



Kamis, 21 Januari 2021

1. Mengenal Tugas dan Tanggung Jawab Agen dan Broker Asuransi

Jurnalpost.com / 20-01-2021

Mengenal Tugas dan Tanggung Jawab Agen dan Broker Asuransi

20 Januari 2021 | **Updated:** 19 Jan 2021



JURNALPOST – Agen dan broker asuransi merupakan perantara antara calon nasabah dengan perusahaan asuransi. Keduanya memiliki payung hukum yang dapat membantu nasabah dalam mendapatkan perlindungan sesuai dengan kebutuhan. Namun, yang perlu dipahami adalah meski keduanya sama-sama menawarkan produk asuransi, tetapi peran dan tanggung jawab mereka berbeda. Perbedaan mendasar antara agen asuransi dan broker asuransi adalah:

- Broker asuransi mewakili kepentingan klien (nasabah)
- Agen asuransi mewakili kepentingan perusahaan asuransi

Asuransi diselenggarakan oleh perusahaan asuransi sebagai salah satu cara untuk meminimalisir risiko kerugian secara finansial akibat dampak risiko yang terjadi sesuai dengan manfaat polis asuransi yang dibeli. Dalam kepemilikan asuransi bisnis, memiliki asuransi sesuai dengan profil risiko bisnis dan industri perusahaan menjadi pilihan yang penting. Dampak akibat risiko-risiko yang dapat muncul apabila tidak dialihkan ke perusahaan asuransi, maka akan berdampak pada kondisi finansial perusahaan.

Manfaat memiliki asuransi bisnis

Dengan memiliki asuransi bisnis, maka pelaku usaha mendapatkan jaminan apabila terjadi risiko buruk sesuai dengan manfaat polis asuransi yang dibeli. Selain itu, terdapat beberapa manfaat yang didapat apabila memiliki asuransi bisnis. Antara lain sebagai berikut:

1. Melindungi aset perusahaan

Aset merupakan hal yang penting dalam sebuah perusahaan. Dengan adanya aset yang dimiliki perusahaan, maka bisnis dapat terus beroperasi dengan lancar. Asuransi dapat melindungi aset dari segala bentuk risiko seperti bencana alam, pencurian, kebakaran, kecelakaan, maupun risiko kerugian lain.

2. Memperkuat pondasi bisnis

Risiko buruk yang muncul tidak perlu dikhawatirkan apabila sebuah perusahaan telah memiliki pondasi yang kuat. Pondasi yang dimaksud adalah memiliki manajemen risiko serta jaminan perlindungan yang sesuai dengan risiko bisnis. Sehingga, apabila terjadi risiko pada sebuah perusahaan dan mengalami kerugian finansial, maka kerugian finansial ini akan ditanggung oleh perusahaan asuransi sesuai dengan manfaat polis asuransi yang dibeli.

3. Meminimalisir Kerugian Finansial

Adanya risiko yang muncul kapan saja tentu dapat memicu kerugian pada perusahaan. Dengan memiliki asuransi, maka kerugian dapat dialihkan ke perusahaan asuransi sebagai penanggung. Anda dapat fokus untuk mengembangkan bisnis tanpa perlu memikirkan seluruh kerugian finansial akibat dampak risiko yang terjadi. Selain itu, arus kas akan semakin stabil dan tidak terpengaruh dengan adanya risiko akibat bencana.

4. Menjadikan pengusaha lebih percaya diri

Dalam menjalankan bisnis tentu tidak lepas dari adanya risiko. Ada berbagai risiko yang perlu dihadapi pengusaha mulai dari risiko kecil hingga besar yang dapat menyebabkan kerugian finansial. Dengan memiliki asuransi bisnis, maka pengusaha akan lebih percaya diri dalam menghadapi risiko. Selain itu, pengusaha juga dapat fokus dalam mengembangkan bisnis karena memiliki asuransi bisnis.

Untuk memiliki asuransi, maka calon nasabah dapat membelinya melalui agen maupun broker asuransi. Yang perlu dipahami adalah, agen asuransi bekerja untuk kepentingan perusahaan asuransi, sementara broker asuransi bekerja untuk kepentingan nasabah. Untuk itu, pelaku usaha dapat menentukan dan memahami terlebih dahulu apa itu agen asuransi dan broker asuransi.

Agen Asuransi

Agen asuransi bekerja atas nama perusahaan asuransi dalam melakukan perjanjian dengan calon nasabah. Jadi, agen asuransi bertugas memasarkan produk dari satu perusahaan asuransi. Agen asuransi harus memiliki izin dan perjanjian terlebih dahulu dengan perusahaan asuransi sebelum menjual produk asuransi kepada calon nasabah. Perusahaan asuransi membutuhkan agen untuk memasarkan produk asuransi dan menjelaskan kepada calon nasabah mengenai produk asuransi yang dijualnya.

Tugas dan tanggung jawab agen asuransi sebagai berikut.

1. Memiliki perjanjian keagenan dengan sebuah perusahaan asuransi, baik agen independen maupun agen yang dipekerjakan oleh sebuah perusahaan tertentu.
2. Agen asuransi dijalankan oleh perseorangan dengan ketentuan setiap agen asuransi hanya boleh menjadi agen dari salah satu perusahaan asuransi saja. Artinya agen yang memasarkan produk sesuai yang dikeluarkan perusahaan yang mendaftarnya.
3. Agen asuransi bekerja mewakili dan untuk kepentingan perusahaan asuransi.
4. Agen asuransi menawarkan beragam produk yang dimiliki perusahaan asuransi. Terlepas dari apakah calon nasabah membutuhkan produk tersebut atau tidak.
5. Agen asuransi harus terdaftar dan berlisensi agar dapat menjual produk asuransi. Untuk asuransi jiwa, penyelenggara pendaftaran dan lisensi keagenan adalah AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia). Untuk asuransi umum atau kerugian, penyelenggara pendaftaran dan lisensi keagenan adalah AAUI (Asosiasi Asuransi Umum Indonesia).

