

Kamis, 20 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Togar Pasaribu
Nama Media	Kontan
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Positif

Jumlah klaim Covid terus bertambah sepanjang pandemi berlangsung.

**Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif
Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)**

Judul	Asuransi Jiwa Bayarkan Klaim terkait Covid-19
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Positif



TERPAPAR - Deretan logo perusahaan asuransi di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta, beberapa waktu lalu. 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.

Asuransi Jiwa Bayarkan Klaim terkait Covid-19

JAKARTA, TRIBUN - 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, walau pun 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).

Salah satu peminat 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 & Compliance BNI Life Ary Herwindo.

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 membaiknya 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.

Peminat 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 mengakomodasi 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 Pasila.

Iwan mengatakan, sampai akhir Desember 2021 lalu ada kecenderungan peningkatan klaim asuransi kesehatan, namun peningkatan klaim lebih besar pada klaim karena meninggal dunia untuk produk Asuransi Jiwa Kredit dan Asuransi Individu yaitu sekitar 20%-25%.

Menurutnya, kalau di lihat dari penyebaran varian Covid-19 sudah mengarah pada Endemi sehingga hal ini akan bisa masuk dalam pertanggungan yang umum berlaku. Hanya saja memang ada kecenderungan akan meningkatkan premi, sehingga cara-cara baru untuk meminimalkan kunjungan langsung ke RS perlu dikembangkan untuk efisiensi biaya. Pemanfaatan teknologi untuk konsultasi online.

"Untuk asuransi kesehatan, kami memberikan coverage untuk Covid-19 dengan monitoring pada pemanfaatannya secara berkala. Sebagian besar dengan batasan total klaim karena Covid-19 agar tidak terlalu besar membebani premi. Untuk asuransi proteksi meninggal sudah di-cover sebelumnya dan tidak ada pengecualian," kata Iwan. (selvi mayasari)

Judul	Total Klaim tembus Rp 7,36 Triliun
Nama Media	Tribun Lampung
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Positif

Total Klaim Tembus Rp 7,36 Triliun

■ **AAJI Komitmen Bayarkan Klaim Terkait Covid-19**

■ **BNI Life Bayarkan Rp 370 Miliar**

JAKARTA, TRIBUN -Di saat pandemi Covid-19 yang masih belum berakhir dan ditambah adanya varian baru, perusahaan asuransi jiwa pun terus berkomitmen 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. Angka itu mencakup klaim kesehatan, kematian, dan bahkan untuk isolasi mandiri. Ini merupakan wujud komitmen industri asuransi jiwa kepada nasabah, walaupun sebenarnya klaim pandemi termasuk dalam ketentuanforce majeure.

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

Salah satu pemain yang terus berkomitmen membayarkan klaim tersebut ialah BNI Life yang sejak awal pandemi sampai Desember

2021 telah membayarkan klaim Covid-19 karena meninggal dunia dan kesehatan lebih dari Rp 370 miliar.

"Hampir semua produk BNI Life meng-coverCovid-19. BNI Life senantiasa menghadirkan perlindungan optimal bagi nasabah setia," ujarGM of Corsec, Legal & CorcommBNI Life Ary Herwindo.

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 terciptanyaherd immunitysehingga 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. Seiring membaiknya 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. (tribun network)

www.tandfonline.com Volume 182 / February 2025

Judul	Jaga Asa Asuransi Jiwa
Nama Media	Stabilitas
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	74, 75, 76, 77
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Positif

MANAJEMEN RISIKO



KINERJA ASURANSI

Jaga Asa Asuransi Jiwa

Kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi terus meningkat, didorong oleh berlangsungnya pandemi yang telah berjalan selama hampir dua tahun ini. Meski begitu, otoritas akan terus memperkuat rambu-rambu dalam menjaga perlindungan konsumen.

Oleh: Romaldus San Udkia

Pada awal 1990an, ketika asuransi jiwa baru mulai dikenal masyarakat, asuransi jiwa dianggap sebagai sesuatu yang asing dan mahal. Namun, seiring berjalannya waktu, asuransi jiwa semakin dikenal dan diminati masyarakat.

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan asuransi jiwa adalah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan diri dan keluarga. Selain itu, asuransi jiwa juga menjadi salah satu instrumen investasi yang populer di kalangan masyarakat.

Dalam laporan tahunan 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi jiwa.

AAJI mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat.

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan asuransi jiwa adalah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan diri dan keluarga. Selain itu, asuransi jiwa juga menjadi salah satu instrumen investasi yang populer di kalangan masyarakat.

Dalam laporan tahunan 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi jiwa.

Dalam laporan tahunan 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi jiwa.

AAJI mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat.



Indi Lempayati

Faktor kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi pada masa pandemi yang semakin tinggi menjadi salah satu pendorong pertumbuhan industri asuransi jiwa.

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan asuransi jiwa adalah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan diri dan keluarga. Selain itu, asuransi jiwa juga menjadi salah satu instrumen investasi yang populer di kalangan masyarakat.

AAJI mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat.

MANAJEMEN RISIKO



Indi Lempayati

Faktor kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi pada masa pandemi yang semakin tinggi menjadi salah satu pendorong pertumbuhan industri asuransi jiwa.

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan asuransi jiwa adalah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan diri dan keluarga. Selain itu, asuransi jiwa juga menjadi salah satu instrumen investasi yang populer di kalangan masyarakat.

AAJI mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat.

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan asuransi jiwa adalah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan diri dan keluarga. Selain itu, asuransi jiwa juga menjadi salah satu instrumen investasi yang populer di kalangan masyarakat.

Dalam laporan tahunan 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi jiwa.

Dalam laporan tahunan 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi jiwa.

AAJI mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat.

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan asuransi jiwa adalah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan diri dan keluarga. Selain itu, asuransi jiwa juga menjadi salah satu instrumen investasi yang populer di kalangan masyarakat.

Dalam laporan tahunan 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi jiwa.

Dalam laporan tahunan 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi jiwa.

AAJI mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat.



KINERJA ASURANSI

Jaga Asa Asuransi Jiwa

Kesadaran masyarakat akan pentingnya berasuransi terus meningkat, didorong oleh berlangsungnya pandemi yang telah berjalan selama hampir dua tahun ini. Meski begitu, otoritas akan terus memperkuat rambu-rambu dalam menjaga perlindungan konsumen.

Oleh: Romaldus San Udkia

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan asuransi jiwa adalah kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan diri dan keluarga. Selain itu, asuransi jiwa juga menjadi salah satu instrumen investasi yang populer di kalangan masyarakat.

AAJI mencatat bahwa pertumbuhan industri asuransi jiwa terus meningkat.

