

Rabu, 19 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Industri Asuransi Jiwa Dinilai Perlu Tingkatkan Pengawasan dan Tata Kelola
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Evaluasi Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/industri-asuransi-jiwa-dinilai-perlu-tingkatkan-pengawasan-dan-tata-kelola
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Positif

Industri Asuransi Jiwa Dinilai Perlu Tingkatkan Pengawasan dan Tata Kelola

Teknologi 18 Januari 2022 10:38 WIB



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Citra industri asuransi jiwa beberapa waktu belakangan tercoreng dengan beberapa kasus yang dialami oleh nasabah. Contohnya perkara yang menimpa Jiwanya dan Asabri. Serta yang terbaru ada dugaan korupsi di Taspen Life.

Pengamat asuransi Iwan Rahardjo menjelaskan, penyebab banyaknya kasus yang terjadi di industri asuransi jiwa, karena lemahnya pengawasan OJK. "Karena OJK dibayar oleh kuartal industri. Sehingga mengalami konflik kepentingan. OJK tidak bisa melindungi konsumen," ucap Iwan kepada Kontan.co.id, belum lama ini.



Selain itu, kata Iwan, penyebab lain adalah adanya gap antara iklim keuangan yang tinggi di satu pihak. Di lain pihak literasi asuransi sangat rendah, sehingga mereka praktik mis-selling agen asuransi yang memanfaatkan ketidaklulusan masyarakat akan produk asuransi untuk menendahkan dana nasabah di bank ke produk asuransi.

"Yang perlu dibenahi dari industri asuransi jiwa yaitu, meningkatkan pengawasan, tata kelola (governance) dan mengembalikan asuransi sebagai sarana praktik bukan investasi. Karena asuransi bukan manajer investasi melainkan manager risiko," ungkap Iwan.

Baca Juga: [AAJI: Pemenuhan Asuransi Jiwa Berkontribusi Bayaran Klaim Tertakl Covid-19](#)

Sementara itu, Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI menjelaskan, terkait beberapa permasalahan pada perusahaan asuransi jiwa yang terjadi dalam beberapa waktu lalu, pihaknya selaku Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia senantiasa menghormati proses yang sedang berjalan, baik oleh OJK dan lembaga lembaga terkait dalam melaksanakan dan mengambil langkah strategis dalam penyelesaian masalah-masalah tersebut. "AAJI akan patuh dan menghormati segala proses dan upaya yang sedang dan akan dilakukan," kata Togar.

Menurutnya, permasalahan yang terjadi tidak menggambarkan industri asuransi secara keseluruhan, hal ini terlihat dari Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa yang menunjukkan tren positif yang terlihat dalam pencapaian total sebesar Rp 171,35 triliun, tumbuh 38,7% dari periode kuartal III di tahun sebelumnya. Hal ini dikarenakan adanya pertumbuhan pencapaian Hasil Investasi sebesar 173,7% hingga Kuartal III 2021.

"Dalam memberikan perlindungan terbaik bagi keluarga dan masyarakat Indonesia ke depan, kami berkomitmen untuk mewujudkan peran AAJI dalam memberikan edukasi, perlindungan dan pelayanan bagi masyarakat dengan terus meningkatkan literasi asuransi masyarakat melalui berbagai rencana kegiatan," jelas Togar.

Di antaranya adalah, pemanfaatan platform digital untuk meningkatkan literasi asuransi jiwa di tengah masyarakat melalui berbagai kegiatan seperti, webinar yang membahas topik-topik terkait asuransi jiwa serta virtual talkshow dengan mengundang narasumber baik dari dalam maupun dari luar industri asuransi jiwa.

Baca Juga: [Pencapaian Asuransi Disuarakan Diresponsif di LAPIS SUR](#)

Selain itu, bekerja sama dengan pemangku kepentingan lain di luar industri asuransi jiwa untuk mengulas masyarakat yang lebih luas.

Di samping peningkatan literasi dan penerbitan masyarakat, AAJI juga memiliki komitmen dalam meningkatkan kualitas dan profesionalisme tenaga pemasar asuransi jiwa untuk tetap menjaga kepercayaan masyarakat melalui penyediaan tenaga kerja yang handal dengan memberikan berbagai pelatihan dan dukungan sertifikasi di bidang asuransi jiwa serta pemertanian standar praktik dan kode etik pemasar asuransi jiwa.

Berbagai kegiatan media seperti Focus Group Discussion, media visit, media briefing dan beragam kegiatan lainnya juga AAJI lakukan, yang bertujuan menyebarkan informasi dan edukasi Unit Link kepada konsumen dan masyarakat luas.

BeritaKontan

Judul	AAJI: Perusahaan Asuransi Jiwa Berkomitmen Bayarkan Klaim Terkait Covid-19
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aaaji-perusahaan-asuransi-jiwa-berkomitmen-bayarkan-klaim-terkait-covid-19
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Positif

AAJI: Perusahaan Asuransi Jiwa Berkomitmen Bayarkan Klaim Terkait Covid-19

Selasa, 18 Januari 2022 / 10:57 WIB



AAJI: Perusahaan Asuransi Jiwa Berkomitmen Bayarkan Klaim Terkait Covid-19

Monetara

LINER Extension
Liner (Tangan) UP2
Rp 2.090.000

Yusua Air Akuat 1000ml
Rp 11.000

monetara Tahan

Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Di saat pandemi Covid-19 yang masih belum berakhir terlebih dengan adanya varian baru covid-19, perusahaan asuransi jiwa pun terus berkomitmen untuk membayarkan klaim terkait Covid-19 pada nasabah yang terpapar.

Berdasarkan catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), secara industri, total klaim Covid-19 periode Maret 2020 - September 2021 mencapai Rp 7,36 triliun.

Mencakup klaim kesehatan, kematian dan bahkan untuk isolasi mandiri. Ini merupakan wujud komitmen industri asuransi jiwa kepada nasabah, walaupun sebenarnya klaim pandemi termasuk dalam ketentuan force majeure.

Menurut Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI, jumlah klaim terkait covid-19 masih akan terus bertambah sepanjang pandemi Covid-19 masih berlangsung. "Kami di anggota AAJI akan terus menjaga komitmennya untuk membayarkan klaim tersebut," kata Togar kepada kontan.co.id, Senin (18/1).

Baca Juga: **Persoalan Asuransi Disarankan Diselesaikan di LAPS SJK**

Salah satu pemain yang terus berkomitmen membayarkan klaim tersebut ialah BNI Life, yang sejak awal masa pandemi sampai dengan Desember 2021 telah membayarkan klaim Covid-19 karena meninggal dunia dan kesehatan lebih dari Rp 370 miliar. "Hampir semua produk BNI Life meng-cover COVID-19. BNI Life senantiasa menghadirkan perlindungan optimal bagi nasabah setia," ujar GM of Corsec, Legal & Concom BNI Life Ary Herwinto.

Sementara itu, selama tahun 2021 BNI Life telah mencatatkan pendapatan premi sebesar Rp 4,7 triliun.

"Kami berharap gencarnya program vaksinasi yang telah dilakukan oleh pemerintah dapat mengurangi risiko penularan virus covid-19 dan terciptanya herd immunity sehingga berdampak juga pada klaim terkait covid. BNI Life senantiasa memiliki komitmen dan konsistensi dalam menghadirkan produk serta layanan optimal bagi segenap nasabah di tengah pandemi," jelas Ary.

Menurutnya, setelah hampir genap dua tahun masyarakat hidup di tengah pandemi, makin banyak masyarakat yang sadar akan pentingnya memiliki asuransi. Sering membayarkannya kondisi ekonomi dan daya beli masyarakat BNI Life optimis pembelian produk asuransi kesehatan akan meningkat di tahun 2022.

"BNI Life juga telah menyiapkan produk asuransi kesehatan yang sesuai kebutuhan masyarakat. Salah satunya adalah BNI Life Solusi Dana Kesehatan yang merupakan produk perlindungan asuransi kesehatan yang memberikan solusi biaya kesehatan dan segudang manfaat lainnya," ucap Ary.

Baca Juga: **Prudential Indonesia Gandeng Kipin School Tingkatkan Literasi Keuangan pada Anak**

Pemain lain yang juga terus membayarkan klaim terkait Covid-19 yaitu BRI Life. Perusahaan juga hingga saat ini terus memantau dampak dari Covid-19 varian Omicron.

"Di BRI Life kami mencoba untuk mengkomodasi manfaat ini secara terstruktur dengan memberikan manfaat khusus karena Covid-19. Sampai saat ini kami melihat dampaknya lebih kepada potensi peningkatan biaya rawat jalan, namun demikian untuk dampak finansialnya belum dapat kami monitor keseluruhannya," jelas Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasia.

[Selanjutnya >](#)

Judul	Ada Omicron, Klaim Covid Masih Terus Bergulir
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/ada-omicron-klaim-covid-masih-terus-bergulir
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Positif

BERITA

Ada Omicron, Klaim Covid Masih Terus Bergulir

Rabu, 19 Januari 2022 | 05:30 WIB



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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Perusahaan asuransi jiwa masih terus membayarkan klaim terkait Covid-19. Berdasarkan catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), secara industri, total klaim Covid-19 periode Maret 2020 hingga September 2021 mencapai Rp 7,36 triliun

Klaim ini mencakup asuransi kesehatan, kematian dan bahkan untuk isolasi mandiri. Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menyebutkan, jumlah klaim terkait Covid-19 masih akan terus bertambah sepanjang pandemi masih berlangsung. Apalagi ada varian terbaru yang kasusnya mulai meningkat. "Anggota AAJI akan terus menjaga komitmen membayarkan klaim tersebut," kata Togar kemarin.

