinilai dapat memberikan kepastian, kenyamanan, serta mengurangi kerumunan, sehingga jauh lebih aman.

Selain bekerja sama dengan Halodoc dalam menyediakan sentra vaksinasi COVID-19, Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli (YAP) juga turut mendukung program percepatan vaksinasi untuk anak-anak usia 6-17 tahun pada bulan Januari 2022 lalu di Allianz EcoPark.

Dukungan YAP dilakukan dengan menghadirkan SMILEY GO! atau smart mobile library yang bertujuan meningkatkan literasi dan kebiasaan membaca pada anak. Kegiatan vaksinasi yang diadakan oleh Ancol bersama dengan Palang Merah Indonesia (PMI) ini menargetkan 1.000 orang sasaran.

Judul	Kenali Istilah Penting Pada Produk Unit Link, Cara Cermat Memilih Asuransi Jiwa
Nama Media	Pustakalewi.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://www.pustakalewi.com/2022/02/17/kenali-istilah-penting-pada-produk-unit-link-cara-cermat-memilih-asuransi-jiwa/
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Kenali Istilah Penting Pada Produk Unit Link, Cara Cermat Memilih Asuransi Jiwa

07 Februari 2022, 16:51 WIB

Surabaya – Sering perkembangan zaman, masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki proteksi dari berbagai risiko yang mungkin terjadi melalui produk asuransi jiwa. Di sisi lain, kesadaran masyarakat untuk berinvestasi juga semakin meningkat.

PT ASURANSI JIWA ASTRA (Jutra Life) menggarisbawakan untuk bisa mengenal 8 istilah penting yang perlu dipahami sebelum memilih unit link untuk diinvestasikan sebagai:

- 1. Polis Asuransi**
Polis merupakan alat bukti tertulis atau dokumen perjanjian berisi hak dan kewajiban antara pemegang polis dan perusahaan asuransi. Nasabah harus memahami benar isi polis yang diterima. Berdasarkan POJK Nomor 68/POJK.02/2016 perusahaan asuransi akan memberikan waktu 14 hari kalender sejak polis diterima untuk mempelajari isi polis. Jika tidak sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh tenaga pemasar, maka nasabah memiliki hak untuk membatalkan polis dan menerima premi kembali sesuai ketentuan yang berlaku.
- 2. Uang Pertanggungan (UP)**
Mempunyai ketentuan yang akan dibayarkan oleh perusahaan asuransi kepada penerima manfaat atas risiko yang telah dijamin dalam polis. Besar uang pertanggungan (UP) idealnya selalu menyesuaikan kebutuhan, karena UP inilah yang bisa digunakan oleh ahli waris untuk menunjang kehidupannya.
- 3. Masa Tunggu**
Masa tunggu atau waiting period merupakan periode yang harus dilalui oleh pemegang polis sebelum bisa melakukan klaim atau manfaat asuransi baik bisa maupun kesehatan yang tercantum dalam polisinya. Jika terjadi risiko dalam masa tunggu, maka manfaat asuransi belum bisa dibayarkan.
- 4. Asuransi Tambahan atau Rider**
Unit link memiliki karakteristik modular. Artinya, dalam satu polis yang dimiliki bisa dilengkapi dengan rider atau asuransi tambahan yang dapat disesuaikan dengan keinginan dan kemampuan. Rider juga memiliki beragam jenis seperti, rider untuk penyakit kritis, rawat inap rumah sakit, cacat total dan tetap, dan lain sebagainya. Perlu diingat, semakin banyak rider yang ditambah, maka semakin besar premi asuransi yang dibayarkan. Jadi dapat disimpulkan lebih baik pilih rider yang menjadi prioritas saja.
- 5. Cuti Premi**
Fasilitas cuti premi hanya ada pada produk unit link. Pemegang polis dapat berhenti sementara untuk membayar premi pada periode tertentu, tanpa kehilangan manfaat asuransi. Hal ini bisa dilakukan bila ada tunjangan yang terkumpul dari investasi sudah cukup untuk membayar biaya asuransi. Tetapi perlu diingat, jika ini tidak bisa digunakan sembarangan, karena jika investasi yang telah diumpulkan jadi tergeser dan lama-kelamaan akan habis. Pemegang polis harus kembali membayar premi atau top-up investasinya, agar polis dapat terus aktif.
- 6. Waiver Premium**
Waiver premium berguna untuk membatalkan tanggungan utama dari pembayaran premi dalam jangka waktu tertentu, apabila pemegang polis terkena risiko cacat total dan tetap, penyakit kritis, atau kematian yang berakibat hilangnya sumber nafkah. Pembebasan untuk membayar premi ini sangat membantu agar manfaat asuransi tetap berjalan.
- 7. Pengeluaran**
Pengeluaran merupakan risiko yang tidak ditanggung dalam manfaat asuransi. Contohnya, jika terjadi risiko akibat tindakan yang melanggar hukum, penggunaan narkoba, atau penyalahgunaan obat-obatan terlarang, serta kondisi kesehatan yang telah ada sebelumnya.
- 8. Interim Cover**
Interim cover merupakan manfaat asuransi yang memberikan bantuan atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan yang dibayarkan kepada calon tertanggung pada periode pengalihan asuransi hingga tanggal penobatan polis. Perindungan ini termasuk istimewa, karena kebanyakan asuransi tidak menawarkan manfaat ini. Namun, nasabah bisa memilikinya di asuransi jiwa unit link Astra Life.