Judul	Korban Unit Link Muncul Lagi, Nasabah Prudential Ngaku Rugi Rp 6 M
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5905144/korban-unit-link-muncul-lagi-nasabah-prudential-ngaku-rugi-rp-6-m
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Korban Unit Link Muncul Lagi, Nasabah Prudential Ngaku Rugi Rp 6 M

Sytha Febrina Laucereno - detikFinance

Rabu, 19 Jan 2022 15:15 WIB

15 komentar

SHARE f t y



Foto: Nasabah menggap di kantor Prudential Sytha Febrina Laucereno

Jakarta - Nasabah asuransi Prudential mengeruduk kantor perusahaan asuransi yang terletak di kawasan Sudirman. Mereka menuntut uang premi mereka kembali 100% seperti yang dijanjikan ketika penawaran produk.

Koordinator Korban Asuransi Maria Trihartanti mengungkapkan nasabah Prudential yang tergabung dalam komunitas korban asuransi ini mengalami kerugian hingga miliaran.

Produk yang dibeli oleh para nasabah ini adalah Unit Link. Sekadar informasi, dari teman resmi skapuangmu.ok.go.id unit link ini adalah produk asuransi yang memberikan manfaat perlindungan dengan premi rendah sekaligus investasi.



Waste Down Beauty Up

Nah dalam jenis asuransi ini juga ada manfaat perlindungan asuransi kematian dan investasi sekaligus.

Menurut Maria, saat penawaran produk para agen ini mengiming-imingi para calon nasabah dengan janji uang kembali hingga 100% pada tahun ke 10. Kemudian manfaat yang bisa didapatkan hingga 99 tahun. Namun nyatanya di tahun ke 10 janji tidak sesuai, hanya 30% yang bisa didapatkan dan nasabah harus membayar uang premi seumur hidup.

Baca Juga:

Kisah Pilu Korban Unit Link yang Nginap di Depan Kantor Prudential

Akhinya, nasabah yang sudah kecewa melakukan penutupan polis karena tak ingin lagi menderita kerugian. "Untuk kerugian nasabah Prudential sekitar Rp 5 miliar - Rp 6 miliar," kata Maria saat dihubungi detikcom, Rabu (18/1/2022).

Maria menjelaskan mereka sebelumnya telah melakukan rapat dengar pendapat (RDP) dengan Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) terkait masalah ini. Kemudian mereka juga telah bertemu dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk penyelesaian masalah.

Namun pertemuan dan negosiasi mereka tak menemui kesepakatan hingga saat ini dan akhirnya mereka mendatangi kantor Prudential.

Persoalan ini menambah daftar nasabah yang mengaku rugi karena investasi unit link.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasarihu mengungkapkan calon nasabah sebelum membeli produk asuransi harus memperhatikan beberapa hal.

Misalnya jika produk asuransi menawarkan nilai investasi, maka calon nasabah harus memahami jika investasi yang menawarkan imbal hasil tinggi juga memiliki risiko tinggi.

Baca Juga:

Penjelasan Prudential yang Kantornya Digeruduk Nasabah

"Untuk menghindari kesalahpahaman, pastikan membaca dan memahami produk serta manfaat yang akan didapatkan, termasuk syarat dan proses klaim," ujar dia.

Setelah itu pastikan manfaat polis sudah sesuai dengan kebutuhan masa depan dan premi yang diwajibkan sesuai kemampuan. Selain itu calon nasabah juga harus menyesuaikan alokasi pendanaan yang dikeluarkan untuk asuransi dengan kemampuan, hal ini agar perlindungan yang diberikan bisa terus berjalan dan tidak terhenti.

Nasabah juga harus mengenal profil risiko diri terlebih dulu dan sesuai dengan produk yang akan dibeli. Selanjutnya terasuransi harus di perusahaan yang resmi terdaftar dan diawasi oleh otoritas atau regulator di Indonesia.

Dari laman OJK disebutkan produk unit link ini cocok untuk calon pemegang polis yang mau berinvestasi jangka panjang, punya kelebihan uang atau ide money dan bermaksud meningkatkan jumlah kekayaan.

Selain itu calon pemegang polis suka berinvestasi tapi tetap ingin diproteksi serta masih bekerja dan ingin menyiapkan tabungan.

Sebelum membeli produk unit link, calon nasabah harus mempelajari proposal penawaran yang diajukan oleh agen, memenuhi syarat, mempelajari cara pembayaran premi, mengisi sendiri Surat Pernyataan Asuransi Jiwa (SPA-J), memahami hal pengecualian dan memahami tata cara pengajuan klaim.

Pemegang polis bisa menanyakan hal-hal terkait produk ini kepada agen asuransi yang berlisensi dan masih berlaku dan staf bancassurance yang berlisensi dan masih berlaku.

January 2022 • INVESTOR • 21

Judul	Kisah Pilu Korban Unit Link yang Nginap di Depan Kantor Prudential
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5904956/kisah-pilu-korban-unit-link-yang-nginap-di-depan-kantor-prudential
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

Kisah Pilu Korban Unit Link yang Nginap di Depan Kantor Prudential

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Rabu, 19 Jan 2022 14:03 WIB

15 komentar

SHARE



Foto Nasabah menginap di kantor Prudential Sylke Febrina Laucereno

Jakarta - Nasabah Prudential yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi sudah beberapa hari terakhir menginap di pekarangan kantor asuransi tersebut. Mereka menuntut perusahaan asuransi itu mengembalikan uang mereka 100%.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati mengungkapkan ini adalah para korban asuransi unit link. Dulunya, mereka dijanjikan atau diming-imingi oleh agen asuransi bahwa uang bisa kembali penuh dengan bunga dan manfaat.

Namun, iming-iming itu cuma isapan jempol.



"Dulu produk yang ditawarkan agen Prudential ini mengiming-imingi uang bisa kembali penuh dengan bunga dan manfaat sampai umur 99 tahun," kata Maria kepada detikcom, Rabu (19/1/2022).

Diming-imingi berbagai manfaat itu, Maria dik'tergiur. Mereka pun ramai-ramai ikut asuransi unit link. Maria mengungkapkan, nyatanya pada tahun ke 10 uang tak pernah kembali 100% melainkan cuma 30%.

Baca juga:

Duduk Perkara Nasabah Ceruduk Sampal Nginap di Depan Kantor Prudential

"Boro-boro kembali 100%, cuma 30% dan kita juga harus bayar seumur hidup. Mereka waktu menawarkan hanya kasih ilustrasi yang manis-manis, tidak menjelaskan risiko yang mungkin kita temui," ujar Maria.

Maria merasa tertipu. Pengakuannya, sejak awal, agen tidak pernah menjelaskan risiko, termasuk penjelasan pembayaran premi hingga seumur hidup. Uang yang mereka setorkan memang direncanakan untuk pendidikan, untuk kesehatan bahkan untuk biaya umrah.