Judul	Ada Omicron, Klaim Covid Masih Terus Bergulir
Nama Media	Kontan
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Positif

■ KLAIM COVID

Ada Omicron, Klaim Covid Masih Terus Bergulir

JAKARTA. Perusahaan asuransi jiwa masih terus membayar klaim terkait Covid-19. Berdasarkan catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), secara industri, total klaim Covid-19 periode Maret 2020 hingga September 2021 mencapai Rp 7,36 triliun. Klaim ini mencakup asuransi kesehatan, kematian dan bahkan untuk isolasi mandiri. Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasariibu menyebutkan, jumlah klaim terkait Covid-19 masih akan terus bertambah sepanjang pandemi masih

berlangsung. Apalagi ada varian terbaru yang kasusnya mulai meningkat. "Anggota AAJI akan terus menjaga komitmen membayar klaim tersebut," kata Togar kemarin. Salah satu pemain yang siap membayar klaim tersebut ialah BNI Life. Anak usaha Bank BNI ini, sejak awal masa pandemi sampai dengan Desember 2021 telah membayar klaim Covid-19 karena meninggal dunia dan kesehatan lebih dari Rp 370 miliar. "Hampir semua produk BNI

Life mengcover COVID-19. BNI Life senantiasa menghadirkan perlindungan optimal bagi nasabah setia," ujar *GM of Corsec, Legal & Corcomm* BNI Life, Arry Herwindo. Sementara itu, selama tahun 2021 BNI Life telah mencatatkan pendapatan premi sebesar 4,7 triliun rupiah. Menurutnya, setelah hampir genap dua tahun masyarakat hidup ditengah pandemi, makin banyak masyarakat yang sadar akan pentingnya memiliki asuransi. Seiring membaiknya kondisi ekonomi dan

daya beli masyarakat BNI Life optimis pembelian produk asuransi kesehatan akan meningkat di tahun 2022. Pemain lain yang juga terus membayar klaim terkait Covid-19 yaitu BRI Life. Perusahaan ini terus memantau dampak dari Covid-19 varian Omicron. "Di BRILife kami mencoba mengakomodasi manfaat ini secara terstruktur dengan memberikan manfaat khusus karena Covid-19. Sampai saat ini kami melihat dampaknya lebih kepada potensi pening-

katan biaya rawat jalan, namun demikian untuk dampak finansialnya belum dapat kami monitor keseluruhan," jelas Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila. Ke depan bisa saja penyebaran varian Covid-19 akan mengarah pada endemi sehingga hal ini akan bisa masuk dalam pertanggungan yang umum berlaku. Meski klaim status Covid berganti menjadi endemi.

Selvi Mayasari

Judul	Punya Nama Baru, PertaLife Insurance Optimistis Laba Meroket 148%
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Asuransi Tugu Mandiri Ubah Nama ke Perta Life Insurance
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read387213/punya-nama-baru-pertalife-insurance-optimistis-laba-meroket-148
Tanggal Berita	2022-01-17
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

Punya Nama Baru, PertaLife Insurance Optimistis Laba Meroket 148%

Senin, 17 Januari 2022, 14:19 WIB



Kredit Foto: Fajar Sulaiman

WE Online, Jakarta - PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri resmi berganti nama dan brand menjadi PertaLife Insurance. Dengan brand baru, PertaLife Insurance optimistis dapat menggenjot laba perseroan tumbuh hingga 148% di tahun ini.

"Kita bottomline-nya dari apa yang kita dapatkan dari laba November 2021 dan kita targetkan tumbuh 148%. Hal ini menunjukkan transformasi kita bangun secara berkelanjutan dan tidak berhenti di rebranding saja," ujar Direktur Keuangan dan Investasi PertaLife Insurance, Yuzran Bustamar dalam konferensi pers di Jakarta, Senin (17/1/2022).

Lebih lanjut katanya, pada November 2021, perseroan mampu meraih laba bersih sebesar Rp27,30 miliar, meningkat 48,53 persen dibandingkan sepanjang 2020 sebesar Rp18,38 miliar.



"Perbaikan laba bersih itu ditopang pendapatan investasi, imbalan jasa Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), dan penurunan biaya operasional," tukasnya. Baca Juga: [Sah! Asuransi Tugu Mandiri Ganti Baju Jadi PertaLife Insurance](#)

Dalam kesempatan yang sama, Direktur Pemasaran PertaLife Insurance Haris Anwar mengatakan bahwa untuk mencapai target itu, perseroan akan fokus membesarkan segmen captive market di Pertamina dan Timah Group yang saat ini baru digarap 10 persen.

Optimasi sinergi captive di lingkungan Pertamina dan Timah Group diharapkan dapat tergarap jauh lebih baik lagi dimana tentunya dengan harapan gayung bersambut dapat diberikan dari seluruh anak usaha dan afiliasi Pertamina dan Timah.

"Kita besarkan pasar captive, produknya asuransi kompensasi pasca kerja. Saat ini captive baru digarap 10% dari total keseluruhan 52 ribu di captive market. Kita harapkan ada tambahan jadi 30% dari yang sekarang. Target kita, masih banyak potensi pasar yang belum digarap maksimal di pasar captive jadi kita akan fokus, dan meningkatkan pelayanan," jelas Haris.

Selain itu, pihaknya juga akan fokus mengembangkan digitalisasi untuk proses bisnis dan pemasaran. Menurutnya dalam digitalisasi dari sisi internal, pihaknya akan membuat informasi manajemen yang terintegrasi dan tercapu dalam satu sistem. Kemudian dari sisi eksternal, pihaknya akan mengembangkan polis digital, pembayaran premi tanpa tatap muka, pembayaran klaim yang bisa ditracking.

Dia berharap, melalui strategi tersebut, pihaknya dapat meningkatkan pertumbuhan premi sebesar 20% di tahun ini. Adapun hingga November 2021, pendapatan premi perseroan tercatat sebesar Rp445,32 miliar, di bawah pendapatan premi sepanjang 2020 sebesar Rp470,10 miliar.



"Tapi hingga akhir Desember 2021, kami memperkirakan pendapatan premi sedikit di atas perolehan tahun sebelumnya," tukasnya.

Judul	Rebranding, Peralife Targetkan Laba Tumbuh 148%
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Asuransi Tugu Mandiri Ubah Nama ke Perta Life Insurance
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral



Judul	OJK: Prudential cs Siapkan Konsinyasi untuk Mediasi dengan Pemegang Polis
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1551150/ojk-prudential-cs-siapkan-konsinyasi-untuk-mediasi-dengan-pemegang-polis
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

HOME > BISNIS >

OJK: Prudential cs Siapkan Konsinyasi untuk Mediasi dengan Pemegang Polis

Reporter: Fajar Pebrianto
Editor: Rr. Atiyani Yulki Widyawati
Selasa, 18 Januari 2022 10:14 WIB

0 KOMENTAR

Bagikan Berita

TEMPO.CO, Jakarta - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) angkat bicara soal polemik yang masih terjadi antara tiga perusahaan asuransi, Prudential, AXA Mandiri dan AIA Financial dengan sejumlah nasabah pemegang polis.

Prudential misalnya, kemarin mengatakan telah menjadwalkan mediasi melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK) dengan para nasabah pada Senin, 17 Januari 2022.

Deputi Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK Anto Prabowo mengatakan dirinya sudah mengecek informasi tersebut ke LAPS. LAPS juga sudah lebih dulu dihubungi oleh ketiga perusahaan dan berharap pemegang polis bersedia untuk berunding melalui mediasi ini.

"Bahkan menurut sumber kabarnya perusahaan juga sudah bersedia jika akan menipiskan dana (konsinyasi) sebagai niatan untuk menyiapkan hasil mediasi agar permasalahan ini bisa diselesaikan dengan baik," kata Anto saat dihubungi, Senin, 17 Januari 2022.

Rabu minggu lalu, Anto menyebut sudah ada pertemuan antara ketiga perusahaan asuransi dan para pemegang polis ini. "Penyidik OJK dari unsur Polri juga dalam pertemuan hari Rabu menjelaskan posisi hukum kedua belah pihak dan disarankan berunding kembali," kata dia.

Masalah antara ketiga perusahaan dengan sejumlah pemegang polis sudah terjadi beberapa waktu terakhir. Lalu pada Jumat kemarin, 14 Januari 2022, sebanyak 16 nasabah atau mantan nasabah Prudential menggeruduk kantor Prudential Tower di Jakarta.

Prudential menyebut para nasabah ini datang tanpa pemberitahuan terlebih dahulu dan juga mendatangi kantor pusat AIA Financial dan AXA Mandiri di waktu yang berbeda. Prudential menyebut telah melakukan langkah-langkah persuasif kepada kelompok tersebut agar dapat meninggalkan lokasi kantor Prudential.

Judul	Nasabah Tuntut Uang Kembali hingga Nginep di Kantor, Prudential Bilang Begini
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5903383/nasabah-tuntut-uang-kembali-hingga-nginep-di-kantor-prudential-bilang-begini
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Nasabah Tuntut Uang Kembali hingga Nginep di Kantor, Prudential Bilang Begini

Sylwia Febrina Luscereno · detikFinance

Detik.com, 18 Jan 2022 14:34 WIB

17 komentar

SHARE



Foto: Nasabah menginep di kantor Prudential/Sylwia Febrina Luscereno

Jakarta - Sejumlah nasabah yang tergabung dalam Koordinator Komunitas Korban Asuransi mengeruduk kantor Prudential di Prudential Tower. Nasabah tersebut datang pada Jumat dan masih bertahan hingga hari ini.

Menanggapi hal tersebut Chief Marketing and Communications Officer, Luskito Hambali mengungkapkan selama perjalanan aksi, Prudential telah melakukan langkah-langkah persuasif kepada kelompok tersebut agar dapat meninggalkan lokasi kantor Prudential, namun mereka menolak dan memilih untuk menetap di area Prudential Tower.

"Kami tetap mengimbau mereka untuk menyampaikan keluhan melalui jalur resmi sesuai dengan peraturan yang berlaku," ujar dia dalam keterangan resmi, Selasa (18/1/2022).