Agen asuransi bekerja berdasarkan sebuah kepentingan profesional untuk mewakili perusahaan asuransi. Semua tindakan agen asuransi yang terkait dengan transaksi asuransi menjadi tanggung jawab perusahaan asuransi yang dinaunginya.

Broker Asuransi

Broker asuransi bekerja membantu nasabah asuransi untuk mendapatkan hak-haknya secara penuh atas perusahaan asuransi di mana nasabah tersebut tercantum namanya sebagai pemegang polis. Dengan kata lain, broker asuransi merupakan perusahaan yang mewakili kepentingan klien dan bertanggung jawab untuk menangani masalah pengelolaan risiko perusahaan serta membuat desain asuransi sesuai risiko bisnis.

Broker asuransi tidak terikat dengan perusahaan asuransi manapun, sehingga memiliki keleluasaan dalam menawarkan berbagai jenis asuransi sesuai dengan kebutuhan nasabah. Selain itu, broker asuransi juga berperan dalam proses mengidentifikasi risiko bisnis sebelum memberikan solusi asuransi bisnis, dan membantu dalam pengajuan klaim atas nama nasabah.

Tugas dan tanggung jawab broker asuransi sebagai berikut.

1. Memberikan layanan konsultasi risiko untuk perusahaan dengan kemampuan dan pemahaman yang melampaui pengetahuan asuransi.
2. Broker asuransi memiliki kemampuan dalam merancang, menganalisa, dan memilih produk asuransi yang kompetitif sesuai dengan kebutuhan klien.
3. Setelah melakukan identifikasi risiko terhadap perusahaan klien, broker asuransi memberikan paket yang beragam, menjembatani pemilihan paket asuransi, dan melakukan negosiasi tingkat premi kepada perusahaan asuransi.
4. Broker asuransi berafiliasi dengan lebih dari satu perusahaan asuransi terkemuka, sehingga dapat memberikan pilihan kepada klien.
5. Memberikan pelayanan ekstra yang menguntungkan perusahaan seperti manajemen risiko, rekomendasi produk asuransi sesuai dengan risiko dan industri perusahaan, hingga membantu dalam proses klaim asuransi.

Broker asuransi memiliki tanggung jawab untuk menjelaskan secara rinci mengenai strategi manajemen risiko. Dengan begitu, pelaku bisnis dapat memilih jenis asuransi sesuai dengan kebutuhan yaitu risiko bisnis dan industri. Asuransi yang ditangani oleh broker asuransi pada umumnya terkait dengan bisnis komersial yang memiliki nilai besar seperti asuransi properti, konstruksi, kargo, infrastruktur, afinitas, energi, cyber, dan asuransi kesehatan karyawan.

Baik agen asuransi maupun broker asuransi dapat membantu perusahaan dalam membeli produk asuransi. Namun untuk mendapatkan produk asuransi yang sesuai dengan profil risiko bisnis dan industri perusahaan, maka pelaku usaha dapat bekerja sama dengan broker asuransi. Terlebih bagi pelaku usaha yang baru pertama kali ingin memiliki asuransi bisnis. Broker asuransi berperan dalam menjalin komunikasi dengan klien dan merancang solusi atas permasalahan klien.

Broker asuransi terkemuka seperti Marsh Indonesia dapat membantu klien dalam mengidentifikasi dan memitigasi risiko sesuai risiko bisnis dan industri yang kemungkinan bisa terjadi. Marsh juga memiliki tim yang telah berpengalaman dan telah membantu ribuan perusahaan mulai ukuran kecil, menengah dan besar dalam mengelola risiko bisnis serta memberikan analisa dan strategi dalam menghadapi risiko bisnis dan permasalahan klien. Marsh bertindak sebagai konsultan risiko dan broker asuransi berpengalaman yang mampu merancang program asuransi sesuai dengan kebutuhan klien dan memberikan konsultasi jika terjadi klaim.

■ KLAIM ASURANSI BUMIPUTERA

Hingga Juni 2020, Aset Bumiputera Rp 10,1 Triliun

JAKARTA. Kinerja suransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 semakin tertekan. Hal ini seiring dengan permasalahan finansial.

Kondisi keuangan perusahaan asuransi tertua di Indonesia itu terlihat dari putusan permohonan yang diajukan oleh Badan Perwakilan Anggota (BPA) Bumiputera ke Mahkamah Konstitusi yang mengajukan uji materi UU No 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian.

Dalam permohonan dan putusan *judicial review* itu, tertera kalau aset perusahaan

sebesar Rp 10,1 triliun hingga Juni 2020. Manajemen menyebutkan aset Bumiputera sempat di angka Rp 14,2 triliun di tahun 2014, lalu naik lagi hingga Rp 15 triliun di tahun 2015.

Penurunan nilai aset mulai terjadi tahun 2016 sebesar Rp 13,4 triliun menjadi Rp 11,9 triliun di 2017. Berlanjut menjadi Rp 10,5 triliun di 2018 dan Rp 10,2 triliun di 2019.

"Jumlah aset AJB Bumiputera 1912 tidak termasuk aset lain berupa cadangan premi yang ditangguhkan AJB Bumiputera 1912 sebesar Rp 12,34 triliun," mengutip putusan MK

tersebut.

Tak hanya itu, pemegang polis atau nasabah juga turun. Pada 2017 total nasabah sebanyak 4,94 juta yang terdiri dari 2,92 juta peserta perorangan dan 2,01 juta dari peserta kumpulan. Adapun total nasabah tahun 2018 turun menjadi 3,99 orang. Terdiri dari 2,52 peserta asuransi perorangan dan 1,47 juta dari asuransi kumpulan.