"Ilustrasinya itu yang bagus-bagusnya aja, kalau mereka jelaskan semua ya tidak laku produknya," tambah Maria.

Karena itu para korban ini menuntut pengembalian dana 100%. Berbagai upaya sudah ditempuh, mulai dari melaporkan ke Bareskrim, ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK), ke Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) sampai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS).

Hingga akhirnya mereka terpaksa menginap di kantor Prudential, di Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta.

Baca juga:

Penjelasan Prudential yang Kantornya Digeruduk Nasabah

Pihak Prudential pun sudah buka suara mengenai hal ini.

Penjelasan lengkapnya ada di halaman berikutnya

Selanjutnya >

Judul	Duduk Perkara Nasabah Geruduk Sampai Nginep di Depan Kantor Prudential
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5904546/duduk-perkara-nasabah-geruduk-sampai-nginep-di-depan-kantor-prudential
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

detikFinance > Moneter

Duduk Perkara Nasabah Geruduk Sampai Nginep di Depan Kantor Prudential

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Rabu, 19 Jan 2022 10:13 WIB

6 komentar

SHARE



Foto: Ari Saputra

Jakarta - Nasabah yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi menggeruduk kantor Prudential di Prudential Tower, di Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta.

Bahkan para nasabah tersebut sampai mendirikan tenda dan bermalam di depan kantor. Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartati mengungkapkan, mereka menuntut pengembalian uang 100% dari perusahaan.

Maria menjelaskan, duduk perkara yang membuat para nasabah mendatangi kantor Prudential ini. Dia menyebutkan mereka menginginkan uang yang mereka masukkan melalui produk unit link dan dipercayakan ke perusahaan asuransi selama bertahun-tahun bisa kembali.



CARDIONORMIN
Cara Mencegah Serangan Jantung.
Lakukan Ini Sehari Sekali.
PELAJARI LEBIH

Sebelum mendatangi kantor Prudential, mereka telah bertemu dengan regulator industri jasa keuangan, yaitu Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Maria mengatakan, para nasabah juga telah melaporkan ke pihak kepolisian, namun tak ada kelanjutan.

Baca juga:

Penjelasan Prudential yang Kantornya Digeruduk Nasabah

Menurut Maria, para nasabah ini ketika melaporkan ke pihak yang bertanggung jawab selalu di pingpong. Sehingga tak ada kejelasan untuk penyelesaian masalah.

"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," jelas dia.

Dia menjelaskan 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.

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.

Baca juga:

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

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.

Judul	Upaya Mediasi Gagal, Nasabah Datangi Kantor Prudential Tanpa Pemberitahuan
Nama Media	Kabarindo.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://kabarindo.com/post/upaya-mediasi-gagal-nasabah-datangi-kantor-prudential-tanpa-pemberitahuan/25722
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

Judul	Unit Link Lagi-lagi Makan Korban, Ini Saran dari Pakar
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5904688/unit-link-lagi-lagi-makan-korban-ini-saran-dari-pakar
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

Unit Link Lagi-lagi Makan Korban, Ini Saran dari Pakar

Dea Duta Aulia - detikFinance

Rabu, 19 Jan 2022 11:45 WIB

02 komentar

SHARE f t y

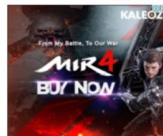


Foto: Nasabah mengrip di kantor Prudential/Syha Febria Luscaeno

Jakarta - Pengajar Ilmu Hukum dan Praktisi Grace Bintang Hidayati Sihotang menyarankan supaya nasabah yang terlibat sengketa dengan perusahaan asuransi dan meminta pengembalian uang polis unit link agar menyalurkan tuntutannya melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). Langkah ini dinilai tepat karena LAPS diyakini mampu memberikan solusi dari permasalahan antara nasabah dan perusahaan asuransi.

Sebelumnya, para nasabah asuransi unit link mendatangi sejumlah perusahaan asuransi di Jalan Sudirman Jakarta, untuk menuntut pengembalian uang polis mereka. Tuntutan tersebut buntut kekecewaan para nasabah terhadap putusan hasil mediasi yang diselesaikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada beberapa waktu lalu.

"Nasabah dapat mengajukan proses penyelesaiannya sendiri-sendiri di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). Karena kalau mengajukan gugatan ke pengadilan, biayanya juga tidak sedikit," kata Grace dalam keterangan tertulis, Selasa (18/1/2022).



Grace mengatakan, secara hukum jika fakta materinya tidak sama maka nasabah tidak bisa mengajukan gugatan secara berkelompok.

Baca juga:

Duduk Perkara Nasabah Ceruduk Sampai Nginep di Depan Kantor Prudential

"Selain itu, jika dilakukan proses gugatan class action misalnya, maka harus masuk terlebih dahulu ke pengadilan untuk penentuan kelasnya," tambahnya.

Jika melihat permasalahan yang ada saat ini, Grace mengatakan, terdapat fakta materi yang berbeda-beda antara satu nasabah dengan yang lain. Ia mencontohkan, ada nasabah yang bermasalah pada tanda tangan, ilustrasi polis, dan lain sebagainya.

Grace menilai, nasabah yang membawa permasalahan ini ke ranah hukum publik merupakan langkah yang kurang tepat. Sebab, perjanjian antara nasabah dan perusahaan asuransi ketika mendaftar untuk membeli salah satu produk asuransi itu masuk dalam ranah hukum privat bukan publik.

"Perjanjian antara nasabah dan perusahaan asuransi masuk dalam ranah hukum private, bukan publik. Sedangkan gugatan kelompok lebih masuk ke ranah hukum publik," kata Grace.

Baca juga:

Penjelasan Prudential yang Kantornya Digeruduk Nasabah

Hai senada juga diungkapkan oleh Pakar Asuransi Ivan Rahardjo. Menurutnya, permasalahan ini bisa diselesaikan secara damai tanpa perlu dibawa ke ranah publik. Komunikasi antar kedua pihak perlu terus ditingkatkan agar permasalahan ini mampu terselesaikan.

"Permasalahan yang dihadapi para nasabah dan perusahaan asuransi sebaiknya bisa diselesaikan secara damai. Hal ini, jika komunikasi yang dilakukan kedua belah pihak berjalan dengan baik," kata Ivan.

Ivan menilai, menyelesaikan permasalahan ini dengan cara kolektif atau berkelompok justru kurang efisien. Ia menambahkan, harusnya deteksi masalah dilakukan secara kasus per kasus sebab setiap nasabah memiliki permasalahan yang berbeda-beda.