Luskito menjelaskan sejak awal, Prudential selalu berupaya mengedepankan komunikasi yang baik agar tercapai penyelesaian, namun para nasabah dan mantan nasabah tersebut tetap tidak menerima dialog baik dari Prudential.

Baca juga

Tuntut Uang Kembali, Puluhan Nasabah Nginep di Depan Kantor Prudential

"Bahkan, sampai dengan saat ini kami terus melakukan komunikasi dengan kelompok nasabah dan/atau mantan nasabah tersebut untuk bersedia meninggalkan area kantor perusahaan. Namun 16 orang dari kelompok nasabah dan/atau mantan nasabah tersebut menolak dan bersikeras untuk bertahan dan menduduki kantor Prudential meskipun telah melewati batas waktu jam kerja operasional Customer Care Centre kami," jelas dia.

Luskito menjelaskan dari 16 nasabah dan mantan nasabah yang masih berada di kantor Prudential ada 13 nasabah yang sudah pernah mengajukan keluhan ke Prudential dan 3 nasabah belum pernah mengajukan.

Dari 13 nasabah yang sudah pernah mengajukan keluhan, terdapat 1 nasabah yang keluhannya sudah diselesaikan dan telah menandatangani perjanjian penyelesaian, 2 nasabah yang keluhannya telah ada keputusan namun mereka menolak untuk berdialog secara individu.

"Serta 10 nasabah yang yang tuntutan pengembalian premi 100% tidak dapat kami penuhi dan keputusan penolakan secara resmi telah disampaikan kepada 10 nasabah tersebut," jelas dia.

Dia menyebut 3 nasabah yang belum mengajukan keluhan diharapkan bisa menyampaikan terlebih dahulu agar bisa dianalisis lebih lanjut.

Luskito mengungkapkan jika setiap nasabah sudah menyepakati ketentuan yang berlaku pada polis masing-masing.

Baca juga

Asuransi Unit Link, Apa Sih Manfaatnya?

Menurut dia, Prudential selalu menjalankan bisnis dengan penuh integritas, sesuai dengan tata kelola perusahaan yang baik dan mematuhi serta melaksanakan apa yang menjadi hak dari nasabah sesuai polis yang dibeli.

Judul	Tuntaskan Persoalan Asuransi, Masyarakat Disarankan Selesaikan di LAPS SJK
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Penyelesaian Masalah Asuransi
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/01/18/tuntaskan-persoalan-asuransi-masyarakat-disarankan-selesaikan-di-laps-sjk
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Tuntaskan Persoalan Asuransi, Masyarakat Disarankan Selesaikan di LAPS SJK

Selasa, 18 Januari 2022 11:28 WIB

Penulis: Seno Tri Sulistyono

Editor: Hendra Gunawan



Ilustrasi asuransi



Laporan Wartawan Tribunnews.com, Seno Tri Sulistyono

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Sejumlah nasabah yang mengatasnamakan Komunitas Korban Asuransi menjalankan aksi hingga bermalam di kantor perusahaan asuransi pada Jumat (14/1/2022).

Ekonom Center of Reform on Economics (CORE) Indonesia Piter Abdullah mengatakan, aksi turun ke kantor perusahaan asuransi tidak akan menyelesaikan masalah yang dialami beberapa nasabah asuransi produk unit link.



"Yang jelas turun ke jalan tidak akan menyelesaikan masalah," kata Piter saat dihubungi, Senin (17/1/2022).

Baca juga: [Asuransi Simas Jiwa dan Bank CCB Indonesia Bidik Sektor Pendidikan](#)

Aksi berdemo di kantor perusahaan asuransi dikhawatirkan dapat berdampak ke kondisi asuransi atau bahkan sektor keuangan lainnya menjadi tidak kondusif.

Piter lebih menyarankan nasabah dan perusahaan asuransi melakukan dialog yang dijabatani pihak yang netral, salah satunya bisa diselesaikan melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

"Harus ada dialog dengan memanfaatkan pihak netral yang menjembatani. Termasuk LAPS SJK," ucap Piter.

Baca juga: [Raih Cuan dari Mengalihkan Bisnis Asuransi Konvensional ke Online](#)

Menurutnya, dialog pun tidak akan efektif jika kedua belah pihak tidak menawarkan dan menerima solusi terbaik dari masing-masing yang bisa saja berarti menerima kerugian.

"Sulitnya penyelesaian masalah di nasabah unit link terutama karena nasabah jelas tidak mau rugi sedikit pun, mereka pasti minta uangnya kembali penuh," ujar Piter.

Iklan untuk Anda: Perut gemuk anda akan menjadi rata dalam seminggu. Coba ini!

Advertisment by 30people

Diketahui, LAPS SJK merupakan lembaga penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang didirikan sejak 22 September 2020 oleh Self Regulatory Organizations (SROs) dan asosiasi-asosiasi di lingkungan sektor jasa keuangan.

Judul	Ini Solusi dari Grace Bintang bagi Nasabah Bersengketa dengan Perusahaan Asuransi
Nama Media	Jpnn.com
Newstrend	Penyelesaian Masalah Asuransi
Halaman/URL	https://www.jpnn.com/news/ini-solusi-dari-grace-bintang-bagi-nasabah-bersengketa-dengan-perusahaan-asuransi
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

JPN.com > Nasional > Hukum > Ini Solusi dari Grace Bintang bagi Nasabah Bersengketa dengan Perusahaan Asuransi

Ini Solusi dari Grace Bintang bagi Nasabah Bersengketa dengan Perusahaan Asuransi

Senin, 17 Januari 2022 - 21:53 WIB 1.9K 1.9K



Unit link asuransi. Ilustrasi Foto: dokJPNN.com

jpnn.com, JAKARTA - Praktisi hukum Grace Bintang Hidayanti Siotang memberi solusi penyelesaian bagi nasabah yang sedang bersengketa dengan perusahaan asuransi.



Grace Bintang menyarankan para nasabah asuransi yang kukuh pengin uangnya kembali agar menyalurkan tuntutan melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS).

Dia meyakini LAPS dapat memberikan solusi penyelesaian dari sengketa antara nasabah pembeli produk unit link dari perusahaan asuransi.

Baca Juga:
Cari Keadilan, Puluhan Korban Asuransi Nyaris Bermalam di Kantor OJK

"Nasabah dapat mengajukan proses penyelesaiannya sendiri-sendiri di LAPS. Kalau mengajukan gugatan ke pengadilan, biayanya juga tidak sedikit," kata Grace dalam siaran pers di Jakarta, Senin (17/1).

Cara itu disampaikan Grace merespons maraknya sengketa antara nasabah yang meminta pengembalian uang polis dari perusahaan asuransi.

ADVERTISEMENT



Salah satu cara yang sering ditempuh nasabah ialah mengajukan gugatan kelompok atau gabungan nasabah.

Baca Juga:
AN Ditangkap, AKBP Putu Yudha Prawira: Terima Kasih Masyarakat Asahan

Pengajar tindak pidana ekonomi di Universitas Terbuka (UT) itu menilai sengketa antara nasabah dengan perusahaan asuransi tidak bisa diselesaikan melalui gugatan kelompok. Alasannya, kata Grace, fakta materilnya berbeda-beda. Selain itu, jika dilakukan proses gugatan class action, misalnya, maka harus masuk terlebih dahulu ke pengadilan untuk penentuan kelasnya.

Praktisi hukum Grace Bintang Hidayanti Siotang memberi solusi bagi nasabah yang bersengketa dengan perusahaan asuransi. begini penjelasannya.

1 2 Next Last »

Judul	Prudential Indonesia Gandeng Kipin School Tingkatkan Literasi Keuangan pada Anak
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/prudential-indonesia-gandeng-kipin-school-tingkatkan-literasi-keuangan-pada-anak
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Prudential Indonesia Gandeng Kipin School Tingkatkan Literasi Keuangan pada Anak

Selasa, 18 Januari 2022 / 11:04 WIB



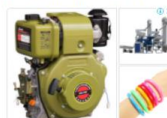
ILUSTRASI: Pelanggan melayani nasabah di Asuransi Prudential Indonesia Jakarta.



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) bekerja sama dengan Kipin School, aplikasi sarana belajar berbasis digital untuk sekolah-sekolah di Indonesia

Hal ini dilakukan untuk mengajarkan anak cara mengelola keuangan akan sangat bermanfaat bagi anak di kemudian hari. Dengan bekal pemahaman sejak dini, anak dapat tumbuh menjadi sosok yang mandiri secara finansial.



Source with Alibaba.com.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019, tercatat indeks literasi keuangan di Indonesia masih tergolong rendah, yaitu 38,03%.

Baca Juga: Ini kata pakar hukum agar sengketa nasabah dan perusahaan asuransi selesai

Oleh karena itu, Prudential Indonesia menjalin kerja sama dengan berbagai mitra termasuk Kipin School untuk memperluas jangkauan kurikulum Cha-Ching, guna membantu mengatasi masalah rendahnya kesadaran literasi keuangan di Indonesia.

Kurikulum Cha-Ching merupakan program dari Prudence Foundation yang mengajarkan konsep dasar keuangan untuk anak usia 7 sampai 12 tahun. Empat konsep dasar tersebut adalah Memperoleh (Earn), Menyimpan (Save), Membelanjakan (Spend), dan Menyumbangkan (Donate).

Selain bermanfaat untuk anak, kurikulum Cha-Ching dapat membantu orang tua dalam membimbing anak untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini. Program ini juga ditayangkan melalui kanal TV dan Youtube, dan telah diimplementasikan di 12 negara di Asia dan Afrika.

Indriyati Rahayoe, Chief Human Resources & Community Investment Officer Prudential Indonesia, mengatakan, Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus melanjutkan inisiatif Community Investment guna meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, termasuk anak-anak.