Sedangkan tahun 2019, total nasabah tinggal 3,18 juta yang terdiri dari 2,2 juta nasabah perorangan dan 983.775 anggota asuransi kumpulan. Pe-

nurunan ini terus berlanjut hingga Juni 2020 dengan total anggota sebanyak 2,85 juta. Terdiri dari dua juta nasabah perorangan dan 847.246 peserta asuransi kumpulan. Penurunan itu kemungkinan juga karena sudah selesai masa kontrak polis.

KONTAN mencoba mengonfirmasi alasan penurunan kinerja perusahaan ini kepada Direktur Utama Bumiputera Faizal Karim dan Sekretaris Ketua Badan Perwakilan Anggota (BPA) Nurhasanah melalui pesan singkat dan panggilan telepon. Namun keduanya

belum memberikan respons.

Ketua Perhimpunan Pemegang Polis Bumiputera (Pem-pol Bumi) Jaka Irwanta menyebut hingga kini memang belum ada pembayaran klaim ke nasabah. "Tidak ada satu pun yang punya kemampuan membayar klaim. Terbukti *outstanding* klaim makin besar," ujarnya. Awal Desember 2020 lalu, nasabah sudah pernah bertemu dengan manajemen Bumiputera. Saat itu mereka dijanjikan klaim bakal mulai dicicil.

Maizal Walfajri

3. Produk Baru Prudential
Kontan, hal. 10 / 21-01-2021

Produk Baru Prudential

JAKARTA. PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan). Produk ini untuk memenuhi kebutuhan harta warisan bagi masyarakat.

Presiden Direktur Prudential Indonesia, Jens Reisch menyatakan, pandemi Covid-19 telah mengajarkan memiliki persiapan demi masa depan. "PRUWarisan, inovasi terbaru kami yang memungkinkan para nasabah memiliki harta waris berharga yang dapat memberikan kesempatan bagi orang-orang tersayang untuk melanjutkan hidup," ujar Jens dalam konferensi secara virtual Rabu (20/1).

Managing Director for Customer Solution & Delight Prudential Indonesia, Himawan Purnama menyebutkan PRUWarisan menawarkan manfaat berupa periode pembayaran premi yang fleksibel yaitu 5, 10, atau 15 tahun. Jaminan manfaat asuransi baik untuk meninggal dunia atau akhir kontrak ketika berusia 99 tahun berupa uang pertanggungan sesuai syarat dan ketentuan polis.

Maizal Walfajri



KONTAN/Daniel Prabowo

Produk ini untuk memenuhi kebutuhan harta warisan bagi masyarakat.

Prudential Indonesia Luncurkan PruWarisan

JAKARTA – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan solusi perlindungan Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan). Asuransi tradisional inovatif itu dihadirkan sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki harta warisan yang optimal demi kesejahteraan masa depan orang tersayang.

President Director Prudential Indonesia Jens Reisch mengungkapkan, pandemi mengajarkan untuk memiliki persiapan terbaik demi masa depan. Oleh karenanya, sebagai perusahaan yang selalu mendengarkan, memahami dan mewujudkan kebutuhan nasabah, perseroan senantiasa berupaya untuk menyenangkan para nasabah (*delighting customers*), dengan menghadirkan ragam solusi inovatif di tengah berbagai tantangan yang mereka hadapi.

“PRUWarisan, inovasi terbaru kami yang memungkinkan para nasabah memiliki harta waris berharga yang dapat memberikan kesempatan bagi orang-orang tersayang untuk melanjutkan hidup, mewujudkan impian serta mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya,” kata Jens, Rabu (20/1).

Meski menyadari pengelolaan harta waris adalah salah satu tujuan keuangan jangka panjang yang penting, masyarakat masih belum me-

mahami bagaimana mempersiapkannya dengan bijak untuk hasil yang optimal. Terlebih kini di masa pandemi, survei GoBear Financial Health Index 2020 mengungkapkan bahwa delapan dari 10 responden mengakui lebih hati-hati dalam mengelola keuangan dan setengahnya merasa kondisi keuangan mereka cukup terancam.

Sementara itu, Pegiat Perencana Keuangan Dani Rachmat mengatakan, perencanaan keuangan masyarakat Indonesia masih kurang tertata dengan baik, bahkan mereka yang berusia 35 tahun pun mengaku belum memulainya. Perilaku itu harus segera diubah mengingat perencanaan keuangan jangka panjang, termasuk dana warisan, akan menjadi bekal bagi orang tersayang dan bantu meminimalkan rasa khawatir.

“Sayangnya, banyak yang berasumsi bahwa warisan baru perlu dipersiapkan saat kita sudah cukup mapan ataupun berusia lanjut, padahal tidak demikian. Asuransi jiwa merupakan salah satu instrumen keuangan yang dapat kita miliki dari sekarang sebagai andalan untuk dijadikan warisan selain aset seperti tanah, bangunan atau lainnya, karena manfaatnya jelas tertulis,” papar dia.

Pada kesempatan itu, *Managing Director for Customer Solution and Delight* Prudential

Indonesia Himawan Purnama menerangkan, PRUWarisan dapat menjadi peninggalan berharga yang efektif dengan sejumlah manfaat seperti fleksibilitas masa pembayaran premi dan uang pertanggungan yang optimal selama masa perlindungan hingga 99 tahun. Asuransi jiwa bisa menjadi instrumen warisan yang dapat diandalkan karena ahli waris dapat memanfaatkan polis sebagai acuan untuk prosedur, syarat ketentuan dan pembagian manfaat waris yang jelas.