"Para nasabah ingin menyelesaikan masalahnya secara kolektif. Padahal, cara ini akan semakin memperlambat proses penyelesaian. Deteksi permasalahan yang ada harus dilakukan kasus per kasus dan bukan secara kolektif seperti pendekatan yang ditempuh nasabah saat ini," tutup Ivan.

Judul	Qoala Incar Pertumbuhan Premi Lima Kali Lipat
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Target Pertumbuhan Qoala
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Qoala Incar Pertumbuhan Premi Lima Kali Lipat

JAKARTA – Penyelenggara *insurance technology (insurtech)* Qoala menargetkan produksi premi meningkat lima kali lipat pada tahun ini. Secara akumulatif, perseroan telah berhasil menutup sebanyak 30 juta polis asuransi sejak 2018 sampai tahun 2021.

Chief Operating Officer (COO) Qoala Tommy Martin menilai, berbagai solusi yang ditawarkan Qoala selama pandemi memberi dampak bagi tenaga pemasar. Proses penjualan asuransi berbasis digital bisa lebih cepat dan mudah tanpa tatap muka langsung.

Alhasil, kata dia, produksi penjualan produk asuransi yang tercermin dari premi berhasil meningkat lima kali lipat pada 2021. Dengan fokus pada inovasi produk, volume penjualan, terus menambah tenaga pemasar, dan perluasan cakupan, pihaknya meyakini bisa kembali mencatatkan pertumbuhan pada tahun ini. "Peningkatan lima kali lipat (2022) itu untuk empat negara. Indonesia menjadi *market* terbesar Qoala dari

empat negara tersebut. Jadi perkembangan Qoala di Indonesia itu juga sekitar lima kali lipat, sejalan," kata Tommy di sela konferensi pers Qoala di Jakarta, Selasa (18/1).

Dia menjelaskan, Qoala telah bermitra dengan lebih dari 30 mitra asuransi terpercaya serta berkolaborasi dengan mitra korporat terbaik di seluruh Asia, termasuk sembilan *startup unicorn* di Indonesia. Dari kerja sama tersebut, perseroan berhasil menutup sekitar 30 juta polis pada periode 2018-2021.

Tommy mengatakan, jumlah itu mungkin akan bertambah pada tahun ini seiring dengan edukasi asuransi dan keuangan kepada masyarakat yang secara konsisten dilakukan pada tiga tahun terakhir. "Secara otomatis memang *average premium* kita bertambah, tapi secara volume itu tidak sejalan bisa tumbuh lima kali," imbuh dia.

Menurut Tommy, pertumbuhan premi yang lebih tinggi menunjuk-

kan hal yang baik. Karena hal itu menjadi bukti bahwa tujuan kehadiran *insurtech* untuk mengedukasi literasi asuransi telah berhasil. Dimulai dengan menawarkan produk asuransi mikro, masyarakat dinilai mulai teredukasi untuk mencari proteksi lebih lewat asuransi tradisional lain dengan nilai premi yang lebih besar.

Dia mengatakan, tiga produk dengan hasil pemasaran terbesar di Qoala adalah asuransi mikro seperti asuransi kendaraan bermotor, asuransi *gadget*, dan asuransi perjalanan. Tiga produk itu cukup diminati karena berhubungan langsung dengan kehidupan sehari-hari masyarakat.

Pada tahun ini, sambung Tommy, Qoala akan fokus memperbesar portofolio hasil pemasaran dari produk asuransi jiwa dan kesehatan. Namun demikian, masih perlu sejumlah inovasi sehingga produk asuransi jiwa dan kesehatan bisa lebih simpel dan mudah dijual oleh tenaga pemasar. Dia meyakini, setiap *insurtech* memi-

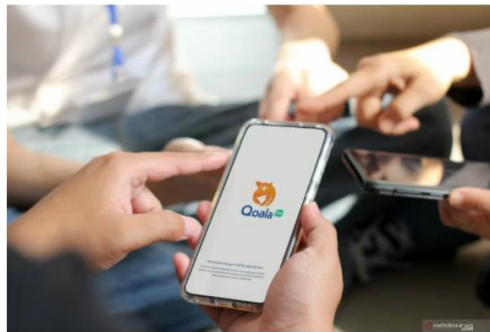
li karakteristik dan pangsa pasar yang fokus untuk digarap. Qoala fokus untuk memasarkan produk asuransi yang bisa dinikmati seluruh lapisan masyarakat. Hal itu juga yang membuat perusahaan menjadi pemain terbesar dalam kategori produksi premi di sektor ritel.

Di sisi lain, pihaknya juga telah mempelajari perilaku masyarakat di empat wilayah operasional Qoala yaitu Indonesia, Singapura, Malaysia, dan Vietnam. Setiap tantangan masing-masing negara menjadi pembelajaran untuk menentukan fokus, termasuk karakteristik produk asuransi yang ditawarkan Qoala. "Kita juga memahami perilaku masyarakat di negara lain. Di Malaysia dan Thailand misalnya, asuransi sudah menjadi sesuatu yang sangat umum. Dari pembelajaran ini, diharapkan kita bisa membawa hal tersebut ke Indonesia juga. Inovasi akan dipercepat sehingga pemahaman masyarakat bisa lebih bagus lagi," ucap Tommy. (pri)

Judul	Kehadiran "insurtech" diharapkan bisa perluas inklusi keuangan
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Target Pertumbuhan Qoala
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2651617/kehadiran-insurtech-diharapkan-bisa-perluas-inklusi-keuangan
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Kehadiran "insurtech" diharapkan bisa perluas inklusi keuangan

© Rabu, 19 Januari 2022 08:16 WIB



Qoala Plus. ANTARA/Qoala.

Jakarta (ANTARA) - Platform teknologi asuransi (*insurtech*) diharapkan mampu memperluas inklusi keuangan dan kemudahan bagi masyarakat, menurut layanan *insurtech* Qoala Plus.

Direktur Bisnis Qoala Plus Tirta Utomo dalam keterangannya, Rabu, memaparkan bahwa pemerintah Indonesia melalui Kementerian Keuangan menargetkan tingkat inklusi keuangan Indonesia naik hingga 90 persen pada tahun 2024.

Baca juga: [Simak 4 hal yang perlu dipersiapkan sebelum beli mobil baru](#)

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat indeks inklusi keuangan nasional tahun 2019 mencapai 76,19 persen dengan tingkat literasi keuangan sebesar 38,03 persen.

"Target ini berjalan searah dengan misi Qoala Plus, yaitu memberikan kemudahan bagi seluruh lapisan masyarakat di Indonesia untuk bisa memasarkan dan memperoleh asuransi secara lebih mudah dan terjangkau," kata Tirta.

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.

Baca juga: [PasarPolis hadirkan proteksi gawai di Shopee](#)

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.