Windy Rizwanthy, Head of Marketing, Branding & Digital Astra Life menyampaikan, selain memahami istilah yang ada pada produk unit link, baca dan pahami benar manfaat yang tercantum pada polis dengan seksama, jangan ragu untuk bertanya ataupun berdiskusi dengan tenaga pemasar dan perusahaan penyedia asuransi agar sesuai dengan kebutuhan dan kondisi serta tujuan finansial.

"Astra Life adalah salah satu perusahaan asuransi jiwa yang turut berkontribusi untuk mendukung peningkatan literasi keuangan bagi masyarakat Indonesia melalui konten-konten edukasi di semua kanal komunikasi yang ada. Kami berharap nasabah dapat lebih bisa memahami setiap produk asuransi yang dimiliki, agar bisa menjalani berbagai tanggungan hidup dengan rasa tenang dan aman dan tentunya tetap bisa mencapai hidup idyllic/your Back," ujar Windy Rizwanthy.

Dirut dan Penurunan Operasi Jasa Keuangan (PJUK) Nomor 23/PJUK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemenuhan Produk Asuransi, "Produk Asuransi Yang Diakibatkan Dengan Investasi yang selanjutnya disebut PAVIS) adalah Produk Asuransi yang paling sedikit memberikan perlindungan terhadap risiko kematian dan memberikan manfaat yang mengacu pada hasil investasi dari lapangan dana yang khusus diberikan untuk Produk Asuransi yang dapat dipinalti dalam bentuk unit maupun bukan unit."

Asuransi unit link adalah kombinasi antara dua produk keuangan, yakni produk asuransi dan produk investasi. Produk ini yang termasuk dalam produk asuransi non tradisional. Pada unit link, selain ditujukan untuk keperluan proteksi yang dapat memberi perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun, sebagian premi yang dibayarkan juga akan diinvestasikan untuk berinvestasi sehingga terdapat nilai dana dari hasil investasi.

Hasil investasi akan berjalan mengikuti kondisi pasar. Jika nantinya terbukti bisa menjadi penolong ketika keuangan sedang tidak baik, atau pada saat memasuki masa pensiun. Asuransi unit link selanjutnya memiliki persamaan mendasar dengan asuransi jiwa murni, yaitu melindungi nasabah dan keluarga dari berbagai risiko finansial.

Sebagai asuransi unit link total kapak jika tujuannya hanya untuk mencari keuntungan finansial saja. Perlu diingat bahwa investasi tidak bisa dijamin karena tergantung pada kondisi ekonomi saat dan masa. Asuransi unit link menawarkan kebutuhan untuk memiliki proteksi sekaligus investasi sehingga cocok untuk nasabah yang belum terbiasa berinvestasi sendiri. Info@

POSTINGAN TERBARU

Donorwelter Standar Gempa Hilisong Bawal Ditolak 24 Maret

Persekutuan Kristen BSI Cabang Sorong Salurkan Bantuan Sembako kepada Warga Terdampak Covid-19

Pendaftaran Kartu Prakerja Gelombang 23 Dibuka

Astra Group Semangat Bergerak Masuki Usia yang ke-65 Tahun

Kenali Istilah Penting Pada Produk Unit Link, Cara Cermat Memilih Asuransi Jiwa

Search

KATEGORI

Advertorial
Agenda
Aktual
Case Study
Ekonomi
Hukum
Hukum
Internasional
Kesehatan
Lifestyle
Opinion
Otomotif
Pendekatan
Politik
Property
Redaksi
Sosial Budaya
Suara Pembaca
Teknologi/Sains
Toko
Uncategorized