“Produk ini mendukung terciptanya masa depan yang bahagia serta membantu ketahanan keuangan orang-orang tersayang ketika pemegang polis meninggal dunia,” jelas dia.

PRUWarisan menawarkan sejumlah keunggulan, seperti periode pembayaran premi yang fleksibel yaitu lima, 10 atau 15 tahun. Kemudian, jaminan manfaat asuransi baik untuk meninggal dunia ataupun akhir kontrak ketika berusia 99 tahun berupa uang pertanggungan sesuai dengan syarat dan ketentuan polis. Selanjutnya, berpotensi mendapatkan PRUWarisan Booster, sebuah tambahan manfaat yang akan mengoptimalkan nilai warisan yang diterima oleh penerima manfaat. Produk juga ditawarkan bagi peserta dengan usia masuk mulai dari setahun sampai dengan 70 tahun. (pri)

Generali Hadirkan *Social Platform* Akuberbagi.com

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia menghadirkan *Digital Social Platform* Akuberbagi.com, yang dilengkapi dengan fitur wakaf asuransi. *Social Platform* berbasis syariah itu mampu memudahkan masyarakat untuk saling membantu dengan berdonasi atau wakaf sekaligus mendapatkan proteksi asuransi.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengatakan, Akuberbagi.com menjadi sebuah cara baru bagi masyarakat untuk bisa berkontribusi lebih bagi sesama. Melalui konsep Warisan Kebaikan, kini masyarakat bisa dengan mudah mempersiapkan perlindungan dan berbagi kebaikan yang manfaatnya dapat dirasakan tidak hanya untuk keluarga namun juga untuk mereka yang membutuhkan melalui para mitra Akuberbagi.com.

“Platform ini menjadi ‘pipa saluran digital’ untuk saling berbagi dan masyarakat tinggal memanfaatkan platform ini dengan sangat mudah, murah dan cepat. Hadirnya Akuberbagi.com merupakan langkah kami untuk meningkatkan kualitas hidup keluarga Indonesia sekaligus mewujudkan visi Generali, *enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams*,” jelas Edy, Rabu (20/1).

Dia menuturkan, pihaknya mengusung filosofi “ringan bagiku, meringankan bagi orang lain” untuk mendorong kesadaran berdonasi



Edy Tuhirman

masyarakat di tengah kondisi pandemi saat ini. Peluncuran layanan itu juga sejalan dengan semakin banyaknya inisiatif individu dalam membantu sesama dan meningkatnya angka donasi secara digital.

Selain itu, kondisi pandemi saat ini menyebabkan semakin tingginya risiko sakit atau meninggal dunia sehingga mendorong semakin tingginya minat terhadap asuransi. Tingginya risiko serta adanya physical distancing juga membuat kanal distribusi digital menjadi pilihan bagi masyarakat.

Di platform itu, kata Edy, nasabah dapat berbagi kepada sesama melalui konsep wakaf yang sangat terjangkau, dengan kontribusi Rp 60 ribu per bulan atau Rp 2.000 per hari. Wakaf yang umum dikenal masyarakat adalah berupa lahan ataupun dalam bentuk donasi aset lainnya. Di Akuberbagi.com, berwakaf dilakukan dengan konsep wakaf uang tanpa harus lebih dulu memiliki aset tertentu.

Dengan pembayaran kontribusi hanya selama 5 tahun, nasabah bisa terlindungi seumur hidup dengan metode pembayaran yang mudah dan aman melalui *e-wallet* seperti GoPay, OVO, DANA, serta auto debet kartu kredit. Periode pembayaran kontribusi pun sangat fleksibel bisa disesuaikan dengan keinginan nasabah, baik secara bulanan, kuartal, semester, maupun tahunan. Peserta pun bisa menyesuaikan sendiri nilai perlindungan, nilai wakaf yang akan disalurkan serta kepada siapa wakaf tersebut akan disalurkan.

Dia mengatakan, Akuberbagi.com menjalin kemitraan dengan mitra wakaf di berbagai sektor, baik kesehatan, pendidikan maupun sektor lainnya. Nasabah bisa menyesuaikan sendiri nilai perlindungan, nilai wakaf yang akan disalurkan serta kepada siapa wakaf tersebut akan disalurkan.

Hingga saat ini, Akuberbagi.com sudah bekerja sama dengan 14 lembaga nonprofit yang memiliki reputasi yang sangat baik. Di antaranya Dompot Dhuafa, Dompot Dhuafa Sulawesi Selatan, Yayasan Kanker Anak Indonesia, iWakaf, Daarut Tauhid, Yayasan HOPE worldwide Indonesia, SOS Children Village, Habitat for Humanity Indonesia, Askar Kauny, YAKESMA, Baitulmaal Muamalat, Wakaf Salman, Gerakan Wakaf Indonesia, dan Yayasan Mustabsheera Bias. (pri)

6. [Foto] Kampanye Hidup Sehat Allianz Indonesia
HE Neraca, hal. 4 / 21-01-2021

Kampanye Hidup Sehat Allianz Indonesia



Perwakilan Allianz Indonesia Aditya Sumirat (kiri atas) bersama Atlet Paracycling M Fadli (kanan atas) dan Penggiat Olahraga/Pendiri Komunitas Olahraga Lari Yasha Chatab (bawah) pada acara webinar Allianz Indonesia di Jakarta, baru-baru ini. "webinar" Allianz Indonesia berjudul "Bersama Menguatkan Diri: Pantang Menyerah, Kini dan Nanti". Asuransi Allianz juga memberikan kemudahan pembiayaan Covid-19 lain seperti pembiayaan pengobatan pada saat isolasi mandiri karena Covid-19 jika dirawat di fasilitas nonrumah sakit atau di hotel rujukan pemerintah, pembiayaan pengobatan apabila isolasi mandiri di rumah.