Tahun lalu, Qoala Plus yang mencatatkan pertumbuhan angka pemasaran produk asuransi hingga lebih dari 5 kali lipat dibanding tahun 2020.

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	Perta Life Insurance Incar Pertumbuhan Laba 148%
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Target Perta Life Insurance
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

| BISNIS ASURANSI |

Perta Life Insurance Incar Pertumbuhan Laba 148%

Bisnis, JAKARTA — PT Perta Life Insurance membidik pertumbuhan laba sekitar 148% dan pendapatan premi sekitar 20% pada 2022. Entitas itu melakukan *rebranding* yang diresmikan pada Senin (17/1).

Direktur Keuangan dan Investasi Perta Life Insurance Yuzran Bustamar mengatakan bahwa target peningkatan laba tersebut dibandingkan capaian perseroan per November 2021 senilai Rp27,3 miliar. Artinya, target laba perseroan diperkirakan mencapai Rp67,7 miliar pada tahun ini.

"Target *bottom line* atau laba tumbuh sekitar 148% dari pencapaian November 2021. Hal ini menunjukkan transformasi ini kami bangun secara berkelanjutan dan tidak berhenti ketika kami melakukan *rebranding*," ujar Yuzran, Senin (17/1).

Adapun, perseroan baru saja melau-

kukan *rebranding* dengan mengganti nama dan logo perusahaan dari sebelumnya PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri menjadi Perta Life Insurance. Rebranding ini merupakan bagian dari proses transformasi yang dilakukan perusahaan sejak September 2020.

Yuzran menuturkan, proses transformasi yang dilakukan telah membawa perbaikan kinerja keuangan perseroan. Misalnya, dia menyebut rasio *risk based capital* (RBC) perseroan berhasil ditingkatkan dari sebelumnya hanya 100,69% pada 2019 menjadi 223,64% per November 2021.

Laba bersih perseroan juga berhasil ditingkatkan dari Rp18,38 miliar pada 2020 menjadi Rp27,3 miliar per November 2021.

Menurutnya, perbaikan laba bersih itu ditopang pendapatan investasi, imbalan jasa dana pensiun lembaga

keuangan (DPLK), dan penurunan biaya operasional. Per November 2021, pendapatan investasi perseroan tercatat sebesar Rp58,27 miliar atau meningkat dibandingkan sepanjang 2020 sebesar Rp44,96 miliar, sedangkan biaya operasional menurun dari Rp155,3 miliar menjadi Rp80,1 miliar.

Sementara itu, dari sisi *top line*, perseroan membukukan pendapatan premi senilai Rp445,32 miliar per November 2021. Perolehan premi ini masih di bawah capaian sepanjang 2020 yang sebesar Rp470,11 miliar. Meski demikian, hingga akhir Desember 2021, perseroan memperkirakan pendapatan premi dapat sedikit di atas capaian pada tahun lalu.

Adapun, total aset perseroan meningkat menjadi Rp2,1 triliun per November 2021 dari sebelumnya Rp1,95 triliun pada 2020.

Direktur Pemasaran Perta Life Insurance, Haris Anwar menambahkan, kondisi pandemi Covid-19 menjadi tantangan cukup berat untuk mendorong pertumbuhan bisnis asuransi.

"Ada beberapa segmen bisnis tidak sesuai ekspektasi kami di 2021, khususnya asuransi jiwa kredit. Pertumbuhan terhambat sehingga kami perlu *rebalancing* portofolio bisnis dengan memperkuat segmen yang jadi *core* bisnis kami di pasar *captive*," katanya.

Dia mengatakan pasar *captive* berkontribusi sebesar 78% dari total portofolio perseroan. Meski demikian, saat ini, perseroan baru menggaet sekitar 52.000 nasabah atau sekitar 10% dari pasar *captive* yang berasal dari Grup Pertamina dan PT Timah Tbk.

Ke depan, secara bertahap perseroan ingin memperbesar pasar *captive* dengan membidik 50%—70% dari potensi pasar *captive*.

Guna mencapai target-target perseroan, Perta Life Insurance akan memperkuat lini bisnis utama, seperti asuransi kompensasi pekerja. Kemudian, menggali produk asuransi anuitas dan perluasan pangsa pasar asuransi kesehatan. Selain itu, perseroan juga tengah mengembangkan teknologi digital untuk distribusi produknya.

"Kami akan memperkenalkan produk line baru. Komite produk sedang godok produk-produk baru yang kami sesuaikan dengan kebutuhan di pasar. Paling tidak di 2022, ada tujuh produk baru yang kami mintakan izinnya ke OJK," kata Haris. (Dennis R. Mellanova)

Judul	Diperiksa Kejagung, Taspen Life Pastikan Klaim dan Premi Nasabah Tak Terganggu
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/diperiksa-kejagung-taspen-life-pastikan-klaim-dan-premi-nasabah-tak-terganggu
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Diperiksa Kejagung, Taspen Life Pastikan Klaim dan Premi Nasabah Tak Terganggu

Rabu, 19 Januari 2022 / 19:28 WIB

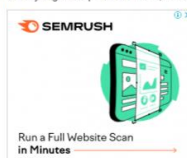


ILUSTRASI: TASPEN LIFE

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Anna Suci Perwitasari**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) dikabarkan sedang diselidiki terkait dugaan tindak pidana korupsi oleh Kejaksaan Agung (Kejagung). Menanggapi hal tersebut, Taspen Life menyatakan premi nasabah aman dan tetap akan memenuhi pembayaran manfaat.

"PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life), sebagai anak perusahaan PT Taspen (Persero) (Taspen) sentiasa berpegang kepada prinsip Good Corporate Governance (GCG) yang dijalankan secara transparan dalam seluruh investasinya, dan dengan menaati seluruh aturan yang berlaku di Indonesia," kata Melly Eka Chandra, Sekretaris Perusahaan Taspen Life dalam keterangan resmi yang dikutip Kontan.co.id, Rabu (19/1).



Adapun, Melly mengatakan bahwa posisi keuangan Taspen Life per 31 Desember 2021 (*unaudited*) masih dalam kategori sehat dengan membukukan laba sebesar Rp 61,7 miliar.

Sementara itu, *Risk Based Capital* (RBC) atau tingkat solvabilitas perusahaan mencapai 178,17% atau di atas batas minimum RBC yang sehat yaitu 120%, dengan total ekuitas sebesar Rp 577 miliar dan aset sebesar Rp 6,03 triliun.

Baca Juga: **Kejagung: Kerugian Negara Capai Rp 161 Miliar Atas Dugaan Korupsi Taspen Life**

Melly pun juga bilang bahwa penyidikan yang saat ini sedang berlangsung atas Taspen Life, kejadiannya 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. Dan kami akan menghormati serta mengikuti seluruh proses hukum yang berlangsung," ujar Melly.

