

Jumat, 22 April 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI Berharap Roadmap Industri Asuransi Dapat Dukungan dari Pemerintah
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Roadmap Asuransi Jiwa AAJI
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/04/21/113200626/aaji-berharap-roadmap-industri-asuransi-dapat-dukungan-dari-pemerintah
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Positif

Kompas.com / Money / Whats New

AAJI Berharap Roadmap Industri Asuransi Dapat Dukungan dari Pemerintah

Kompas.com - 21/04/2022, 11:32 WIB

BAGIKAN:    



Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon dalam Launching Road Map Industri Asuransi Jiwa Rabu (20/4/2022) (KOMPAS.com/ASISTENSI KEMASIA KEMENDAG)



Penulis: Agustinus Ranga Respati | Editor: Akhdi Martin Pratama

JAKARTA, KOMPAS.com - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berharap roadmap asuransi jiwa Indonesia mendapat dukungan dari pemerintah.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon berharap, nantinya ada peta jalan terkait industri asuransi yang disusun oleh pemerintah.

"Road map AAJI biar jadi yang pertama. Harapannya, nanti akan ada road map yang disusun pemerintah bersama asosiasi lainnya," kata dia dalam konferensi pers Rabu (20/4/2022).

Baca juga: AAJI Luncurkan Roadmap Industri Asuransi, Tata Kelola dan Transformasi Digital jadi Sorotan

Ia menambahkan, di negara ASEAN lain umumnya peta jalan industri asuransi dibuat oleh pemerintah.

Awalnya, roadmap industri asuransi ini teretus setelah melihat kecenderungan negara-negara ASEAN lain. Sedikit catatan, Indonesia masuk dalam ASEAN Insurance Council (AIC) bersama dengan 10 anggota lain.

Budi menjelaskan, negara-negara yang memiliki tingkat penetrasi asuransi lebih baik misalnya Malaysia, Singapura, dan Thailand telah memiliki peta jalan industri asuransinya.

Baca juga: AAJI Kini Pengawasan OJK di Pasar Modal dan IKNB Lebih Terintegrasi

"Indonesia ini hebat, karena posisinya ada di tengah tetapi belum memiliki peta jalan industri asuransi. Oleh sebab itu, sekarang kami buat," papar dia.

Harapannya, dengan adanya peta jalan industri asuransi ini dapat mendorong penetrasi asuransi mendelet negara tetangga lainnya.

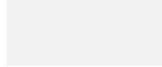
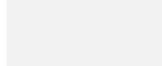
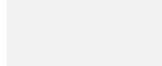
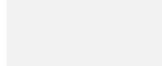
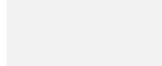
Dalam perjalanannya nanti, AAJI tentu tidak memiliki hak untuk mengikat apalagi memberikan sanksi. Namun demikian, ia menjamin road map ini telah melampung aspirasi dari para anggota asosiasi. Sebab, anggota asosiasi juga turut menyusun peta jalan ini.

"Ini bukan produk AAJI tetapi produk industri asuransi jiwa. Itu dibuktikan dengan adanya keterlibatan anggota AAJI melalui orang yang dikirim dan tergabung dalam working group," tandas dia.

Baca juga: AAJI Berharap Dewan Komisiner OJK Terpilih Membawa Solusi bagi Masalah Industri Asuransi



Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon dalam Launching Road Map Industri Asuransi Jiwa Rabu (20/4/2022) (KOMPAS.com/ASISTENSI KEMASIA KEMENDAG)



TERPOPULER

1. Pengusaha Sawit Berikan Kejanggalan Penetapan Tersangka Korupsi Migor
Dibaca 11.899 kali
2. Anjlok Tajam, Ini Rincian Harga Emas Hari Ini di Pegadaian
Dibaca 8.527 kali
3. AS hingga Inggris "Walkout" dari Pertemuan G20, Sri Mulyani: Bukan Kejutan bagi
Dibaca 8.200 kali
4. Mudik Lebaran 2022, Menhub Macek di Gerbang Lebih dari 1 Km, Tarif Tol Digratiskan
Dibaca 7.110 kali
5. Penasaran dengan Skor Kreditmu? Ini Cara Mengecek BI Checking Secara Online
Dibaca 6.022 kali

Judul	Kanal Disitribusi Asuransi Jiwa Naik Pesat, Nasib Agen?
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Roadmap Asuransi Jiwa AAJI
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220421/215/1525422/kanal-disitribusi-asuransi-jiwa-naik-pesat-nasib-agen
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Positif

| PETA JALAN ASURANSI JIWA |

AAJI TINGKATKAN KUALITAS INDUSTRI

Bisnis, JAKARTA — Industri asuransi jiwa mulai menyiapkan peta jalan atau *roadmap* untuk mengokohkan peran sektor itu. Dengan aset yang mencapai Rp600 triliun, peta jalan diharapkan mampu membawa sektor itu ke arah lebih baik.