Untuk mewujudkannya, kolaborasi dengan pihak eksternal sangatlah penting, karena itu kami menggandeng Kipin School dalam kesempatan ini.

Dengan jangkauan digital Kipin School yang luas, Prudential Indonesia berharap semakin banyak juga anak-anak yang paham mengelola keuangan melalui kurikulum Cha-Ching.

Baca Juga: Minta Dana Dikembalikan, Puluhan Korban Asuransi Uniflink Geruduk Kantor OJK

[Selanjutnya >](#)

Judul	Penjelasan Prudential Indonesia Tanggapi Aksi Belasan Nasabah Unit Link Tuntut Premi Kembali
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4862829/penjelasan-prudential-indonesia-tanggapi-aksi-belasan-nasabah-unit-link-tuntut-premi-kembali
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Judul	Tuntut Uang Kembali, Puluhan Nasabah Nginep di Depan Kantor Prudential
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5902898/tuntut-uang-kembali-puluhan-nasabah-nginep-di-depan-kantor-prudential
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Tuntut Uang Kembali, Puluhan Nasabah Nginep di Depan Kantor Prudential

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Selasa, 18 Jan 2022 10:13 WIB

0 28 komentar

SHARE   



Foto: Nasabah menginap di kantor Prudential/Sylke Febrina Laucereno

Jakarta - Sejumlah nasabah Prudential yang tergabung dalam komunitas korban asuransi bermalam di depan kantor Prudential, Sudirman.

Nasabah yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi produk unit link ini menuntut pengembalian dana secara utuh.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati mengungkapkan ada sekitar 20 nasabah Prudential yang bermalam. Mereka menuntut dana yang merupakan simpanan yang telah dipercayakan kepada perusahaan asuransi selama bertahun-tahun.



"Kami akan terus bertahan sampai tuntutan kami dikabulkan. Hari ini saya akan bacakan tuntutan kami," kata Maria, Selasa (18/1/2022).

Maria menyebutkan, para korban ini sudah mendatangi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk protes penyelesaian masalah asuransi unit link. Namun menurut dia OJK hanya menjadi mediator dan tidak melindungi masyarakat.

Baca juga:

Asuransi Unit Link, Apa Sih Manfaatnya?

"Lapor polisi tak ada bukti dan akan dicekkin. Lapor OJK tidak semua orang bisa caranya, yang lapor pun tak ada hasilnya, hanya di pingpong sana-sini. Untuk naik banding harus dilakukan di Jakarta, berarti semua korban harus datang ke Jakarta, itu hal yang mustahil, mencari keadilan hilang ayam harus kehilangan kambing atau sapi," tuturnya.

Dalam tuntutan di spanduk, korban nasabah ini meminta kepada Presiden RI Joko Widodo, DPR RI, Bareskrim Polri, Ombudsman dan OJK untuk membantu menyelesaikan masalah tersebut.

"Korban Prudential menuntut pengembalian penuh uang kami," tulisnya.

Terlihat para korban ini mendirikan tenda berwarna putih dan biru serta dipasang bendera merah putih. Dia menjelaskan, pihak koordinator dan beberapa perwakilan sudah sempat bertemu dengan pihak Prudential.

Maria mengatakan, pihak Prudential juga sempat memberikan makanan namun para korban menolak dan mengembalikan makanan tersebut.

Dia mengungkapkan jika perusahaan asuransi sudah menawarkan penyelesaian antara lain pengembalian dana 50% dari premi yang dibayarkan nasabah setelah dikurangi manfaat yang diterima baik klaim penarikan dana serta reward yang diterima.

Baca juga:

Korban Asuransi Ngadu ke DPR, Lapor Polisi-OJK Tak Ada Hasil

Nasabah juga harus menandatangani form surrender, lalu apabila jumlah premi lebih kecil dari total manfaat maka tidak akan ada pengembalian kecuali ada selisihnya yang akan dibayarkan.

Tahun lalu, komunitas nasabah korban unit link ini juga sudah mendatangi DPR untuk meminta bantuan agar DPR bisa meminta OJK mengkaji ulang bisnis asuransi unit link di Indonesia.

Hingga berita ini ditayangkan, detikcom sudah menghubungi pihak Prudential namun belum ada tanggapan.

Judul	Melalui Literasi Keuangan, Allianz Indonesia Dorong Kesiapan Persalinan
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/melalui-literasi-keuangan-allianz-indonesia-dorong-kesiapan-persalinan/
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

LIFESTYLE & ENTERTAINMENT

Melalui Literasi Keuangan, Allianz Indonesia Dorong Kesiapan Persalinan

By Bianca Astia

Posted on 18/01/2022



Facebook

Twitter

Instagram

LinkedIn

Comments

Di dua tahun terakhir, masyarakat telah menghadapi situasi yang penuh ketidakpastian akibat pandemi COVID-19. Seakan memberi pelajaran, kini masyarakat mulai menyadari pentingnya stabilitas finansial. Selaras dengan komitmen untuk melindungi banyak masyarakat, Allianz Indonesia kembali melakukan edukasi literasi keuangan melalui webinar yang bertajuk 'Persalinan Nyaman: Keuangan Keluarga Aman'. Literasi ini fokus pada persiapan keuangan persalinan yang diselenggarakan melalui Yayasan Allianz Peduli bersama dengan Nova.id.

Bagi pasangan muda yang sedang menuju persalinan, bukan hanya persiapan mental saja yang perlu disiapkan. Namun persiapan keuangan juga menjadi faktor utama yang sama penting. Bianto Surodjo selaku Business Director Allianz Life Indonesia menyarankan, untuk mewujudkan stabilitas finansial, calon orang tua perlu mulai menabung dan mempersiapkan dana darurat sedini mungkin.

"Hal di luar rencana bisa saja terjadi kapanpun. Dengan begitu, para orang tua maupun calon orang tua perlu melakukan perencanaan keuangan yang matang dan mengalokasikan dana ke asuransi jiwa atau asuransi kesehatan bagi keluarga sebagai upaya menjaga hal yang tidak diinginkan," ujarnya.

Ia menambahkan, bila sumber dana terbatas, asuransi jiwa dapat diprioritaskan untuk pencari nafkah utama di keluarga. Sedangkan asuransi kesehatan bisa diberikan kepada seluruh anggota keluarga.



Source with Alibaba.com.

Acara ini juga ikut di hadiri oleh Bidan Novella Damani yang sekaligus Founder Metode Melahirkan Tiup-Tiup. Ia menyampaikan bahwa masih banyak pasangan muda yang mengabaikan pemeriksaan kesehatan sebelum kehamilan. Tak jarang juga, pasangan muda yang tidak secara rutin memeriksa kondisi janin sebelum persalinan.

"Rendahnya tingkat pengetahuan calon orang tua seputar kondisi kesehatan dan kehamilan kerap menjadi salah satu penyebab mereka untuk lebih memercayai informasi di internet, yang tentu tidak akurat. Baik berdasarkan testimoni maupun pengalaman mengandung ibu lainnya. Padahal, tidak semua ibu memiliki kondisi fisik dan kehamilan yang sama," ungkap Novella.

Menurutnya, proses persiapan persalinan bisa yang dapat dilakukan calon orang tua tidak harus selalu dengan biaya mahal. Banyak pilihan fasilitas kesehatan yang dapat disesuaikan dengan ketersediaan finansial masing-masing.

"Banyak ibu memilih persalinan tanpa adanya indikasi komplikasi atau rekomendasi dokter. Misalnya, calon ibu mendengar tentang sakitnya melahirkan normal sehingga memilih persalinan caesar tanpa konteks," imbuhnya.

Ia menegaskan bahwa persiapan dan dukungan finansial yang matang juga menjadi landasan rasa tenang bagi para calon orang tua, khususnya calon ibu.

Editor: Sigit Kurniawan

Judul	Ingin Beli Asuransi Jiwa Unit Link? Ini 3 hal yang Harus Dipahami
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Unit Link
Halaman/URL	https://kumparan.com/kumparanbisnis/ingin-beli-asuransi-jiwa-unit-link-ini-3-hal-yang-harus-dipahami-1xKZCsjaiBC
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

INIGOS **Ingin Beli Asuransi Jiwa Unit Link? Ini 3 hal yang Harus Dipahami**

kumparan.com 18 Januari 2022, 13:04 waktu baca 5 menit



Konsep asuransi jiwa unit link. Foto: Shutterstock

Produk **asuransi jiwa unit link** beberapa waktu belakangan makin sering diperbincangkan, apalagi makin banyaknya orang yang mulai akan pensiunnya memiliki asuransi di masa pensiun. Bukan tanpa alasan, berbeda dengan asuransi biasa, **asuransi jiwa unit link** juga menawarkan manfaat potensi hasil investasi.

Dengan kelebihannya tersebut, tak heran banyak konsumen yang tertarik dengan produk asuransi jiwa unit link dibandingkan asuransi jiwa tradisional.

Dilansir dari laman resmi **Oboritas Jasa Keuangan (OJK)**, dalam 10 tahun terakhir produk asuransi jiwa unit link telah tumbuh 10 ribu persen, jauh berbeda dengan asuransi jiwa tradisional yang hanya tumbuh 380 persen.

Model begitu, asuransi jiwa unit link juga memiliki risiko yang mengintai. Lantas, lebih baik memiliki asuransi jiwa tradisional atau asuransi jiwa unit link? Sebelum memutuskan, sebaiknya ketahui dulu beberapa hal mengenai asuransi jiwa unit link berikut ini:

1. Manfaat asuransi jiwa unit link



Foto: Shutterstock

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, asuransi jiwa unit link memiliki dua manfaat sekaligus, yaitu perlindungan dan potensi hasil investasi dalam satu polis. Penawaran ini membuat nasabah tidak perlu bingung mengurus dana investasi dan dana perlindungan secara terpisah.