Sebelumnya, diberitakan bahwa Jaksa Agung Muda Bidang Tindak Pidana Khusus Febrie Adriansyah resmi menerbitkan Surat Perintah Penyidikan (Sprindik) pada 4 Januari 2021 terkait Perkara Dugaan Tindak Pidana Korupsi terkait pengelolaan dana investasi di PT Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) tahun 2017 sampai 2020.

Judul	OJK NTB Menangani 191 Pengaduan Konsumen Jasa Keuangan Pada 2021
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Evaluasi Kinerja Jasa Keuangan
Halaman/URL	https://mataram.antaraneews.com/berita/183273/ojk-ntb-menangani-191-pengaduan-konsumen-jasa-keuangan-pada-2021
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

OJK NTB menangani 191 pengaduan konsumen jasa keuangan pada 2021

© Rabu, 19 Januari 2022 7:01



Kepala Otoritas Jasa Keuangan NTB Rico Rinaldy. ANTARA/Awaludin

Mataram (ANTARA) - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nusa Tenggara Barat selama 2021 menangani sebanyak 191 pengaduan dari konsumen yang merasa tidak puas dengan layanan perusahaan jasa keuangan.

"Dari 191 pengaduan tersebut, sebanyak 95 pengaduan berasal dari nasabah bank umum konvensional," kata Kepala OJK NTB Rico Rinaldy di Mataram, Selasa.

Selain bank umum konvensional, kata dia, ada juga dari konsumen perusahaan pembiayaan konvensional sebanyak 40 pengaduan, perusahaan penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi sebanyak 19 pengaduan, dan bank umum syariah 18 pengaduan.

Ada juga dari nasabah BPR konvensional sebanyak sembilan pengaduan, asuransi jiwa tiga pengaduan, perusahaan pergadai syariah dua pengaduan, dan perusahaan penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi syariah satu pengaduan.

Demikian pula dengan BPR syariah, dana pensiun pemberi kerja konvensional, modal ventura konvensional, dan asuransi umum masing-masing satu pengaduan.

Disebutkan pula bahwa seluruh pengaduan tersebut bisa ditangani dengan cara mediasi antara industri jasa keuangan dan konsumen sehingga tidak ada yang sampai ke ranah hukum.

"Penyelesaian lewat mediasi lebih dikedepankan. Makanya, dari seluruh pengaduan yang masuk tidak ada yang sampai ke ranah hukum," ujarnya.

Kepala Subbag Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK NTB Bambang S. Antariksawan menambahkan bahwa layanan pengaduan konsumen industri jasa keuangan sudah makin mudah dengan adanya Aplikasi Portal Perlindungan Konsumen (APPK).

"Pengaduan lewat APPK bisa langsung ke pusat untuk menindaklanjuti, kemudian nasabah bisa memantau respons perusahaan jasa keuangan," katanya.

OJK, kata dia, juga mendorong industri jasa keuangan seperti perbankan dan asuransi untuk melakukan upaya penyelesaian sengketa lewat Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) sebelum menyelesaikan lewat pengadilan.

Judul	Ini Respon Prudential Tanggapi Aksi Demo
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://infobanknews.com/ini-respon-prudential-tanggapi-aksi-demo/
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Ini Respon Prudential Tanggapi Aksi Demo



Infobanknews.com - Aksi demo di kawasan Bundaran HI di Jakarta, di kawasan Bundaran HI, Jakarta, pada Sabtu (19 Januari) kemarin, telah menimbulkan kecurigaan publik yang semakin meningkat.

Sementara, beberapa hari yang lalu beberapa bank menanggapi aksi demo ini dengan sangat serius. Bahkan beberapa bank telah mengeluarkan pernyataan yang menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Salah satu bank yang mengeluarkan pernyataan tersebut adalah Prudential. Bank ini menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Prudential menyatakan bahwa mereka akan melakukan investigasi terhadap aksi demo ini.

Judul	Cerita Korban Unit-Link Bermalam Lagi di Kantor Prudential, AIA dan AXA Mandiri Berikutnya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220119/215/1491125/cerita-korban-unit-link-bermalam-lagi-di-kantor-prudential-aia-dan-axa-mandiri-berikutnya
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

Judul	Klarifikasi Prudential soal Isu-Aksi Keluhan Nasabah Unit Link
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5905891/klarifikasi-prudential-soal-isu-aksi-keluhan-nasabah-unit-link
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

detikFinance > Moneter

Klarifikasi Prudential soal Isu-Aksi Keluhan Nasabah Unit Link

Infokas Izatifa D Putri - detikFinance
Rabu, 19 Jan 2022 21:15 WIB

17 komentar

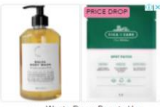


Foto: Ari Setiawan

Jakarta - Belum lama ini, kelompok nasabah dan mantan nasabah Prudential, AXA Mandiri, dan AIA Financial menyuarakan tuntutan pengembalian premi 100%. Adapun kelompok yang dipimpin oleh Maria Tri Hartati (MT) ini merasa telah dirugikan dengan produk asuransi unit link.

Dalam keterangan resmi Prudential Indonesia (Prudential), sebanyak 16 nasabah dan/atau mantan nasabah dari kelompok mendatangi kantor Prudential di Prudential Tower Jakarta, Jumat (14/1) pukul 10.34 WIB. Mereka juga mendatangi kantor pusat AIA Financial dan AXA Mandiri di waktu yang berbeda.

Merespons hal ini, pihak Prudential pun mengklarifikasi isu dan aksi keluhan tersebut. Prudential menjelaskan selama aksi berlangsung, pihaknya telah melakukan berbagai upaya persuasif, namun nihil titik temu.



secioza Waste Down Beauty Up

"Perlu kami sampaikan, selama berjalannya aksi, Prudential telah melakukan langkah-langkah persuasif kepada kelompok tersebut agar dapat meninggalkan lokasi kantor Prudential dan melakukan dialog menggunakan jalur resmi, 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," tulis keterangan resmi Prudential, Selasa (18/1/2022).

Baca juga:
Korban Unit Link Masih Bermunculan, OJK ke Mana?

Lebih lanjut, Prudential menyampaikan, sejak awal pihaknya telah berupaya mengedepankan komunikasi yang baik. Namun, para nasabah dan mantan nasabah tetap tidak menerima ikhtad baik tersebut.

"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. Aksi tersebut tentu menimbulkan ketidaknyamanan karena (i) nasabah dan/atau mantan nasabah tersebut telah melakukan aksi demonstrasi tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu dari pihak berwajib, (ii) memasang spanduk, dan (iii) menyebarkan foto dan video aksi-aksi yang dilakukan baik di dalam maupun di luar kantor Prudential melalui media sosial dan media massa," jelasnya.