Judul	Simak 8 Istilah Penting pada Produk Unit Link
Nama Media	SWA.co.id
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/simak-8-istilah-penting-pada-produk-unit-link
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Simak 8 Istilah Penting pada Produk Unit Link

by Vina Anggita - February 17, 2022



Seiring perkembangan zaman, masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki proteksi dari berbagai risiko yang mungkin terjadi melalui produk asuransi jiwa. Di sisi lain, kesadaran masyarakat untuk berinvestasi juga semakin meningkat. Kombinasi antara produk asuransi dan produk investasi ini melahirkan produk asuransi unit link.

Produk ini termasuk dalam produk asuransi non-tradisional. Pada unit link, selain ditujukan untuk keperluan proteksi yang dapat memberi perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun, sebagian premi yang dibayarkan juga akan dialokasikan untuk berinvestasi sehingga terdapat nilai dana dari hasil investasi.

"Hasil investasi akan bergerak mengikuti kondisi pasar, jika nantinya terbentuk bisa menjadi penolong ketika keuangan sedang tidak baik, atau pada saat memasuki masa pensiun," jelas Windy Riswanto, Head of Marketing, Branding & Digital Astra Life.

Lebih lanjut ia mengungkapkan, asuransi unit link sejatinya memiliki persamaan mendasar dengan asuransi jiwa murni, yaitu melindungi nasabah dan keluarga dari berbagai risiko finansial sehingga, asuransi unit link tidak tepat jika tujuannya hanya untuk mencari keuntungan finansial saja.

"Perlu diingat bahwa ilustrasi investasi tidak bisa dijamin, karena tergantung pada kondisi ekonomi lokal dan global. Asuransi unit link menawarkan kemudahan untuk memiliki proteksi sekaligus investasi sehingga cocok untuk nasabah yang belum terbiasa berinvestasi sendiri," katanya.

Sebagai salah satu perusahaan asuransi jiwa, Astra Life juga turut mendukung peningkatan literasi keuangan bagi masyarakat Indonesia melalui konten-konten edukasi di semua kanal komunikasi yang ada. Kali ini, Astra Life mengajak masyarakat untuk bisa mengenal 8 istilah penting yang perlu dipahami sebelum memiliki unit link.

Pertama, polis asuransi. Polis merupakan alat bukti tertulis atau dokumen perjanjian berisi hak dan kewajiban antara pemegang polis dan perusahaan asuransi. Nasabah harus memahami benar isi polis yang diterima.

Berdasarkan POJK Nomor 69/POJK.05/2016 perusahaan asuransi akan memberikan waktu 14 hari kalender sejak polis diterima untuk mempelajari isi polis. Jika isinya tidak sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh tenaga pemasar, maka nasabah memiliki hak untuk membatalkan polis dan menerima premi kembali sesuai ketentuan yang berlaku.

Kedua Uang Pertanggungan (UP), merupakan santunan yang akan dibayarkan oleh perusahaan asuransi kepada penerima manfaat atas risiko yang telah dijamin dalam polis. Besar uang pertanggungan (UP) idealnya selalu menyesuaikan kebutuhan, karena UP inilah yang bisa digunakan oleh ahli waris untuk melanjutkan kehidupannya.

Ketiga, masa tunggu. Masa tunggu atau waiting period merupakan periode yang harus dilalui oleh pemegang polis sebelum bisa melakukan klaim atas manfaat asuransi baik jiwa maupun kesehatan yang tercantum dalam polsinya. Jika terjadi risiko dalam masa tunggu, maka manfaat asuransi belum bisa dibayarkan.

Keempat, asuransi tambahan atau Rider. Unit link memiliki karakteristik modular. Artinya, dalam satu polis yang dimiliki bisa dilengkapi dengan rider atau asuransi tambahan yang dapat disesuaikan dengan keinginan dan kemampuan. Rider juga memiliki beragam jenis seperti, rider untuk penyakit kritis, rawat inap rumah sakit, cacat total dan tetap, dan lain sebagainya.

"Perlu diingat, semakin banyak rider yang diambil, maka semakin besar premi asuransi yang dibayarkan. Jadi dapat disimpulkan lebih baik pilih rider yang menjadi prioritas saja," saran Windy.