Setiap produk asuransi jiwa unit link biasanya menawarkan masa pertanggungan cukup panjang hingga nasabah berusia 90 tahun. Ini juga yang menjadi kelebihan asuransi jiwa unit link dibanding jenis asuransi lainnya yang memiliki masa pertanggungan lebih pendek.

Selain itu, produk asuransi ini juga fleksibel, artinya dapat menambah manfaat lainnya sesuai kebutuhan bila dirasa proteksinya masih kurang. Namun bila proteksi yang dipilih nasabah semakin beragam, biaya asuransi yang dibayarkan juga semakin besar dan membuat premi yang ditawarkan semakin kecil. Karenanya, sebaiknya kondisi kesehatan terlebih dahulu dengan tenaga pemasar agar tidak salah memilih dan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan.

2. Risiko asuransi jiwa unit link



Produk asuransi jiwa unit link dapat digunakan sebagai alat investasi jangka panjang. Foto: Shutterstock

Produk asuransi jiwa unit link memang dapat digunakan sebagai alat investasi jangka panjang dan mendapatkan potensi hasil investasi. Namun sama seperti produk investasi lainnya, asuransi jiwa unit link juga mempunyai risiko karena fluktuasi dan penurunan nilai investasi yang tidak dapat diprediksi karena tergantung pada pergerakan pasar modal.

Saat memutuskan membeli polis asuransi jiwa unit link, jangan lupa sebagai premi/kontribusi yang dibayarkan turut digunakan untuk pemotongan biaya asuransi, biaya akuisisi, biaya pengolahan dana investasi, biaya administrasi, serta biaya lainnya untuk ketertarikan manfaat jangka panjang. Bila perlu konsultasikan dengan tenaga pemasar untuk mendapatkan produk yang tepat dan dapat memberikan manfaat maksimal sesuai kebutuhan.

3. Cara kerja asuransi jiwa unit link



Salah satu premis asuransi jiwa unit link akan dibayarkan ke keluarga nasabah untuk biaya kehidupan sehari-hari. Foto: Shutterstock

Saat membayar premi/kontribusi asuransi jiwa unit link, sebagian uang yang diberikan nasabah tidak hanya digunakan untuk membayar premi/kontribusi asuransi, sebagian akan dialokasikan ke pasar investasi untuk dikelola ke berbagai instrumen investasi yang telah dipilih oleh nasabah. Seperti saham, obligasi, atau instrumen lain sesuai dengan pilihan dana investasi.

Pada tahun pertama, jangan berharap Anda akan langsung mendapatkan potensi hasil investasi. Sebab premi/kontribusi dialokasikan untuk berbagai biaya selain proteksi dan investasi, termasuk biaya akuisisi untuk membayar kegiatan operasional perusahaan.

Tidak hanya biaya akuisisi, nasabah juga akan dibebankan biaya pertanggungan dasar dan tambahan, biaya administrasi, biaya untuk mengelola dana, dan biaya perubahan alokasi dana investasi bila nasabah melakukan perubahan jenis dana investasi.

Dapat disimpulkan betapa pentingnya nasabah mengerti dan memahami produk asuransi jiwa unit link dan isi polis yang berisi perjanjian pertanggungan jiwa antara penanggung dan pemegang polis setelah menerimanya, agar sesuai dengan harapan dan juga kebutuhan serta kemampuan finansial mereka. Menahami hal ini, Prudential Indonesia pun berkolaborasi untuk terus meningkatkan pemahaman dalam meningkatkan literasi dan inklusi keuangan masyarakat Indonesia. Teruslah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai produk asuransi jiwa unit link.

Judul	Berita Foto - BRAND BARU ASURANSI JIWA TUGU MANDIRI
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Asuransi Tugu Mandiri Ubah Nama ke Perta Life Insurance
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

■ BRAND BARU ASURANSI JIWA TUGU MANDIRI



Bisnis/Eusebio Chrysnamurti

Direktur Utama PT Perta Life Insurance Hanindio W. Hadi (*tengah*) berbincang dengan Direktur Haris Anwar (*kanan*) dan Direktur Yuzran Bustamar (*kiri*) se usai acara konferensi pers *rebranding* PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri menjadi PT Perta Life Insurance di

Jakarta, Senin (17/1). Perubahan nama perusahaan, merek dagang (*brand*) dan logo dilakukan sebagai upaya untuk menempatkan ulang identitas perusahaan selaras dengan transformasi berkelanjutan yang tengah berjalan.

Judul	berita Foto - Ganti Nama
Nama Media	Kontan
Newstrend	Asuransi Tugu Mandiri Ubah Nama ke Perta Life Insurance
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Ganti Nama



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Direktur Utama PT Perta Life Insurance Hanindio W. Hadi (kanan) bersama jajaran direksi memperlihatkan nama dan *brand* baru dari PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri di Jakarta, Senin (17/1). PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri berganti nama menjadi PT Perta Life Insurance. Pergantian nama ini bersamaan dengan perubahan nama *brand* (PertaLife Insurance) hingga logo perusahaan

Judul	Taspen Life Komitmen Ikuti Proses Hukum di Kejaksaan
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

| KASUS DUGAAN KORUPSI |

Taspen Life Komitmen Ikuti Proses Hukum di Kejaksaan

Bisnis, JAKARTA — PT Taspen Life meyakini bahwa semua direksi yang saat ini menjabat tidak terlibat dalam kasus tindak pidana korupsi pengelolaan investasi yang tengah ditangani oleh penyidik Kejaksaan Agung (Kejagung).

Sekretaris Perusahaan PT Taspen Life Melly Eka Chandra mengatakan bahwa penyelidikan yang tengah berlangsung di Kejaksaan adalah terkait dengan Taspen Life, bukan PT Taspen (Persero) sebagai induk usaha.

Dia juga menjelaskan bahwa perkara tindak pidana korupsi itu terjadi pada tahun 2017—2018 sebelum Direksi maupun Manajemen PT Taspen Life dan PT Taspen yang sekarang bertugas di Taspen Group.

“Dapat kami tegaskan kembali bahwa penyelidikan yang sedang berlangsung atas PT Taspen Life bukan Taspen sebagai induk usaha, sehingga tidak berkaitan dengan kinerja dan integritas manajemen perusahaan saat ini,” tuturnya dalam keterangan resmi yang diterima *Bisnis* di Jakarta, Senin (17/1).

Menurut Melly, PT Taspen Life akan menghormati dan mengikuti seluruh proses hukum yang tengah ditangani oleh tim penyidik Kejaksaan.

Melly juga menjelaskan PT Taspen Life sebagai anak usaha PT Taspen (Persero) selalu berpegang teguh pada prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) yang dijalankan secara transparan.

“Kami akan menghormati serta mengikuti seluruh proses hukum yang sedang berlangsung,” katanya.

Selain itu, Melly juga menegaskan PT Taspen Life akan berkomitmen untuk memenuhi kewajiban pembayaran manfaat kepada para nasabah dan memastikan seluruh premi asuransi nasabah dalam kondisi aman.

Per 31 Desember 2021 (*unaudited*), PT Taspen Life masih dalam kategori sehat dan membukukan laba senilai Rp61,7 miliar dan *risk based capital* (RBC) atau tingkat solvabilitas mencapai 178,17%, atau jauh di atas batas minimum RBC sehat yaitu 120% dengan total ekuitas sebesar Rp577 miliar dan aset sebesar Rp6,03 triliun.

Dalam perkembangan lain, Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus Kejaksaan Agung mulai menyelidiki kasus dugaan tindak pidana korupsi di Asuransi Jiwa Taspen.

Penyelidikan tersebut berdasarkan surat perintah penyelidikan (*sprindik*) perkara dugaan tindak pidana korupsi pada pengelolaan dana investasi di Taspen Life yang diterbitkan oleh Jampidsus Kejagung, Selasa (4/1).

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer Simanjuntak dalam keterangan tertulisnya, Rabu (12/1) seperti dikutip dari *Antara* menjelaskan bahwa posisi kasus pada tanggal 17 Oktober 2017 PT Taspen AJT melakukan penempatan dana investasi sebesar Rp150 miliar

dalam bentuk kontrak pengelolaan dana (KPD) di PT Emco Asset Management selaku Manajer Investasi dengan *underlying* berupa *medium term note* (MTN) PT Prioritas Raditya Multifinance (PT PRM).

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

Dana pencairan MTN tersebut oleh PT PRM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuan MTN dalam prospektus, tetapi langsung mengalir dan didistribusikan ke grup perusahaan PT Sekar Wijaya dan beberapa pihak yang terlibat dalam penerbitan MTN PT PRM sehingga gagal bayar. (*Sholehuddin Al Ayyubi/Akhirul Ammar*)

Judul	Soal Dugaan Korupsi Rp 161 M, Taspen Life Berikan Respons Begini
Nama Media	Law-justice.co
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	https://www.law-justice.co/artikel/123885/soal-dugaan-korupsi-rp-161-m-taspen-life-berikan-respons-begini/
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Soal Dugaan Korupsi Rp 161 M, Taspen Life Berikan Respons Begini

Selasa, 18/01/2022 10:48 WIB



Perwakilan PT Taspen Buka Publikasi Luar-judul 03 & 01, 18/01/2022 - inggibn

Jakarta, law-justice.co - PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) akhirnya buka suara memberikan tanggapan atas pengungkapan dugaan korupsi uang negara sebesar Rp161,6 miliar pengelolaan dana investasi periode 2017-2020 yang tidak berkaitan dengan kinerja dan manajemen perusahaan saat ini beroperasi.

"Penyidikan yang sedang berlangsung atas Taspen Life (bukan TASPEN sebagai induk usaha), kejadian tersebut berlangsung pada tahun 2017-2018, yaitu sebelum Direksi atau Manajemen Taspen Life dan TASPEN yang sekarang bertugas di TASPEN Group, sehingga tidak berkaitan dengan kinerja dan integritas manajemen perusahaan saat ini," kata Sekretaris Perusahaan Taspen Life, Melly Eka Chandra melalui pernyataan resminya, Senin (17/1).