Prudential pun telah meminta bantuan dari pihak berwajib untuk menghentikan upaya persuasif agar kelompok tersebut bersedia meninggalkan lokasi. Mengingat Prudential Tower memiliki tenant lain sehingga aksi tersebut mengganggu kepentingan umum.

"Selain itu, aksi menduduki kantor Prudential juga menyebabkan kami tidak dapat melakukan pembersihan rutin sebagai langkah antisipasi penyebaran pandemi COVID-19 untuk persiapan operasional perusahaan kami di hari Senin, (17/1)," imbuhnya.

Prudential menjelaskan dari 16 nasabah dan mantan nasabah, terdapat 13 nasabah yang sudah pernah mengajukan keluhan ke Prudential dan tiga nasabah belum pernah mengajukan keluhan ke Prudential. Dari 13 nasabah, terdapat satu nasabah yang keluhannya sudah diselesaikan dan telah menandatangani perjanjian penyelesaian.

"Dua nasabah yang keluhannya telah ada keputusan, namun menolak untuk berdialog secara individu, serta 10 nasabah yang tuntutan pengembalian premi 100% tidak dapat kami penuhi dan keputusan penolakan secara resmi telah disampaikan kepada 10 nasabah tersebut. Tiga nasabah yang belum pernah mengajukan keluhan ke Prudential telah kami imbau untuk menyampaikan keluhannya terlebih dahulu ke Prudential agar dapat dianalisis lebih lanjut," jelasnya.

Bersambung ke halaman berikutnya.
Langsung klik

[Selengkapnya >](#)

Judul	Ini Kata Pakar Biar Sengketa Asuransi Tuntas
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220119200040-17-308841/ini-kata-pakar-biar-sengketa-asuransi-tuntas
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

CNBC Indonesia > Market > Berita Market

Ini Kata Pakar Biar Sengketa Asuransi Tuntas

MARKET - Egi Syahputra, CNBC Indonesia
19 January 2022 20:14

SHARE | [f](#) [t](#)



Foto: Pemegang polis WaraArtha Life menggelar Aksi Damai Selajihara (ADS) dan Penyampaian Aneka kepada Hakim Agung MA, Majelis Hakim PN Jakpus, dan Kejaksaan RI, atas penanganan Hukum Kasus Sita Bekerang WaraArtha di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, Kamis, 13/1/2022. (CNBC Indonesia/Muhammad Sabda)

Jakarta, CNBC Indonesia - Sengketa yang terjadi antara nasabah asuransi yang meminta pengembalian uang polis unit link kepada sejumlah perusahaan asuransi masih belum menemukan titik temu. Tuntutan para nasabah tersebut bermula dari ketidakpuasan hasil mediasi yang digelar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Rabu pekan lalu (12/1).

Prudential merupakan salah satu dari tiga perusahaan asuransi selain AIA Financial Indonesia dan AXA Mandiri yang dituntut untuk mengembalikan dana premi para nasabahnya 100% dari polis unit link yang dibelinya. Hingga Senin (17/1), belasan nasabah masih bertahan di gedung kantor PT Prudential untuk menyuarkan tuntutannya.

Terkait hal ini, Pengajar Ilmu Hukum dan praktisi, Grace Bintang Hidayanti Sihotang menyarankan agar para nasabah asuransi yang bersikukuh meminta pengembalian uangnya, agar menyuarkan tuntutannya melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). Lembaga ini diyakini dapat memberikan solusi dari sengketa antara nasabah pembeli produk unit link dan perusahaan asuransi.

Ini Kata Pakar Biar Sengketa Asuransi Tuntas



"Nasabah dapat mengajukan proses penyelesaiannya sendiri-sendiri di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). Karena kalau mengajukan gugatan ke pengadilan, biayanya juga tidak sedikit," ujar Grace dalam keterangannya tertulis, Rabu (19/1/2022).

Para nasabah yang menamakan kelompoknya dengan sebutan Komunitas Korban Asuransi tersebut memilih skema penyelesaian yang ditawarkan perusahaan asuransi. Para nasabah tetap menuntut pengembalian dana 100% secara kolektif yang berlaku untuk seluruh nasabah dari perusahaan asuransi.

Padahal menurut Grace, sengketa antara nasabah dan perusahaan asuransi tidak bisa diselesaikan lewat gugatan kelompok karena fakta materinya berbeda-beda. Grace menyontohkan, ada nasabah yang mengalami masalah tanda tangan, ilustrasi polis dan lainnya. Hal ini yang membuat fakta materinya berbeda-beda. Dalam kasus sengketa para nasabah dan tiga perusahaan asuransi ini, Grace menuturkan bahwa fakta materinya berbeda-beda antara satu nasabah dengan yang lainnya.

Baca: Heru Seumur Hidup di Jiwasraya, tapi Vonis Nihil di Asabri

Selain itu, jika dilakukan proses gugatan class action misalnya, maka harus masuk terlebih dahulu ke pengadilan untuk penentuan kelasnya, serta perjanjian antara nasabah dan perusahaan asuransi masuk dalam ranah hukum privat, bukan publik. Sedangkan gugatan kelompok lebih masuk ke ranah hukum publik.

Grace juga mengungkapkan, sebagian nasabah tidak memiliki bukti kuat terkait kesalahan yang dilakukan perusahaan asuransi yang diadukan. Bahkan, menurutnya, sebagian nasabah sudah menutup polis asuransinya jauh sebelum adanya model penjualan asuransi secara bancassurance di Indonesia.

Senada dengan Grace, Pakar Asuransi, Ivan Rahardjo, menilai permasalahan yang dihadapi para nasabah dan perusahaan asuransi sebenarnya bisa selesai secara damai jika komunikasi yang dilakukan kedua belah pihak berjalan dengan baik.

"Apalagi, para nasabah ingin menyelesaikan masalahnya secara kolektif. Padahal, cara ini akan semakin memperlambat proses penyelesaian. Deteksi permasalahan yang ada harus dilakukan kasus per kasus dan bukan secara kolektif seperti pendekatan yang ditempuh nasabah saat ini," pungkas Ivan.

Judul	Sengketa Asuransi, Ini Kata Pakar agar Sengketa Nasabah dan Asuransi Tuntas
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/465605/sengketa-asuransi-ini-kata-pakar-agar-sengketa-nasabah-dan-asuransi-tuntas
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Negatif

Klarifikasi 20 Januari 2022, 08:00 WIB

Sengketa Asuransi, Ini Kata Pakar agar Sengketa Nasabah dan Asuransi Tuntas

mediaindonesia.com | Ekonomi



PENGAJAR Ilmu Hukum dan praktisi Grace Bintang Hidayanti Sihotang menyarankan agar para nasabah asuransi yang bersikukuh meminta pengembalian uangnya, agar menyuatkan tuntutannya melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). Lembaga ini diyakini dapat memberikan solusi dari sengketa antara nasabah pembeli produk unitlink dari perusahaan asuransi.