ISTIMEWA

Luncurkan PRUWarisan, Prudential Ajak Masyarakat Miliki Harta Warisan



Jens Reisch

ISTIMEWA

[JAKARTA] PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan solusi perlindungan, Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRU-Warisan) sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki harta warisan yang optimal demi kesejahteraan masa depan orang tersayang.

“Pandemi mengajarkan kita untuk memiliki persiapan terbaik demi masa depan. Oleh karenanya, sebagai perusahaan yang selalu mende-ngarkan, memahami dan mewujudkan kebutuhan nasabah,

kami senantiasa berupaya untuk menyenangkan para nasa-bah atau *delighting customers*, dengan menghadirkan ragam solusi inovatif di tengah berbagai tantangan yang mereka hadapi,” kata President Director Prudential Indonesia Jens Reisch dalam konferensi pers, Rabu (20/1).

Perencanaan keuangan masyarakat Indonesia, menurutnya masih kurang tertata dengan baik, bahkan yang berusia 35 tahun pun mengaku belum memulainya. Perilaku ini harus segera diubah mengingat perencanaan

keuangan jangka panjang, termasuk dana warisan, akan menjadi bekal bagi orang tersayang dan bantu meminimal-kan rasa khawatir.

“Sayangnya, banyak yang berasumsi bahwa warisan baru perlu dipersiapkan saat kita sudah cukup mapan ataupun berusia lanjut padahal tidak demikian. Asuransi jiwa merupakan salah satu instrumen keuangan yang dapat kita miliki dari sekarang sebagai andalan untuk dijadikan warisan selain aset seperti tanah, bangunan atau lainnya, karena manfaatnya jelas tertulis,” papar Dani Rachmat selaku Pegiat Perencana Keuangan.

Mengenai detail PRU-Warisan, Himawan Purnama, Managing Director for Customer Solution & Delight Prudential Indonesia menyampaikan, PRUWarisan dapat menjadi peninggalan berharga yang efektif dengan sejumlah manfaat seperti fleksibilitas masa pembayaran premi dan uang pertanggungan yang optimal selama masa perlindungan hingga 99 tahun. [O-2]

8. Nasabah Kecewa dengan Proposal Perdamaian Kresna Life [Beritasatu.com](https://beritasatu.com) / 20-01-2021

Nasabah Kecewa dengan Proposal Perdamaian Kresna Life

Rabu, 20 Januari 2021 | 11:41 WIB
Oleh: B1



Jakarta, Beritasatu.com - Rapat penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) kembali digelar, Selasa (20/1/2021). Rapat yang dilaksanakan di Pengadilan Niaga, Pengadilan Negeri Jakarta Pusat ini mengagendakan pembahasan proposal perdamaian yang ditawarkan pihak Kresna Life ke nasabah atau kreditur.

Sebagian kreditur mengaku masih tak puas dengan proposal yang sebelumnya telah dibahas pada Jumat (15/1/2021) itu.

Diantaranya adalah Djengiskan Julianto Bensari dan Susino selaku kuasa hukum 93 kreditur Kresna Life.

Menurut Djengiskan, proposal yang ditawarkan belum memenuhi harapan kliennya.

"Bahwa proposal rencana perdamaian yang diajukan dan telah dibahas di dalam rapat kreditur pada hari Jumat tanggal 15 Januari 2021 dan pada hari Selasa tanggal 19 Januari 2021, masih belum memenuhi harapan para kreditur," ujar Djengiskan, Rabu (20/1/2021).

Advokat dari Kantor Hukum GMP Law Office itu menyatakan bahwa, sesuai keinginan kreditur yang total memiliki tagihan Rp125 miliar, memutuskan menolak dini proposal.

"Untuk itu kami menolak secara tegas proposal rencana perdamaian tersebut," kata Djengiskan.

Kresna Life diharapkan memperbaiki proposal perdamaian yang mereka tawarkan kepada nasabah. Sehingga lebih mengakomodir keinginan seluruh kreditur.

"Kami menghimbau agar PT Asuransi Jiwa Kresna lebih serius dalam membuat proposal rencana perdamaian, paling tidak hak-hak dari para kreditur menjadi salah satu poin penting yang harus diutamakan dalam proposal rencana perdamaian tersebut," kata Susino.

"Untuk itu perlu diberikan perpanjangan waktu agar PT Asuransi Jiwa Kresna dapat memperbaiki proposal rencana perdamaian," lanjutnya.

Selain Djengiskan dan Susino, pernyataan senada juga disampaikan kuasa hukum kreditur lainnya, Jufriyadi dan Bambang Supriyadi, kuasa hukum dari Kantor Hukum Paramarta Law Office, serta Vingky Engeny S Intang, dan Dhiyanti Zethira, dari Kantor Hukum V.E & CO.

Diketahui, Pengadilan Niaga, Pengadilan Negeri Jakarta Pusat memutuskan status PKPU terhadap PT Asuransi Jiwa Kresna, melalui putusan Nomor 389/Pdt.Sus-PKPU/2020/Pn.Niaga.JKTPst, tertanggal 10 Desember 2020. Status itu disandang usai salah seorang nasabah, Lukman Wibowo, menggugat pailit Kresna Life.

Gugatan dilakukan di tengah adanya skema penyelesaian polis dan perjanjian kesepakatan bersama (PKB) yang disampaikan Kresna lewat surat bernomor 099/KL-DIR/IX/2020.

PKB tersebut dianggap pihak Lukman hanya menguntungkan nasabah dengan polis kecil yakni Rp50 juta hingga Rp100 juta, yang cicilannya dibayar lebih awal dan dengan jangka waktu lebih pendek hingga April 2021. Sementara untuk polis besar di atas Rp1 miliar dicicil hingga 60 bulan.