Baca juga: [Terkait Dugaan Korupsi, Kepala Periksa Kadu Investasi Taspen Life](#)



Melly menyatakan Taspen Life, yang merupakan anak perusahaan PT TASPEN (Persero) selalu berpegang kepada prinsip Good Corporate Governance (GCG) dan transparan dalam seluruh investasinya.

Madikpun demikian, ia menegaskan Taspen Life akan menginformasi serta mengikuti seluruh proses hukum yang berlangsung.

Baca juga: [Rugikan Negara Rp161 M, Kepala Unit Dugaan Korupsi Asuransi Taspen](#)



"Taspen Life berkomitmen untuk memenuhi kewajiban pembayaran manfaat kepada nasabah dan memastikan seluruh premi asuransi bapak/ibu dalam kondisi aman," kata Melly.

Menurut pernyataan resmi tersebut, posisi keuangan per 31 Desember 2021 (unaudited), Taspen Life masih dalam kategori sehat dengan pembukuan laba sebesar Rp61,7 miliar dan Risk Based Capital (RBC) atau tingkat solabilitas mencapai 178,17 persen atau jauh di atas batas minimum RBC yang sehat, yaitu 120 persen.

Baca juga: [Asuransi BUKAN Taspen Life Buka Lomongan Besar-besaran, Ini Spandunya](#)

Sementara total ekuitas mencapai Rp777 miliar dan Aset sebesar Rp6,03 triliun.



Beranda Muslim dan Anas

Sebagai informasi, Kejelasan Agung memberikan surat perintah penyidikan atas dugaan korupsi di lingkungan PT Asuransi Jiwa Taspen. Dugaan korupsi berkaitan dengan pengelolaan dana investasi periode 2017-2020.

Mereka menduga korupsi merugikan uang negara Rp161 miliar.

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Agung Leonard Eben Ezer Simanjuntak melaporkan dugaan kasus itu terjadi pada 17 Oktober 2017, atau saat PT Taspen AJT melakukan penempatan dana investasi sebesar Rp 150 miliar dalam bentuk kontrak pengelolaan dana (KPD) di PT Emco Asset Management selaku Manajer Investasi dengan underlying berupa medium term note (MTN) PT Prioritas Badaya Multifinance (PT PMB).

Diduga ada kerugian keuangan negara setidaknya-tidaknya sebesar Rp161,6 miliar akibat pengelolaan dana yang keliru tersebut. Sejauh ini, penyidik telah memeriksa seorang saksi terkait dengan perkara tersebut sampai dengan hari Rabu (12/1).

[illegible]

Judul	Qoala Genjot Pemasaran Asuransi Secara Digital
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Kerjasama Qoala Plus dan Sampo Insurance
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/100910/qoala-genjot-pemasaran-asuransi-secara-digital
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Qoala Genjot Pemasaran Asuransi Secara Digital

Ditah: Widyanto | Selasa, 18 Januari 2022 - 10:56 WIB



HOME INDUSTRI NASIONAL PARIWISATA IPTEK ENERGI AGRO KEUANGAN

Facebook Twitter LinkedIn WhatsApp Line A A A

Berita Terkait



Pentingnya Persiapan Keuangan untuk Persalinan Buah Hati

Property Outlook 2022: Era

Kebangkitan Sektor Properti Outlook Tanah Air

Sidang Pra-Persidangan Advokat Didit Widyanto, DPR Peraih Berhimpun Tidak Ada Perlakuan Diskriminasi

INDUSTRY.co.id-Jakarta-Qoala perusahaan Insurtech menyatakan ada beberapa hal yang belum terjamah asuransi umum, itulah yang membuat perusahaan menggenjot asuransi di Indonesia.

Chief Operating Officer (COO) Qoala Tommy Martin tiga produk asuransi yang paling banyak diminati masyarakat.

"Asuransi motor, asuransi perjalanan dan asuransi gadget," kata dia di Jakarta, Selasa (18/1/2022).

Menurut dia, ia memasarkan produk asuransi yang simple dan dibutuhkan masyarakat. Di antaranya asuransi perjalanan, ketika ada pembatalan tiket perjalanan maka ketika klaim uang bisa langsung cair.

"Industri asuransi teknologi, mempermudah akses asuransi digital," jelasnya.

Tirto Utomo, Direktur Bisnis Qoala Plus menyatakan lewat kehadiran Qoala Plus, kami memungkinkan tenaga pemasar asuransi atau yang kami sebut Mitra Qoala Plus, untuk menemukan produk asuransi terbaik, mulai dari asuransi HCP (hospital cash plan), asuransi perjalanan, asuransi mobil, asuransi properti, hingga asuransi jiwa dan kesehatan.

"Para tenaga pemasar ini akan menjadi roda penggerak pertumbuhan penetrasi asuransi yang bersinergis langsung dalam menciptakan inklusi keuangan, selaras dengan target pemerintah," katanya.

Didirikan sejak 2018, Qoala Plus sebagai platform digital dan salah satu unit bisnis perusahaan insurtech Qoala, mengoptimalkan pelayanan lewat aplikasi yang mudah diakses dan inovasi produk asuransi digital. Aplikasi Qoala Plus ini memudahkan para tenaga pemasar untuk menawarkan berbagai jenis produk dengan proses end to end yang dapat dilakukan secara digital serta mempercepat proses verifikasi dan penerbitan polis. Sistem digital ini juga mempermudah para tenaga pemasar mendapatkan komisi secara instan dan tak terbatas. Variasi produk yang komprehensif dimiliki Qoala Plus memberikan kesempatan untuk para tenaga pemasar menawarkan lebih banyak produk asuransi yang sesuai dengan pelanggan.

Performa Qoala Plus selama Tahun 2021 Di tahun 2021, Qoala berhasil menjadi salah satu perusahaan insurtech terbesar di Asia Tenggara terutama dalam hal penjualan asuransi retail. Hal ini juga didukung dengan pencapaian Qoala Plus yang mencatatkan pertumbuhan angka pemasaran produk asuransi hingga lebih dari 5 kali lipat dibanding tahun 2020. Pertumbuhan ini juga diikuti dengan lebih dari 50 ribu tenaga pemasar baru yang bergabung dengan Qoala Plus di tahun 2021 yang tersebar di Batam, Medan, Lampung, Jakarta, Bandung, Cirebon, Solo, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Samarinda, Makassar, Manado.

Senior Vice President Sales Qoala Plus, Banus Sianturi menambahkan, aplikasi Qoala Plus juga bermanfaat bagi para perusahaan asuransi dengan membantu meningkatkan penjualan produk melalui channel distribusi baru lewat akses dan layanan yang terdigitalisasi.

Deputi Chief Sales Officer Sampo Insurance Indonesia, Ken Sukasah, menyatakan, "Sejak 2020, Sampo Insurance telah bermitra dan berkolaborasi dengan Qoala Plus dalam mengembangkan produk asuransi terintegrasi. Melalui kerja sama ini, kami telah berhasil menciptakan ekosistem digital asuransi yang memberi kemudahan akses dari awal pembelian hingga klaim bagi masyarakat Indonesia, khususnya pelanggan asuransi kami. Melangkah bersama di tahun 2022, kami akan terus bermitra, menghadirkan produk perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dan terus berinovasi, sesuai misi kami dalam memberikan rasa aman dan ketenangan kepada para mitra dan pelanggan, baik dalam kebutuhan bisnis maupun personal."

Upaya Qoala Plus Ajak Tenaga Pemasar Tingkatkan Inklusi Keuangan

Selaras dengan tujuan tersebut, Qoala Plus juga mengadakan serangkaian acara Qoala Plus Kick Off di beberapa kota besar di Indonesia, yakni Jakarta, Surabaya, Semarang, Bandung dan Medan. Dalam rangkaian acara ini, Qoala Plus akan bertemu dengan para tenaga pemasar untuk membahas visi misi dalam tahun 2022 serta memberikan apresiasi kepada para tenaga pemasar yang telah berhasil mencapai target di 2021.

Di tahun 2022 ini, Qoala Plus menargetkan pertumbuhan angka pemasaran asuransi lebih dari 5 kali lipat dari 2021. Hal ini selaras dengan visi Qoala untuk turut mengembangkan industri asuransi nasional serta meningkatkan angka inklusi keuangan di Indonesia.

Qoala Plus juga turut meningkatkan kesejahteraan tenaga pemasar melalui peningkatan kecanggihan teknologi yang memberikan kemudahan akses asuransi, serta terus melakukan edukasi kepada tenaga pemasar dan mendorong digitalisasi proses kerja agar tenaga pemasar menjadi lebih produktif.

Judul	Punya Masalah dengan Perusahaan Asuransi? Begini Saran Penyelesaiannya
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Penyelesaian Masalah Asuransi
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/RkjpP2Rk-punya-masalah-dengan-perusahaan-asuransi-begini-saran-penyelesaiannya
Tanggal Berita	2022-01-18
Sentimen	Netral

Punya Masalah dengan Perusahaan Asuransi? Begini Saran Penyelesaiannya

[Ekonomi](#)
[asuransi](#)
[asuransi jiwa](#)
[industri keuangan non bank \(iknb\)](#)
[jiwasraya](#)
[ASABRI](#)

Eko Nordiansyah • 18 Januari 2022 19:09



Jakarta: Sengketa antara nasabah dengan perusahaan [asuransi](#) tengah marak terjadi. Sayangnya, nasabah lebih memilih untuk menyelesaikan masalahnya dengan melakukan aksi demo. Padahal tindakan tersebut tidak akan memberikan dampak penyelesaian terhadap beberapa nasabah asuransi produk unit link.