"Nasabah dapat mengajukan proses penyelesaiannya sendiri-sendiri di Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). Karena kalau mengajukan gugatan ke pengadilan, biayanya juga tidak sedikit," tandas Grace ketika dihubungi Senin (17/1).

Seperti diketahui sengketa antara nasabah asuransi yang meminta pengembalian uang polis unitlink kepada sejumlah perusahaan asuransi belum juga mencapai titik temu. Hingga Senin (17/1), belasan nasabah masih bertahan di Kantor PT Prudential untuk menyuatkan tuntutannya.

Prudential merupakan salah satu dari tiga perusahaan asuransi selain AIA Financial Indonesia dan AXA Mandiri yang dituntut untuk mengembalikan dana premi para nasabahnya 100% dari polis unit link yang mereka beli.

Tuntutan para nasabah tersebut bermula dari ketidakpuasan hasil mediasi yang digelar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Rabu pekan lalu (12/1).

Para nasabah yang menamakan kelompoknya dengan sebutan Komunitas Korban Asuransi itu menolak skema penyelesaian yang ditawarkan perusahaan asuransi. Para nasabah tetap menuntut pengembalian dana 100% secara kolektif yang berlaku untuk seluruh nasabah dari perusahaan asuransi.

Padahal, menurut Grace Bintang Hidayanti Sihotang, sengketa antara nasabah dan perusahaan asuransi tidak bisa diselesaikan lewat gugatan kelompok. Alasannya, fakta materilnya berbeda-beda. Selain itu, jika dilakukan proses gugatan class action misalnya, maka harus masuk terlebih dahulu ke pengadilan untuk penentuan kelasnya.

Jika ternyata fakta materilnya tidak sama, maka nasabah tidak bisa mengajukan gugatan kelompok. Nah, dalam kasus sengketa para nasabah dan tiga perusahaan asuransi ini, kata Grace, fakta materilnya berbeda-beda antara satu nasabah dengan yang lainnya.

Grace mencontohkan, ada nasabah yang mengalami masalah tanda tangan, ilustrasi polis, dan lainnya. Ini yang membuat fakta materilnya berbeda-beda. Dengan kata lain, kata Grace, para nasabah memiliki bukti sendiri-sendiri.

Selain itu, perjanjian antara nasabah dan perusahaan asuransi masuk dalam ranah hukum private, bukan publik. Sedangkan gugatan kelompok lebih masuk ke ranah hukum publik.

Grace, yang juga pernah mendampingi para nasabah tersebut mengungkapkan sebagian nasabah tidak memiliki bukti kuat terkait kesalahan yang dilakukan perusahaan asuransi yang diadukan. Bahkan, kata dia, sebagian nasabah sudah menutup polis asuransinya jauh sebelum adanya model penjualan asuransi secara bancassurance di Indonesia.

Senada dengan Grace, Pakar Asuransi Irvan Rahardjo menilai permasalahan yang dihadapi para nasabah dan perusahaan asuransi sebetulnya bisa diselesaikan secara damai. Hal ini, jika komunikasi yang dilakukan kedua belah pihak berjalan dengan baik.

Apalagi, lanjut dia, para nasabah ingin menyelesaikan masalahnya secara kolektif. Padahal, cara ini akan semakin memperlambat proses penyelesaian. Menurutny, deteksi permasalahan yang ada harus dilakukan kasus per kasus dan bukan secara kolektif seperti pendekatan yang ditempuh nasabah saat ini. (RD/OL-10)

Judul	Generali dan Prodia Luncurkan Digital Medical Check Up
Nama Media	Investor
Newstrend	Kerjasama Asuransi Generali dan Prodia
Halaman/URL	13
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Generali dan Prodia Luncurkan Digital Medical Check Up

PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) dan Prodia berkolaborasi dan meluncurkan layanan inovatif Digital Medical Check Up. Layanan ini terkoneksi melalui aplikasi digital agen sehingga mempermudah proses pengajuan polis. Agen bisa mendaftarkan calon nasabah melakukan medical checkup disesuaikan dengan pilihan waktu dan lokasi laboratorium. Calon nasabah bisa langsung melakukan *medical checkup* dengan menunjukkan kode yang diberikan agen. Fitur ini juga mempercepat proses analisa underwriting karena hasil *medical checkup* langsung dikirim secara ke dalam sistem secara online.

Direktur dan *Chief Operation Officer* Generali Jutany Japit mengatakan, fitur Digital Medical Check Up ini semakin melengkapi rangkaian inovasi digital yang secara terus menerus diusung oleh Generali untuk mendukung para agen dalam memberikan kualitas layanan yang lebih baik kepada nasabah. "Lahirnya fitur ini juga merupakan bukti bahwa kolaborasi

Generali dan Prodia bisa dieksplorasi lebih jauh dan menjadi sebuah wadah inkubasi ide dan inovasi." tuturnya. [WI]

Judul	Astra Life Raih Premi 4 Triliun
Nama Media	Investor
Newstrend	Kinerja Positif Astra Life
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Astra Life Raih Premi 4 Triliun

PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencatat pertumbuhan signifikan selama tahun 2021 meski kondisi bisnis masih dibayangi pandemi. Hingga kuartal ketiga, tercatat total premi mencapai Rp4 triliun atau bertumbuh 58% dibandingkan periode sama tahun lalu. Jumlah tertanggung pun meningkat pesat hingga mencapai 3,4 juta, atau naik 7 kali lipat dibandingkan tahun 2014. Kemitraan bisnis dengan FIF Group untuk asuransi mikro, serta platform digital seperti Traveloka, Astra Pay, Qoala, MOXA, Trimegah menjadi bagian pendorong pertumbuhan tersebut.

Presiden Direktur Astra Life Windawati mengatakan, pertumbuhan impresif tersebut tidak terlepas dari banyaknya inovasi berbasis digital yang dilakukan perusahaan untuk distribusi dan pelayanan. Kemitraan dengan Bank Permata melalui akun permatamobile turut pula mendorong penjualan. "Di bulan Juli penjualannya bahkan mencapai kenaikan 700%, tapi untuk produk-produk yang *simple*," tutur Windawati saat memberikan sambutan pada acara Media Workshop Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa di Jakarta (14/12/21). Di tahun 2022, Astra Life menargetkan menjaga pertumbuhan dengan portfolio yang berkualitas. [W1]