Akibat PKPU, cicilan pembayaran yang dilakukan Kresna Life dihentikan.

Adapun menurut salah seorang nasabah, Retna, total klaim nasabah yang belum dibayarkan Kresna Life mencapai Rp6,4 triliun.

"Kresna itu ada 8.900 nasabah, 11.000 polis korbannya, dengan Rp6,4 triliun dananya yang saat ini bermasalah di Kresna," kata Retna di hadapan Komisi XI DPR RI, Selasa (25/8/2020) lalu.

Sementara Deputi Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK Anto Prabowo mengatakan pada Desember 2020 lalu, Kresna Life baru mencicil ke nasabah Rp 283,60 miliar, yang merupakan tagihan dari 5.672 polis.

9. Mantan Direksi: Pemerintah Harus Turun Tangan Selesaikan Sengkabut AJB Bumiputera [Bisnis.com](https://bisnis.com) / 20-01-2021

Mantan Direksi: Pemerintah Harus Turun Tangan Selesaikan Sengkabut AJB Bumiputera

Mantan Direktur Sumber Daya Manusia (SDM) Bumiputera Ana Mustamin menilai bahwa kondisi perseroan saat ini sangat runyam, baik kondisi keuangannya yang sangat kritis maupun banyaknya pihak yang bergulat di dalam perusahaan. Tidak kunjung terdapat perbaikan kondisi di Bumiputera.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com

20 Januari 2021 | 15:58 WIB



Pejalan kaki melintas di dekat gedung Wana Bumiputera di Jakarta. *Bisnis*

Bisnis.com, JAKARTA — Pemerintah dinilai perlu segera turun tangan dalam menyelesaikan sengkabut Asuransi Jiwa Bersama atau AJB Bumiputera 1912, meskipun perusahaan itu bukan pelat merah.

Mantan Direktur Sumber Daya Manusia (SDM) Bumiputera Ana Mustamin menilai bahwa kondisi perseroan saat ini sangat runyam, baik kondisi keuangannya yang sangat kritis maupun banyaknya pihak yang bergulat di dalam perusahaan. Tidak kunjung terdapat perbaikan kondisi di Bumiputera.

Dari sisi keuangan, aset perseroan tergerus jauh dengan liabilitas yang terus membengkak. Catatan teranyar, nilai Aset Bumiputera per Juni 2020 sebesar Rp10,1 triliun, tapi utang klaimnya telah mencapai kisaran Rp12 triliun.

Ana pun menilai bahwa polemik yang terjadi di internal perseroan semakin mengaburkan kejelasan pembayaran klaim kepada para pemegang polis. Dalam kondisi yang kritis ini, menurutnya, pemerintah harus segera turun tangan menyelamatkan nasib para nasabah.

"Saya pikir kalau menyelamatkan [Bumiputera] ini mau tidak mau pemerintah harus turun tangan, karena sebelumnya klaim Bumiputera lancar-lancar saja, lalu bermasalah. Ini perusahaan dengan rakyat sebagai pemegang kedaulatan tertinggi, sehingga pemerintah tidak bisa lepas tangan," ujar Ana kepada *Bisnis*, Rabu (20/1/2021).

Dia menilai bahwa salah satu upaya penting yang harus dilakukan pemerintah adalah dengan segera menyusun undang-undang (UU) bagi satu-satunya asuransi mutual di Indonesia itu. Sejauh ini, landasan hukum bagi Bumiputera masih berbentuk Peraturan Pemerintah (PP).

Mahkamah Konstitusi pun memerintahkan Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) dan Presiden Joko Widodo untuk membuat Undang-Undang Asuransi Usaha Bersama dengan tenggat waktu dua tahun. Perintah itu muncul usai Badan Perwakilan Anggota (BPA) memenangkan gugatan uji materiil atas UU 40/2014 tentang Perasuransian.

Menurut Ana, selama 109 tahun sejak Bumiputera berdiri terdapat kekosongan regulasi, karena aturan yang ada belum berbentuk UU. Tidak adanya landasan hukum yang kuat pun dinilai berimbas kepada perlakuan terhadap Bumiputera yang kerap disamakan dengan asuransi berbentuk perseroan terbatas (PT).

"Tbaratnya sekarang ini tidak ada UU asuransi mutual, kita tidak tahu siapa ultimate shareholder atau yang paling bertanggung jawab terhadap Bumiputera. Dikatakan manajemen tidak bisa juga karena mereka orang profesional yang dibayar sama BPA, lalu kalau BPA juga apakah mereka mewakili semua pemegang polis?" ujar Ana.

10. Prudential Luncurkan Asuransi Jiwa PRUWarisan

[Gatra.com](https://gatra.com) / 20-01-2021

Prudential Luncurkan Asuransi Jiwa PRUWarisan

Gatra.com | 20 Jan 2021 20:27



President Director Prudential Indonesia, Jens Reisch dalam konferensi pers virtualnya, Rabu (20/1) (Dok Prudential Indonesia)

Jakarta, Gatra.com- PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan). "Pandemi mengajarkan kita untuk memiliki persiapan terbaik demi masa depan pentingnya asuransi jiwa," kata President Director Prudential Indonesia, Jens Reisch dalam konferensi pers virtualnya, Rabu (20/1).

Asuransi tradisional inovatif ini menurut Jens hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki harta warisan optimal demi kesejahteraan masa depan. "PRUWarisan memungkinkan para nasabah memiliki harta waris berharga yang dapat memberikan kesempatan bagi orang-orang tersayang untuk melanjutkan hidup, mewujudkan impian serta mendapatkan yang terbaik dalam kehidupannya," katanya.