Kelima, cuti premi. Fasilitas cuti premi hanya ada pada produk unit link. Pemegang polis dapat berhenti sementara untuk membayar premi pada periode tertentu, tanpa kehilangan manfaat asuransi. Hal ini bisa dilakukan bila nilai tunai yang terbentuk dari investasi sudah cukup untuk membayar biaya asuransi. Tetapi perlu diingat, fitur ini tidak bisa digunakan selamanya, karena nilai investasi yang telah dikumpulkan jadi tergerus dan lama-kelamaan akan habis. Pemegang polis harus kembali membayar premi atau top-up investasinya, agar polis dapat terus aktif.

Keenam, waiver premium yang berguna untuk membebaskan tertanggung utama dari pembayaran premi dalam jangka waktu tertentu, apabila pemegang polis terkena risiko cacat tetap dan total, penyakit kritis, atau kematian yang berakibat hilangnya sumber nafkah. Pembebasan untuk membayarkan premi ini sangat membantu agar manfaat asuransi tetap berjalan.

Ketujuh pengecualian, merupakan risiko yang tidak ditanggung dalam manfaat asuransi. Contohnya, jika terjadi risiko akibat tindakan yang melanggar hukum, penggunaan narkoba, atau penyalahgunaan obat-obatan terlarang, serta kondisi kesehatan yang telah ada sebelumnya.

Terakhir interim cover, merupakan manfaat asuransi yang memberikan santunan atas risiko meninggal dunia akibat kecelakaan yang dibayarkan kepada calon tertanggung pada periode pengisian asuransi hingga tanggal penerbitan polis. Perlindungan ini termasuk istimewa, karena kebanyakan asuransi tidak menawarkan manfaat ini. Namun, nasabah bisa menemukannya di asuransi jiwa unit link Astra Life.

"Selain memahami istilah yang ada pada produk unit link, baca dan pahami benar manfaat yang tercantum pada polis dengan seksama, jangan ragu untuk bertanya ataupun berkonsultasi dengan tenaga pemasar dan perusahaan penyedia asuransi agar sesuai dengan kebutuhan dan kondisi serta tujuan finansial," tutur Windy.

Editor : Eva Martha Rahayu

Swi.co.id

PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia Diminta Cairkan Klaim Nasabah

Korina, 23 Desember 2022 17:16 WIB | Media



PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia adalah salah satu perusahaan asuransi jiwa terbesar di Indonesia.

16 [Share on Facebook](#) [Share on Twitter](#)

Median, Warganegara di PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia diminta untuk mencairkan klaim **asuransi jiwa** nasabah meninggal ASH yang sempat sakit inlumen beresalokasi.

Pemertanian perusahaan klaim asuransi jiwa pun disampaikan kuasa hukum nasabah Pimpinan Law Firm DFO, Darmawan Yudianto, Kamis (23/12).

Related Posts

- Kritik Korporasi "NAMA Tidak ada Koneksi, Kita Bertejar Sendiri"**
by [Korina](#) 20 Desember 2022 17:16 WIB
- 20 Hari Berseksi, Tapi Sialan Pulutannya Tumbuh Maki Perseksi**
by [Korina](#) 20 Desember 2022 17:16 WIB
- Ekstremisme Arahkan dan Sialan Jawa Sialan Kita Perseksi Nasional**
by [Korina](#) 20 Desember 2022 17:16 WIB

"Sudah tiga tahun klaim asuransi kami (nasabah) saya tidak kunjung dicairkan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia," katanya mengungkap klasifikasi yang diberikan pihak PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia kepada nasabah yang pernah melakukan tindakan dalam mencairkan klaim asuransi nasabah.

Darmawan mengungkap, yang menjadi inti permasalahan adalah Asuransi Generali Konvensional dan bukan dengan Asuransi Generali Syariah, sebab itu dia yang beresbela.

"Jadi dulu kita hanya merasa, saya datang terkait Generali Konvensional dan nomor polanya pun berbeda. Saya heran kenapa mereka bisa hubungan dengan terkait Pengadilan Agama, itu polanya Generali Syariah, itu gak ada hubungan. Saya sekarang datang untuk Generali Konvensional dengan nomor polanya 20170373, kalau yang nomor jawa itu dia gak ada hubungan, yang mereka memilih baik, yang mereka datang itu Generali Syariah. Kalau 750.000 ribu ribu, saya tidak bisa mencampurkan, karena gupatan asal bahwa Pengadilan Agama tingkat 1 dan 2 itu tidak pernah pegang kasus itu, dan itu tidak ada hubungan dengan sialan" jelasnya lagi.