Denis Riantiza Mellanova
denis.mellanova@bisnis.com

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tambolon mengatakan bahwa industri asuransi jiwa di Indonesia masih menghadapi sejumlah tantangan, seperti masih rendahnya penetrasi pasar dan densitas asuransi jiwa hingga kebutuhan untuk berinovasi dalam menghadapi era perkembangan teknologi yang disruptif. Oleh karena itu, AAJI menilai diperlukan suatu inisiasi transformasi industri melalui penyusunan peta jalan untuk mendorong akselerasi pertumbuhan dan peningkatan kualitas industri asuransi jiwa.

"Tahun lalu, industri asuransi jiwa membukukan total aset untuk pertama kali tembus Rp600 triliun. Aset segitu belum punya peta jalan. Harapan kami peta jalan akan bantu industri asuransi jiwa untuk bertumbuh lebih baik karena peta jalan arah yang mesti dituju sudah lebih jelas," ujar Budi dalam konferensi pers, Rabu (20/4).

Budi melanjutkan, *roadmap* untuk 25 tahun ke depan ini mencakup beberapa hal, yaitu pe-

ngkatan struktur permodalan, peningkatan kualitas pengaturan dan pengawasan, peningkatan kualitas manajemen operasional dan sumber daya manusia, serta peningkatan perlindungan dan pelayanan nasabah.

Dari cakupan tersebut, ada tiga tujuan utama dalam perumusan *roadmap* ini, antara lain menjadikan industri asuransi jiwa makin bertumbuh dan memberikan perlindungan ke seluruh masyarakat Indonesia, makin sehat dan berkualitas dalam berperan dan berkontribusi dalam peningkatan kualitas hidup masyarakat, serta dicintai oleh masyarakat Indonesia.

"Kami ingin lihat bukan cuma bertumbuh, tapi perusahaan makin sehat dan berkualitas. Masih ingat ada perusahaan anggota tumbuh luar biasa, habis itu tiba-tiba kolaps. Mungkin pertumbuhan tidak sehat, tidak berkualitas," katanya.

AAJI bermimpi dengan peta jalan ini setidaknya tingkat penetrasi dan densitas asuransi jiwa di Indonesia mampu mencapai level di sejumlah negara-negara di Asean.

"Kalau nanti kita sudah di tingkat penetrasi dan densitas asuransi jiwa seperti beberapa negara tetangga, kami sudah modelkan kira-kira industri ini akan seberapa besar, beribu-ribu triliun," kata Budi.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), tingkat penetrasi asuransi di Indonesia masih berada di level 1,9%, jauh lebih rendah dibandingkan dengan negara tetangga, seperti Singapura sebesar 9,5%, Thailand 5,3%, Malaysia 5,4%, dan Vietnam 2,3%.

Melalui *roadmap* ini, AAJI mendorong terwujudnya industri asuransi jiwa Indonesia yang unggul dan berdaya saing tinggi di sektor jasa keuangan Indonesia.

Budi memperkirakan porsi kanal distribusi digital di industri asuransi jiwa akan semakin meningkat dalam 5–10 tahun ke depan. Namun, kanal *bancassurance* dan keagenan masih memiliki peran penting sebagai kanal distribusi utama di industri asuransi jiwa. "Kalau bicara tenaga pemasar, agen dan *bancassurance* akan selalu ada. Tapi 5–10 tahun dari sekarang, kanal dis-



Harapan kami peta jalan akan bantu industri asuransi jiwa untuk bertumbuh lebih baik.

tribusi lainnya, termasuk digital, akan ambil proporsi yang tidak kecil," katanya.

Dalam kesempatan lain, PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) mengumumkan peluncuran produk barunya sebagai hasil kerja sama dengan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, yaitu BTN Proteksi. Kerja sama ini merupakan bagian dari komitmen IFG Life sebagai perusahaan asuransi yang memberikan proteksi di setiap tahapan kemajuan kehidupan para nasabah dan masyarakat.