Meski menyadari pengelolaan harta waris adalah salah satu tujuan keuangan jangka panjang yang penting, masyarakat masih belum memahami bagaimana mempersiapkannya dengan bijak untuk hasil yang optimal. Terlebih kini di masa pandemi, survei mengungkap bahwa 8 dari 10 responden mengakui lebih hati-hati dalam mengelola keuangan dan setengahnya merasa kondisi keuangan mereka cukup terancam.

Pegiat Perencana Keuangan, Dani Rachmat menuturkan bahwa perencanaan keuangan masyarakat Indonesia masih kurang tertata dengan baik. Bahkan mereka yang berusia 35 tahun pun mengaku belum memulainya.

"Perilaku ini harus segera diubah mengingat perencanaan keuangan jangka panjang, termasuk dana warisan, akan menjadi bekal bagi orang tersayang dan bantu meminimalkan rasa khawatir," ungkap Dani.

Sayangnya, lanjut dia, banyak yang berasumsi bahwa warisan baru perlu dipersiapkan saat kita sudah cukup mapan ataupun berusia lanjut. Padahal tidak demikian, asuransi jiwa merupakan salah satu instrumen keuangan yang dapat kita miliki dari sekarang.

"Sebagai andalan untuk dijadikan warisan selain aset seperti tanah, bangunan atau lainnya, karena manfaatnya jelas tertulis," papar Dani.

Managing Director for Customer Solution & Delight Prudential Indonesia, Himawan Purnama menyebut PRUWarisan dapat menjadi peninggalan berharga yang efektif dengan sejumlah manfaat seperti fleksibilitas masa pembayaran premi dan uang pertanggungan yang optimal selama masa perlindungan hingga 99 tahun.

"Asuransi jiwa bisa menjadi instrumen warisan yang dapat diandalkan karena ahli waris dapat memanfaatkan polis sebagai acuan untuk prosedur, syarat ketentuan dan pembagian manfaat waris yang jelas," jelasnya.

PRUWarisan menawarkan keunggulan dengan periode pembayaran premi yang fleksibel. Yaitu 5, 10 atau 15 tahun.

Editor: Birny Birdieni

11. Dua Pekan Dibuka, Peminat Program Restrukturisasi Polis Jiwasraya Capai 102.000 Peserta
[Kompas.com](https://www.kompas.com) / 20-01-2021

Dua Pekan Dibuka, Program Peminat Restrukturisasi Polis Jiwasraya Capai 102.000 Peserta

Kompas.com - 20/01/2021, 11:08 WIB



(Dok. Jiwasraya) Gedung Asuransi Jiwasraya di Jalan Juanda Nomor 34, Jakarta Pusat.

KOMPAS.com - PT Asuransi Jiwasraya (Persero) mencatat, hingga Senin (18/1/2021), sudah ada 102.856 peserta yang mengikuti restrukturisasi polis.

Dari jumlah tersebut, total pemegang polis kategori korporasi sebanyak 101.294 peserta yang berasal dari 884 perusahaan. Sementara itu, untuk pemegang polis kategori ritel sebanyak 1.156 peserta, dan 406 peserta berasal dari pemegang polis kategori *bancassurance*.

Koordinator Tim Satuan Tugas (Satgas) Restrukturisasi Polis Jiwasraya Bidang Komunikasi dan Hukum R Mahelan Prabantarkiso menyampaikan, jumlah peserta yang mengikuti program restrukturisasi polis mengalami peningkatan signifikan dalam dua pekan terakhir.

"Kenalkan tersebut terjadi setelah kami mengumumkan tahapan sosialisasi di akhir Desember 2020 dan mulai mengirimkan surat penawaran program restrukturisasi pada awal Januari 2021," ujar Mahelan, dalam tulisan tertulis yang diterima Kompas.com, Selasa (19/1/2021).

Meningkatnya jumlah peserta restrukturisasi, menurut Mahelan, tak lepas dari peran sejumlah pihak, mulai dari pemerintah, regulator, otoritas, dan internal hingga agen Jiwasraya.

"Saya mengapresiasi semua pihak terkait yang telah menyiapkan segala perangkat teknis serta tidak mengetahui pelaksanaan restrukturisasi kebijakan Jiwasraya," ucap Mahelan yang juga digunakan sebagai Direktur Kepatuhan dan Sumber Daya Manusia (SDM) Jiwasraya.

Selain mengapresiasi peran sejumlah pihak, Mahelan turut memberi kasih kepada seluruh peserta program restrukturisasi.

"Juga, para nasabah yang sudah berkenan atau saat ini dalam antrean sosialisasi, dan program penawaran restrukturisasi polis menjadi salah satu faktor utama kami dalam menyelamatkan polis," tuturnya.

Program sosialisasi restrukturisasi

Pada kesempatan yang sama, anggota Tim Percepatan Restrukturisasi Polis Jiwasraya, Fabiola Sondakh berkata, pihaknya telah menyiapkan 1.094 agen serta ratusan pegawai yang terkenal di kantor pusat dan wilayah untuk melakukan sosialisasi program restrukturisasi.

Ia menjelaskan, sosialisasi dilakukan guna mempercepat dan menyelesaikan pelaksanaan program restrukturisasi polis Jiwasraya.

Lewat strategi tersebut, Fabiola optimistis program restrukturisasi polis akan diikuti oleh seluruh nasabah.

"Semoga kerja keras ini dapat diimplementasikan sebagai tanggung jawab dan komitmen kami sebagai manajemen baru dalam rangka menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya," ujar Fabiola yang saat ini juga diimplementasikan sebagai Direktur Pemasaran Ritel Jiwasraya.

Menurutnya, program restrukturisasi polis merupakan langkah terbaik yang dapat diberikan Jiwasraya kepada seluruh nasabah.