Darmawan menambahkan, dirinya bukan bicara soal asuransi tetapi mengenai konvensional. "Tinggal ada hubungannya dengan Generali Syariah, saya bicara baru itu bukan terkait Syariah, tapi yang Generali Konvensional, yang setelah bukan saya yang saya menyebarkan juga premi polanya 20170373 ya?" tegaknya.

"Jadi dulu kita hanya merasa, saya datang terkait Generali Konvensional dan nomor polanya pun berbeda. Saya heran kenapa mereka bisa hubungan dengan terkait Pengadilan Agama, itu polanya Generali Syariah, itu gak ada hubungan. Saya sekarang datang untuk Generali Konvensional dengan nomor polanya 20170373, kalau yang nomor jawa itu dia gak ada hubungan, yang mereka memilih baik, yang mereka datang itu Generali Syariah. Kalau 750.000 ribu ribu, saya tidak bisa mencampurkan, karena gupatan asal bahwa Pengadilan Agama tingkat 1 dan 2 itu tidak pernah pegang kasus itu, dan itu tidak ada hubungan dengan sialan" jelasnya lagi.

Depotnya Bawa Koneksi Super Sialan
Korina Indonesia [Buka >](#)

Depotnya tanpa sempat dipert emasi

Depotnya Bawa Koneksi Super Sialan
Korina Indonesia [Buka >](#)

Depotnya tanpa sempat dipert emasi

Depotnya Bawa Koneksi Super Sialan
Korina Indonesia [Buka >](#)

Depotnya tanpa sempat dipert emasi

Depotnya Bawa Koneksi Super Sialan
Korina Indonesia [Buka >](#)

Depotnya tanpa sempat dipert emasi

Depotnya Bawa Koneksi Super Sialan
Korina Indonesia [Buka >](#)

Depotnya tanpa sempat dipert emasi

Depotnya Bawa Koneksi Super Sialan
Korina Indonesia [Buka >](#)

Judul	Generali Indonesia Tanggapi berita berjudul: Penderita Kanker Kecewa Tiga Tahun Klaim Asuransi Generali Tak Kunjung Dibayar
Nama Media	Posmetromedan.com
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi Generali
Halaman/URL	https://www.posmetromedan.com/2022/02/generali-indonesia-tanggapi-berita-berjudul-penderita-kanker-kecewa-tiga-tahun-klaim-asuransi-general-tak-kunjung-dibayar/
Tanggal Berita	2022-02-17
Sentimen	Netral

Judul	Prudential Tawarkan LAPS
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penyelesaian Unit Link via LAPS oleh Prudential
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-02-18
Sentimen	Netral

Prudential Tawarkan LAPS

JAKARTA. PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) terus mencoba menyelesaikan aduan nasabah unitlink. Meski hingga kini penyelesaian tersebut belum mencapai kesepakatan yang diinginkan oleh nasabah.

Termasuk mediasi dengan perwakilan dari kelompok yang mengeluhkan asuransi unitlink ini pada 29 Desember 2021 dan 11 Januari 2022. Kelompok tersebut menolak penyelesaian mediasi ini. Pada 17 Januari 2022 juga telah diupayakan untuk dilakukan dialog. Namun tidak tercapai kemufakatan.

"Untuk itu, dalam hal tidak tercapai kesepakatan penyelesaian pengaduan, maka kami menyarankan mereka untuk dapat melakukan penyelesaian sengketa melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan atau LAPS SJK," ujar Luskito Hambali, *Chief Marketing and Communications Officer* Prudential Indonesia, Kamis (17/2). Diharapkan persoalan unitlink ini bisa selesai di LAPS SJK yang merupakan badan independen.

Selvi Mayasari

Judul	Pekerjaan Rumah yang Belum Selesai
Nama Media	Stabilitas
Newstrend	Masalah Asuransi di Indonesia
Halaman/URL	26, 27, 28, 29
Tanggal Berita	2022-02-18
Sentimen	Netral





Pekerjaan Rumah yang Belum Selesai

Masalah kompetensi dan literasi di industri keuangan non bank memang kerap menjadi ganjalan perkembangan sektor itu. Hal itu makin kentara di industri asuransi.

Oleh Rimaldus San Udika

Dua Minggu (18/2) dan beberapa hari, dua pekan yang berlalu, laporan dan komentar (18/2) di atas ini telah banyak dibaca. Artikel ini sudah banyak mendapat tanggapan baik dari media maupun dari masyarakat. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung.

Sebelum menulis artikel ini, saya telah membaca banyak sekali komentar. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung.