"Yang jelas turun ke jalan tidak akan menyelesaikan masalah," kata Ekonom Center of Reform on Economics (CORE) Indonesia Piter Abdullah kepada wartawan, Selasa, 18 Januari 2022.

Sejumlah nasabah yang mengatasnamakan dari Komunitas Korban Asuransi sebelumnya menggelar aksi demo hingga bermalam di kantor perusahaan asuransi pada Jumat, 14 Januari lalu. Aksi demo ini justru dikhawatirkan dapat berdampak ke kondisi asuransi atau sektor keuangan lainnya menjadi tidak kondusif.

Piter menyarankan nasabah dan perusahaan asuransi melakukan dialog yang dijabatani pihak yang netral, salah satunya bisa diselesaikan melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK). Namun dialog tidak akan efektif jika kedua belah pihak, tidak menawarkan dan menerima solusi terbaik.

"Harus ada dialog dengan memanfaatkan pihak netral yang menjembatani, termasuk LAPS SJK. Sulitnya penyelesaian masalah di nasabah unit link terutama karena nasabah jelas tidak mau rugi sedikitpun, mereka pasti minta uangnya kembali penuh," ungkapnya.

LAPS SJK merupakan lembaga penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang didirikan pada 22 September 2020 oleh Self Regulatory Organizations (SROs) dan asosiasi-asosiasi di lingkungan sektor jasa keuangan. Lembaga ini memiliki fungsi untuk memudahkan masyarakat dalam mengupayakan penyelesaian sengketa di sektor jasa keuangan.

Adapun sengketa-sengketa yang dapat diselesaikan melalui LAPS SJK adalah sengketa yang bersifat perdata, berkaitan dengan penempatan dana konsumen di lembaga jasa keuangan dan pemanfaatan produk dan layanan di lembaga jasa keuangan, salah satunya juga adalah terkait permasalahan mengenai perasuransian.

Judul	Penjelasan Prudential yang Kantornya Digeruduk Nasabah
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5904170/penjelasan-prudential-yang-kantornya-digeruduk-nasabah
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Penjelasan Prudential yang Kantornya Digeruduk Nasabah

Syifa Febina Laureno · detikFinance

Rabu, 19 Jan 2022 09:01 WIB

17 komentar

SHARE   



Foto: Nasabah menggap di kantor Prudential/Syifa Febina Laureno

Jakarta - Kantor Prudential digerusuk nasabah yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi. Para nasabah dan mantan nasabah ini meminta kepada perusahaan untuk mengembalikan uang mereka 100%.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati mengungkapkan ada sekitar 20 nasabah Prudential yang beralamat. Mereka menuntut dana yang merupakan simpanan yang telah dipercayakan kepada perusahaan asuransi selama bertahun-tahun.

Maria mengungkapkan jika mereka akan terus bertahan hingga tuntutan mereka dikabulkan. Sebelumnya para korban ini juga telah mendatangi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang merupakan regulator industri keuangan di Indonesia.



"Lapor polisi tak ada bukti dan akan dicuekin. Lapor OJK, tidak semua orang bisa caranya, yang lapor pun tak ada hasilnya, hanya di pingpong sana-sini. Untuk naik banding harus dilakukan di Jakarta, berarti semua korban harus datang ke Jakarta, itu hal yang mustahil, mencari keadilan hilang ayam harus kehilangan kambing atau sapi," tuturnya.

Baca juga:

Nasabah Tuntut Uang Kembali hingga Nginep di Kantor, Prudential Bilang Begini

Menghadapi aksi ini, pihak Prudential buka suara dan menjelaskan jika Prudential sudah menempuh langkah persuasif terhadap kelompok tersebut agar bisa meninggalkan lokasi kantor Prudential.

Chief Marketing and Communications Officer, Luskito Hambali mengungkapkan pihaknya telah meminta para nasabah untuk menyampaikan keluhan melalui jalur resmi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Luskito menjelaskan sejak awal, Prudential selalu berupaya mengedepankan komunikasi yang baik agar tercapai penyelesaian, namun para nasabah dan mantan nasabah tersebut tetap tidak menerima tidak baik dari Prudential.

"Bahkan, sampai dengan saat ini kami terus melakukan komunikasi dengan kelompok nasabah dan/atau mantan nasabah tersebut untuk bersedia meninggalkan area kantor perusahaan. Namun 16 orang dari kelompok nasabah dan/atau mantan nasabah tersebut menolak dan bersikeras untuk bertahan dan menduduki kantor Prudential meskipun telah melewati batas waktu jam kerja operasional Customer Care Centre kami," jelas dia.

Luskito menjelaskan dari 16 nasabah dan mantan nasabah yang masih berada di kantor Prudential ada 13 nasabah yang sudah pernah mengajukan keluhan ke Prudential dan 3 nasabah belum pernah mengajukan.

Dari 13 nasabah yang sudah pernah mengajukan keluhan, terdapat 1 nasabah yang keluhannya sudah diselesaikan dan telah menandatangani perjanjian penyelesaian. 2 nasabah yang keluhannya telah ada keputusan namun mereka menolak untuk berdialog secara individu.

Baca juga:

Tuntut Uang Kembali, Puluhan Nasabah Nginep di Depan Kantor Prudential

"Serta 10 nasabah yang yang tuntutan pengembalian premi 100% tidak dapat kami penuhi dan keputusan penolakan secara resmi telah disampaikan kepada 10 nasabah tersebut," jelas dia.

Dia menyebut 3 nasabah yang belum mengajukan keluhan diharapkan bisa menyampaikan terlebih dahulu agar bisa dianalisis lebih lanjut.

Luskito mengungkapkan jika setiap nasabah sudah menyepakati ketentuan yang berlaku pada polis masing-masing.

[illegible]

Judul	Taspen Life tegaskan Penyidikan Tipikor tak Pengaruhi Kinerja
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Taspen Life Tegaskan Penyidikan Tipikor Tak Pengaruhi Kinerja

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) menegaskan bahwa penyidikan tindak pidana korupsi (tipikor) oleh Kejaksaan Agung (Kejagung) tidak mempengaruhi kinerja dan integritas perseroan saat ini. Perseroan tetap berkomitmen untuk memenuhi kewajiban pembayaran manfaat kepada nasabah.

Sekretaris Perusahaan Taspen Life Melly Eka Chandra menyampaikan, Taspen Life sebagai anak perusahaan PT Taspen (Persero) senantiasa berpegang kepada prinsip *good corporate governance* (GCG). Hal itu dijalankan secara transparan dalam seluruh investasinya dan dengan menaati seluruh aturan yang berlaku di Indonesia. "Terkait penyidikan yang sedang berlangsung atas Taspen Life (bukan Taspen sebagai induk usaha), kejadiannya berlangsung pada 2017-2018, yaitu sebelum direksi atau manajemen Taspen Life dan Taspen yang sekarang bertugas di Taspen Group, sehingga tidak berkaitan dengan kinerja dan integritas manajemen perusahaan saat ini," jelas Melly lewat keterangan tertulis yang diterima *Investor Daily*, Selasa (18/1).

Dia menjelaskan, Taspen Life pun akan menghormati serta mengikuti seluruh proses hukum yang berlangsung. Pihaknya juga berkomitmen untuk dapat memberikan kontribusi yang sebesar-besarnya bagi seluruh nasabah, pemegang saham, dan negara.

Di samping itu, Melly menuturkan, perusahaan turut berkomitmen memenuhi kewajiban pembayaran manfaat kepada nasabah dan memastikan seluruh premi asuransi dalam kondisi aman. Dia pun menilai, posisi keuangan per 31 Desember 2021 perusahaan masih dalam kondisi sehat. "Taspen Life masih dalam kategori sehat dengan membukukan laba sebesar Rp 61,7 miliar dan *risk based capital* (RBC) atau tingkat solvabilitas mencapai 178,17%, jauh di atas batas minimum RBC yang sehat yaitu 120%, dengan total ekuitas sebesar Rp 577 miliar dan aset sebesar Rp 6,03 triliun," jelas Melly.

Sebelumnya, Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus (Jampidsus) Kejaksaan menerbitkan Surat Perintah Penyidikan (Sprindik) Perkara Dugaan Tindak Pidana Korupsi pada Pengelolaan Dana Investasi di PT Asuransi Jiwa Taspen Tahun 2017-2020 pada Selasa (4/1). Sprindik itu ditandatangani Direktur Penyidikan Jampidsus Nomor: Print-01/F.2/Fd.2/01/2022 tanggal 4 Januari 2022. (pri)

Judul	Qoala Incar Tumbuh 5 Kali Lipat
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Target Pertumbuhan Qoala
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

| LAYANAN ASURANSI DIGITAL |

Qoala Incar Tumbuh 5 Kali Lipat

Bisnis, JAKARTA — Platform penyedia layanan asuransi secara digital atau insurtech, Qoala, membidik pertumbuhan premi hingga lima kali lipat pada 2022. Penjualan polis lewat jasa keperantaraan telah mencapai 30 juta polis sampai dengan 2021.

Tommy Martin, Co-Founder & COO Qoala mengatakan bahwa sepanjang tahun lalu perusahaan telah berhasil mencatatkan pertumbuhan premi lima kali lipat dibandingkan capaian pada 2020.

Pertumbuhan bisnis tersebut tak hanya terjadi di Indonesia, tetapi juga di tiga negara lainnya di mana Qoala melakukan ekspansi, yakni Thailand, Vietnam, dan Malaysia. Capaian ini tak lepas dari adanya dukungan lebih dari 50.000 tenaga pemasar dan kerja sama dengan platform digital lainnya.

"Pada 2022, Qoala memiliki

aspirasi yang sama untuk tumbuh lima lipat lagi dan fokus utama kami lebih pada pengembangan produk asuransi yang inovatif dan pelayanan asuransi yang lebih bagus lagi. Bersama partner perusahaan asuransi, kami akan bangun inovasi-inovasi ini," ujar Tommy, Selasa (18/1).