Seperti diketahui, dalam rangka menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya, pemerintah melalui Kementerian Keuangan (Kemenkeu) dan Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) telah mencapai dana mencapai Rp 22 triliun.

"Dana yang berasal dari penyertaan modal negara (PMN) ini bertujuan untuk mendirikan perusahaan asuransi baru, bernama PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life)," kata Fabiola.

Ia mengaku, IFG Life akan menerima dana yang berasal dari setoran dividen Indonesia Financial Group (IFG), yaitu senilai Rp 4,7 triliun.

Selain melanjutkan manfaat atas polis eks-Jiwasraya yang telah direstrukturisasi, Fabiola menyatakan, dana tersebut juga akan digunakan IFG Life sebagai modal untuk menyasar bisnis di berbagai sektor.

"Sasaran IFG Life adalah sektor bisnis asuransi kesehatan, jiwa, dan pengelolaan dana pensiun," ujarnya.

IFG Life sendiri yang berasal dari menjadi perusahaan asuransi terbesar lantaran memiliki target pemegang polis yang dari ekosistem BUMN dan masyarakat umum.

12. Optimalkan asuransi syariah, Generali meluncurkan platform Akuberbagi.com [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 20-01-2021

Optimalkan asuransi syariah, Generali meluncurkan platform Akuberbagi.com

Rabu, 20 Januari 2021 / 16:17 WIB



ILUSTRASI. Pelayanan klaim nasabah asuransi Generali Indonesia.

Reporter: **Maizal Walfajri** | Editor: **Herlina Kartika Dewi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia meluncurkan platform sosial digital Akuberbagi.com yang dilengkapi dengan fitur wakaf asuransi. Platform sosial ini berbasis syariah sebagai inovasi digital end to end yang dapat memudahkan masyarakat untuk saling membantu dengan berdonasi atau wakaf sekaligus mendapatkan proteksi asuransi.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman, mengungkapkan Akuberbagi.com menjadi sebuah cara baru bagi masyarakat untuk bisa berkontribusi lebih bagi sesama.

Melalui konsep Warisan Kebaikan, kini masyarakat bisa dengan mudah mempersiapkan perlindungan dan berbagi kebaikan yang manfaatnya dapat dirasakan tidak hanya untuk keluarga namun juga untuk mereka yang membutuhkan melalui para mitra Akuberbagi.com.

"Platform ini menjadi pipa saluran digital untuk saling berbagi dan masyarakat tinggal memanfaatkan platform ini dengan sangat mudah, murah dan cepat. Hadirnya Akuberbagi.com merupakan langkah kami untuk meningkatkan kualitas hidup keluarga Indonesia sekaligus mewujudkan visi Generali - enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams," ujar Edy dalam konferensi secara virtual pada Rabu (20/1).

Ia menyatakan dengan filosofi ringan bagiku, meringankan bagi orang lain, kesadaran sosial masyarakat untuk berdonasi semakin tinggi di tengah kondisi pandemi saat ini. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya inisiatif individu dalam membantu sesama dan meningkatnya angka donasi secara digital.

Selain itu kondisi pandemi saat ini menyebabkan semakin tingginya risiko sakit atau meninggal dunia sehingga mendorong semakin tingginya minat terhadap asuransi. Tingginya risiko serta adanya *physical distancing* juga membuat kanal distribusi digital menjadi pilihan bagi masyarakat.

Pada platform ini, nasabah dapat berbagi kepada sesama melalui konsep wakaf yang sangat terjangkau, dengan kontribusi Rp 60.000 per bulan atau Rp 2.000 per hari. Wakaf yang umum dikenal masyarakat adalah berupa lahan ataupun dalam bentuk donasi aset lainnya.

Konsep wakaf tanpa harus menunggu lama untuk memiliki aset tertentu. Dengan pembayaran kontribusi hanya selama 5 tahun, nasabah bisa terlindungi seumur hidup dengan metode pembayaran yang mudah dan aman melalui e-wallet; Go Pay, OVO, DANA serta auto debet kartu kredit.

Periode pembayaran kontribusi sangat fleksibel bisa disesuaikan dengan keinginan nasabah, baik secara bulanan, kuartal, semester, maupun tahunan. Peserta pun bisa menyesuaikan sendiri nilai perlindungan, nilai wakaf yang akan disalurkan serta kepada siapa wakaf tersebut akan disalurkan.

Akuberbagi.com juga dapat diakses oleh siapapun. Dengan hanya menggunakan ponsel dimana saja dan kapan saja, serta tanpa tatap muka, nasabah tetap bisa memiliki proteksi di tengah pandemi, dengan waktu yang cepat.

Secara sederhana, konsep wakaf didefinisikan sebagai memisahkan atau menyerahkan sebagian harta benda atau aset miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu untuk keperluan ibadah atau kesejahteraan umum. Akuberbagi.com juga menjalin kemitraan dengan mitra wakaf di berbagai sektor, baik kesehatan, pendidikan maupun sektor lainnya. Nasabah bisa menyesuaikan sendiri nilai perlindungan, nilai wakaf yang akan disalurkan serta kepada siapa wakaf tersebut akan disalurkan.

Hingga saat ini, Akuberbagi.com sudah bekerja sama dengan 14 lembaga non-profit yang memiliki reputasi yang sangat baik, diantaranya Dompot Dhuafa, Dompot Dhuafa Sulawesi Selatan, Yayasan Kanker Anak Indonesia, iWakaf, Daarut Tauhid, Yayasan HOPE worldwide Indonesia, SOS Children Village, Habitat for Humanity Indonesia, Askar Kauny, YAKESMA, Baitulmaal Muamalat, Wakaf Salman, Gerakan Wakaf Indonesia dan Yayasan Mustabsheera Bias.