Sebelum menulis artikel ini, saya telah membaca banyak sekali komentar. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung.



Masyarakat tidak boleh alasan nilai tanah polis bisa turun dan tidak membayar risikonya. Terutama kalau memilih unit investasi risiko dana yang undermilk mereka yang didominasi saham yang fluktuatif

Sebelum menulis artikel ini, saya telah membaca banyak sekali komentar. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung.



Kita akan edukasi konsumen karena konsumen harus paham asuransi itu apa. Dan saya pesan, jangan tunda-tunda sebelum anda mengerti. Jangan baru pada saat yang sudah paraf-paraf saja

Sebelum menulis artikel ini, saya telah membaca banyak sekali komentar. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung.



Kita akan edukasi konsumen karena konsumen harus paham asuransi itu apa. Dan saya pesan, jangan tunda-tunda sebelum anda mengerti. Jangan baru pada saat yang sudah paraf-paraf saja

Sebelum menulis artikel ini, saya telah membaca banyak sekali komentar. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung. Banyak yang mengkritik, namun banyak juga yang mendukung.

Judul Mengambil Pelajaran Fundamental

Nama Media Stabilitas

Newstrend Masalah Asuransi di Indonesia

Halaman/URL 16 & 17

Tanggal Berita 2022-02-18

Sentimen Netral

EDITORIAL



Mengambil Pelajaran Fundamental

Pelajaran yang paling penting dari masalah yang kita alami adalah mengambil pelajaran dari peristiwa tersebut. Jika hal itu sudah tidak bisa dilakukan, maka pepatah *"seekor kelele tidak akan masuk ke dalam lubang dua kali"* justru tidak terjadi pada kita.

Industri jasa keuangan terutama perbankan sudah berkali-kali ditimpa masalah dan berkali-kali juga berupaya bangkit, dengan membekali diri agar masalah yang sama tidak mengimpa kembali. Tentu dengan berbagai aturan yang dianggap bisa menghindarkan mereka dari masalah yang sama. Bisa jadi itu pula yang membuat istilah *highly regulated industry* melekat pada sektor ini.

Akan tetapi hal itu mungkin tidak mudah jika hal itu berhubungan dengan industri keuangan non bank. Sejak awal milenium ini, sejatinya sektor jasa non perbankan sudah ditimpa kasus dan masalah cukup pelik terkait *fraud* dan praktik *bad governance*.

Berkali-kali industri ini mengalami masalah besar ketika perusahaan-perusahaan asuransi mengalami gagal bayar (*default*) pada produk keuangannya yang dijual ke masyarakat. *Iming-iming* tingkat pengembalian yang wah kerap menjadi penyebab utama persoalan ini.

Tergok saja, pada 2018 lalu mencuat kasus yang menghebohkan ketika PT Asuransi Jiwasraya mendadak lincung karena mengalami gagal bayar dari produk-produk proteksi berbalut investasi yang ditawarkan. Dana-dana dengan jumlah besar milik nasabah yang berhasil dikumpulkan perusahaan itu banyak yang ditempatkan pada aset-aset berisiko tinggi. Kejadian itu ternyata tidak hanya menimpa Jiwasraya, beberapa asuransi ditengarai mengalami hal serupa.

Maka ketika penurunan saham yang tidak bisa dielakkan di saat wabah virus corona mebak telah mendorong perusahaan-perusahaan itu ke lembah ketepukan. Kondisi itu juga terjadi di perusahaan-perusahaan asuransi yang memiliki produk terkait investasi atau *unitlink*.

Tak pelak peristiwa peristiwa menyebabkan lembaga pemerikat dan riset global, Fitch, tahun lalu, mengantar Indonesia sebagai negara yang berisiko karena tidak mengindahkan tata kelola. Menurut lembaga itu, buruknya tata kelola, ditambah situasi sulit akibat pandemi dapat meningkatkan potensi

lama ini ketika para nasabah asuransi unit link dari tiga perusahaan asuransi besar yakni PT Prudential Life Assurance, PT AIA Financial dan PT AXA-Mandiri Financial mengeruduk ketiga kantor asuransi tersebut. Bahkan korban-korban asuransi itu juga sudah mendatangi DPR untuk meminta bantuan agar lembaga itu mendak OJK mengkaji ulang bisnis asuransi *unit link* di Indonesia.

Pelaku bisnis boleh saja menyatakan masyarakat yang belum paham betul seluk beluk detail mengenai produk-produk keuangan yang dibelinya.