Qoala telah bermitra dengan lebih dari 30 mitra perusahaan asuransi, serta berkolaborasi dengan mitra korporat terbaik di seluruh Asia, termasuk sembilan perusahaan rintisan *unicorn* seperti Traveloka, Shopee, Dana, Tokopedia, JD.ID, Momo, Investree, dan Kredivo.

Dari kerja sama tersebut, secara akumulasi, Qoala telah mencatatkan penutupan polis asuransi hingga 30 juta polis sejak 2018 hingga 2021.

Tommy memperkirakan pertumbuhan dari sisi jumlah polis mungkin tidak akan sejalan dengan pertumbuh-

an nilai premi yang dibidik perusahaan pada tahun ini. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan insurtech mampu memasarkan produk asuransi dengan nilai premi lebih tinggi.

Saat ini, kata Tommy, produk asuransi yang paling banyak dipasarkan lewat Qoala adalah asuransi kendaraan bermotor, asuransi perjalanan, dan asuransi *gadget*. Perusahaan juga akan fokus ke produk asuransi kesehatan dan asuransi jiwa pada tahun ini.

"Dengan kondisi pandemi, asuransi jiwa menjadi sangat penting dan kami perlu lakukan suatu inovasi atas produk tersebut. Jadi asuransi jiwa itu fokusnya kami lebih ke asuransi jiwa yang sifatnya lebih simple. Produk *term life* itu cuma murni perlindungannya ada di asuransi sehingga jadi suatu produk yang lebih mudah dipasarkan." (Denis R.

Meilanova)

Judul	Berita Foto - AGENCY KICK OFF 2022
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Manulife Indonesia Agency Kick Off 2022
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

■ AGENCY KICK OFF 2022



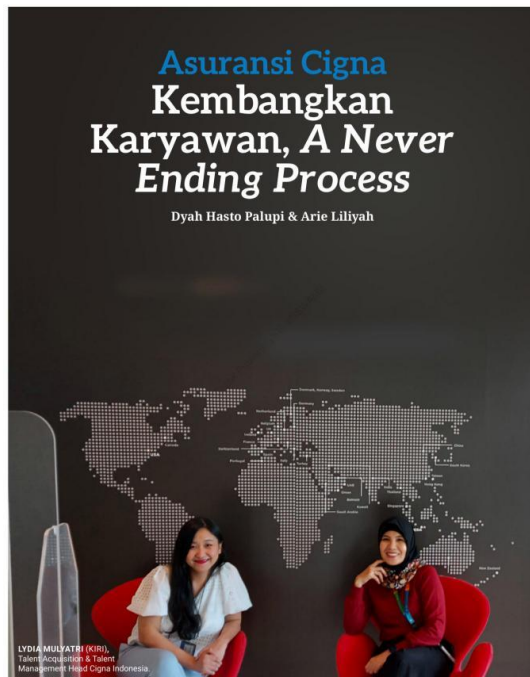
Bisnis/Arief Hermawan P

Direktur dan Chief EB & Syariah Distribution PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Karjadi Pranoto (dari kiri) berbincang dengan Direktur & General Manager Agency Kevin Kwon dan Direktur & Chief Marketing Officer Novita Rumngangun di sela-sela kegiatan Agency Kick Off 2022 di Jakarta, Selasa (18/1). Mengawali tahun 2022, Manulife Indonesia menggelar

Agency Kick Off 2022 bertajuk *Be the Best You, Do What Matters, Together*. Melalui kesempatan ini Manulife Indonesia mendorong para tenaga pemasar untuk terus mengembangkan diri ke arah yang lebih baik, khususnya dalam membantu keluarga Indonesia merancang solusi finansial yang tepat.

Judul	Asuransi Cigna Kembangkan Karyawan, A Never Ending Process
Nama Media	SWA
Newstrend	Kinerja Internal Asuransi Cigna
Halaman/URL	42, 43
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

SAJIAN UTAMA



LYDIA MULYATRI (KIRI), Talent Acquisition & Talent Management Head Cigna Indonesia

Setiap perusahaan pasti berusaha meningkatkan kemampuan karyawan dengan menggunakan strategi yang tepat sehingga mampu memajukan potensi kerja terbaiknya. Namun, hanya sedikit perusahaan yang berhasil mewujudkannya karena berbagai alasan.

Salah satu dari yang sedikit itu adalah PT Asuransi Cigna (Cigna Indonesia). Perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia dengan keunggulan produk dan layanan yang terjangkau ini dinilai berhasil meningkatkan kinerja dan potensi karyawannya berkat dukungan strategi *talent management* yang mumpuni.

Lydia Mulyatri, *Talent Acquisition & Talent Management Head* Cigna Indonesia, mengatakan bahwa pada akhir 2019 perusahaannya membuka pencapaian rasio tingkat *soft-skill*, atau disebut *risk-based capital* (RBC), sebesar 269%, jauh di atas peraturan pemerintah yang sebesar 120%. Capaian itu akan terus ditingkatkan bersamaan dengan peningkatan strategi *talent management* yang dikembangkan.

Perusahaan sangat menyadari keberhasilan tidak lepas dari strategi cetak biru *human capital* (HC) yang ditetapkan sejak dua tahun lalu. Sebagai gambaran, untuk 2021, cetak biru HC secara khusus mengarah pada transformasi organisasi dan desain kerja yang fokus pada *talent management* dan pengembangan karyawan. Adapun di tahun 2022 cetak biru HC akan fokus mengikuti perubahan, terutama dalam peningkatan organisasi.

Selama pandemi dua tahun belakangan ini, tantangan HC memang jauh lebih berat daripada biasanya. Pasalnya, di industri asuransi, *talent war* benar-benar terjadi. Antarpersaingan bersaing sangat ketat untuk mendapatkan talent. Maka, ungkap Lydia, kata "well-being" (kesejahteraan) yang termaklukkan pada misi perusahaan menjadi suatu hal yang sangat penting dan berarti.

Seperti tahun lalu, saat ini hampir seluruh program dilakukan secara virtual. Ini tidak semata karena pandemi, tetapi juga sebagai bentuk adaptasi dengan perubahan zaman.

Strategi *reskilling* dan *upskilling* untuk para *leader* dilakukan melalui *global training* dari Cigna University, program pelatihan dari perusahaan global berupa *cross mentoring* dan *coaching program*, *job shadowing*, serta *Cigna project squad*. Intinya, karyawan diajari bagaimana memanfaatkan *data analytics*—metode pengolahan data yang mampu menyatukan substansi dari masing-masing data yang dikumpulkan dari berbagai sumber untuk diubah menjadi suatu gambaran besar informasi yang krusial untuk melihat masa depan.

Menurut Lydia, kemampuan *data analytics* tidak hanya menjadi ranah bagian *tim data analytics*, tetapi menjadi *skill* yang harus dimiliki semua departemen: operasional, HR, keuangan, dll. "Oleh karena itu, kami coba mengabsorpsi kompetensi tersebut untuk bisa dimiliki juga oleh para *employee* melalui *Data Analytics Training Blended Program*. Dalam pelatihan itu, kepada para *employee* diajarkan beberapa hal terkait *data analytics*," dia menjelaskan.

Pelatihan global juga dilakukan bekerjasama dengan Google, yaitu *Squared Online with Google*. "Setiap tahun kami kirimkan *talent-talent* kami di bidang digital & IT untuk ikut serta dalam program tersebut," kata Lydia tentang program yang berlangsung selama enam bulan itu.

Kemudian, ada *International Market Leadership Program*. Ini juga program dari global untuk memastikan bahwa para *talent*—khususnya *talent* perempuan—bisa berkembang. Program ini mengajarkan *leadership*, juga soal *re-thinking data*. Ada pula *project-project* dengan Cigna dari negara-negara lain dan dikerjakan dalam tim. "Program ini bekerjasama dengan University of Bocconi, lama program kurang-lebih

enam bulan," ujar Lydia.

Cigna Indonesia menyelenggarakan pula *coaching program* dari para *leader*; yaitu program *coaching* untuk milenial dari para seniornya. Lalu, ada *job shadowing*, untuk memastikan *cross function reskilling* dan *upskilling*. "Intinya, *knowledge* itu bukan punya satu orang, tetapi juga dimiliki orang-orang dari lintas departemen," Lydia menegaskan.

Selanjutnya, khusus di bagian *learning & development*, Cigna memiliki tiga inisiatif kunci yang dilakukan sejak dua tahun lalu dan akan tetap dilanjutkan di 2022. Pertama, menerapkan *knowledge management system*.

Kedua, meningkatkan *leadership resilient* dan *agility*. "Ini merupakan *a never ending process* karena yang namanya kepemimpinan itu kan selalu harus *agile*, adaptasi dengan perubahan," kata Lydia. Jadi, tambahnya, berbeda dengan masa-masa sebelum pandemi, kini lebih melatih dan mengembangkan *soft skills leader* untuk mempertahankan *resilience*.

Ketiga, tetap fokus mengembangkan kompetensi karyawan. Sehingga, bisa mendukung mereka menjalankan aturan.

Bagi karyawan baru, Cigna punya program-program orientasi dengan membawa konsep *customized*. Jadi, selain mereka ikut program yang umum seperti pengenalan *company profile*, Cigna juga menyesuaikan *curriculum on boarding* dengan lini mereka masing-masing, karena apa yang mereka hadapi di divisi masing-masing berbeda-beda. "Jadi, kurikulumnya sudah kami susun sesuai dengan role mereka masing-masing dan sudah di-*approve* para atasanannya," kata Lydia.

Pihaknya memakai sistem kolaborasi karena yang akan membawa program ini bukan dari *corporate learning* melainkan *leader* setiap divisi. "Program ini, selain memberikan bimbingan kepada karyawan baru, juga menjadi media para *leaders* dan karyawan berkolaborasi lintas divisi atau departemen," katanya mantap. §