Namun hal itu tidak lantas membuat perusahaan terlepas dari kesalahan. Karena mereka pun sejak awal melakukan segala upaya agar produknya dibeli nasabah, bahkan seringkali dengan penjelasan yang singkat, simplifikasi, dan terkesan menyembunyikan risiko

kerugian bagi investor dalam waktu dekat.

Tahun lalu, kejadian yang mirip terulang. Puluhan nasabah yang mewakili ratusan orang lainnya yang membeli produk unit link di sendainya tiga perusahaan ternama. Mereka sudah menaruh uang miliaran pada produk unit link tersebut akibat tawaran menggiurkan dari agen. Para penjual asuransi itu menyalahkan para nasabah akan mendapatkan pengembalian dana 100 persen plus proteksi selama 99 tahun setelah membayarkan premi selama 10 tahun. Namun, bukan untung malah buntung. Di tahun ke-10 nasabah hanya mendapatkan pengembalian dana sebesar 30 persen dan masih harus membayarkan premi seumur hidup.

Persyaratan itu mengemuka belum

Namun hal itu tidak lantas membuat perusahaan terlepas dari kesalahan. Karena mereka pun sejak awal melakukan segala upaya agar produknya dibeli nasabah, bahkan seringkali dengan penjelasan yang singkat, simplifikasi, dan terkesan menyembunyikan risiko dan hanya menonjolkan potensi keuntungan.

Otoritas di sisi lainnya, juga demikian. Mereka tidak bisa besembunyi di balik aturan yang sudah dikeluarkannya, dan menganggap kesalahan ada di pihak masyarakat yang tidak teliti.

Edukasi memang penting untuk meningkatkan pemahaman masyarakat akan risiko yang ada dari tiap tindakan keuangan mereka. Namun kritik baik akan mencegah terjadinya kecurangan dan tindakan yang merugikan pihak lain. Meski tentu, likwid atau niat

baik saja tidak cukup.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan ketiga yang dilakukan OJK pada tahun 2019, indeks literasi keuangan berhasil meningkat mencapai 36,03 persen dan indeks inklusi keuangan 76,19 persen. Pada survei sebelumnya pada 2016, angka tersebut berada di level 29,7 persen dan 67,8 persen. Sementara pada survei 2013 indeks literasi keuangan 21,84 persen dan indeks inklusi keuangan 59,74 persen.

Di dalamnya, literasi asuransi berada di level 15,8 persen pada 2013 dan 19,4 persen pada 2019. Dalam tiga tahun terakhir terdapat peningkatan pemahaman keuangan (literasi) masyarakat sebesar 8,33 persen, serta peningkatan akses terhadap produk dan layanan jasa keuangan (inklusi keuangan) sebesar 8,39 persen.

Dari situ bisa kita lihat ada jarak antara inklusi keuangan dengan literasi masyarakat terkait keuangan itu. Singkatnya, harus diakui bahwa ekspansi lembaga keuangan terus meningkat dan menjangkau lebih banyak lagi populasi, namun hal itu tidak diiringi dengan pemahaman masyarakat yang mumpuni.

Kondisi ini jelas membuka peluang sebagai pihak memanfaatkan gap ini untuk memberikan informasi yang keliru kalau tidak mau dibalang memang sudah sejak awal berniat menabak nasabah.

Akan tetapi jika melihatnya dari gambaran besar, jelas ini menjadi potret bahwa industri keuangan non bank belum bisa belajar dari pengalaman. Masalah yang berulang bisa berarti bahwa pepatah *"seekor kelele tidak akan masuk ke dalam lubang dua kali"* memang tidak terjadi pada kita.

Judul	Generali Indonesia Jangan Putar Balik Fakta
Nama Media	Waspada
Newstrend	Masalah Klaim Asuransi Generali
Halaman/URL	B2
Tanggal Berita	2022-02-18
Sentimen	Negatif

Generali Indonesia Jangan Putar Balik Fakta



Waspada/Ist
Kuasa hukum nasabah, Darmawan Yusuf, SH, SE, MPd, MH

MEDAN (Waspada): PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia diminta untuk tidak memutarbalikkan fakta dan mengaburkan persoalan sebenarnya terkait klaim nasabah yang belum dibayarkan hingga tiga tahun lamanya.

Kuasa hukum nasabah Darmawan Yusuf, SH, SE, MPd, MH, Kamis (17/2) mengatakan, kliennya AN, punya dua polis asuransi di Generali, yakni Syariah dan Konvensional. "Yang kita pertanyakan ini polis asuransi konvensional, sementara

yang dijelaskan Generali Indonesia dalam klarifikasinya asuransi syariah. Ini dua hal berbeda," sebutnya.

Kata dia, kasus ditanganinya tidak ada hubungannya dengan putusan Pengadilan Agama yang menangani Asuransi Syariah. "Saya bicara bukan terkait asuransi syariah, tapi yang konvensional yang setiap bulan klien saya membayarkan biaya premi Rp10 juta," ujarnya heran Generali Indonesia menghubungkan kasus ditanganinya dengan Asuransi Syariah.

Karena, menurutnya, nomor polis dan premi dua jenis asuransi itu berbeda. "Tapi saya tidak mau mencampuri karena tidak pernah pegang kasus itu (asuransi syariah) dan itu tidak ada hubungan dengan kasus saya tangani," tegas Darmawan.

Soal pernyataan Generali bahwa kliennya AN memberikan ketidaksesuaian informasi, Darmawan justru bertanya apa yang tidak sesuai. "Kita masuk asuransi, bayar setiap bulan, gak pernah telat. Jadi jangan mereka beralasan bahwa itu tidak sesuai data-data sebenarnya. Klien kita itu mengikuti kebijakan mereka, tapi kalau katanya ada informasi yang tidak benar, informasi apa itu? Kami pingin tahu juga," ujarnya.

Dijelaskan Darmawan, kedatanganannya ke kantor Asuransi Generali "Galaxy Team Medan" Jl. Multatuli, untuk menanyakan klaim yang sudah tiga tahun belum dibayarkan melalui agency Suhari Rimba. Namun tidak direspon sehingga menjumpai atasannya Suwandi. Lalu ke atasannya lag Susana dan pimpinannya Tan Tjing Hoa.

"Jawaban mereka berbelit-belit, mengatakan pembayaran klaim wewenang pusat. Masak kantor agen sebesar itu buang badan ke pusat. Apa fungsi agency. Datang langsung saja

tidak dilayani baik, apalagi via online," katanya.

Darmawan berharap pihak asuransi jangan awalnya saja bersikap manis, namun ketika diklaim sangat susah. "Kepada pihak Generali segera bayarkan klaim klien kami, jangan banyak alasan," tegasnya.

Sesuai prosedur

Sebelumnya, Head of Corporate Communications PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia Windra Krismansyah memberi penjelasan terkait pemberitaan berjudul "3 Tahun Lebih Asuransi Generali Belum Bayarkan Klaim Nasabah" yang terbit di *Waspada*, Rabu, 16 Februari 2022.

Melalui surat bernomor CCOM/GI-007/II-2022 tanggal 15 Februari 2022, dia menyebutkan, terkait pengajuan klaim nasabah AN pada Oktober 2018, Generali Indonesia sudah memberikan keputusan pembayaran klaim, sesuai prosedur dan ketentuan sebagaimana tercantum dalam polis.

Namun setelah mempelajari pengajuan klaim nasabah yang diajukan setelah 5 bulan menjadi pemegang polis, Generali Indonesia menemukan ketidaksesuaian informasi yang diberikan nasabah dengan fakta sebenarnya.

Hal itu, katanya, bertentangan dengan prinsip asuransi *utmost good faith*, nasabah berkewajiban memberitahukan se jelas jelasnya dan sejujurnya mengenai segala fakta penting mengenai dirinya. Dan pihak asuransi berkewajiban membayarkan manfaat bagi nasabah sesuai haknya apabila nasabah telah menyampaikan informasi dan data yang sesuai dengan kondisi sebenarnya.

Dijelaskannya juga, pihak nasabah telah menempuh upaya hukum secara perdata di Pengadilan Agama Jakarta Selatan dan telah mendapat keputusan hakim pada 29 September 2021, dimana isinya tidak mengabulkan tuntutan nasabah atas pembayaran klaim. Putusan itu dikuatkan lagi dalam proses banding yang diajukan nasabah ke Pengadilan Tinggi Agama DKI Jakarta pada 30 November 2021.

Windra juga mengatakan, dalam menangani klaim maupun keluhan nasabah selalu berupaya agar akses kepada nasabah mengajukan klaim secara online, apalagi disaat harus menerapkan *physical distancing*. "Nasabah bisa mengajukan klaim dan komplain darimana saja, tidak harus datang ke kantor Generali. Semua diproses sesuai prosedur," ujarnya. (m10)