BTN Proteksi merupakan produk asuransi jiwa yang memberikan proteksi sebesar uang asuransi jika nasabah atau tertanggung mengalami kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total, cacat tetap sebagian, hingga meninggal dunia.

Produk yang terintegrasi dengan produk KPR nonsubsidi milik Bank BTN ini memiliki

fitur yang sederhana, mudah dimengerti, dan terjangkau.

"BTN Proteksi merupakan perwujudan dari komitmen IFG Life untuk menghadirkan produk-produk yang berbasis proteksi. Kerja sama ini juga merupakan sebuah awal bagi kami untuk memperkenalkan diri kepada para nasabah Bank BTN, bahwa IFG Life siap hadir mendampingi serta memberikan perlindungan terhadap risiko yang mungkin terjadi dalam perjalanan hidup mereka. IFG Life adalah teman yang akan selalu menjaga masa depan para nasabah, agar tetap berjalan sesuai dengan keinginan mereka," ujar Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja melalui siaran pers, Kamis (21/4).

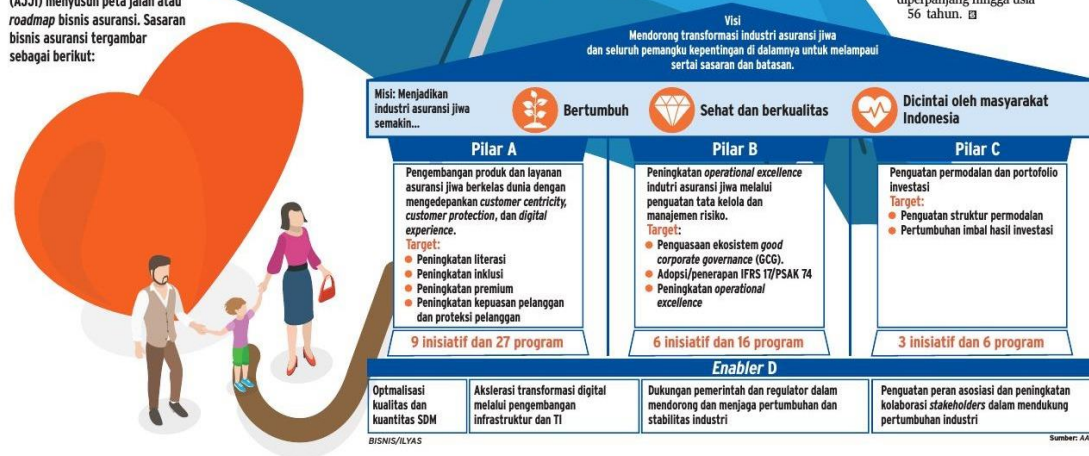
Tak hanya memberi pertanggungan jiwa, kata Harjanto, BTN Proteksi memberikan manfaat asuransi kumulatif untuk kondisi cacat tetap sebagian, atas kehilangan atau kehilangan fungsi dari setiap bagian tubuh.

Hal ini sebagai bagian dari komitmen IFG Life untuk memberikan layanan berbasis proteksi yang terpercaya, dan terlengkap, serta mengedepankan kepentingan nasabah melalui transparansi informasi dan memberikan manfaat lebih, demi mewujudkan visi menjadi perusahaan asuransi jiwa dan kesehatan terbaik di Indonesia.

Bagi para nasabah BTN yang ingin mendapatkan perlindungan dari IFG Life dengan menambahkan BTN Proteksi pada produk KPR nonsubsidi yang dipilihnya, nasabah hanya perlu menambah Rp33.000 per bulan untuk mendapatkan manfaat asuransi hingga Rp350 juta. Masa pertanggungan untuk BTN Proteksi ini adalah 1 tahun, tetapi dapat diperpanjang hingga usia 56 tahun. □

ROADMAP INDUSTRI ASURANSI JIWA

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyusun peta jalan atau *roadmap* bisnis asuransi. Sasaran bisnis asuransi tergambar sebagai berikut:



Judul	Ironi dan Ambisi Asuransi Jiwa Syariah di Negara Berpenduduk Mayoritas Muslim
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Roadmap Asuransi Jiwa AAJI
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220422/215/1525647/ironi-dan-ambisi-asuransi-jiwa-syariah-di-negara-berpenduduk-mayoritas-muslim
Tanggal Berita	2022-04-22
Sentimen	Positif

[illegible]

Judul	Lindungi Lebih Banyak Masyarakat Indonesia, Direktur Allianz Beberkan Komitmen Sediakan Akses Mudah dan Asuransi Lengkap
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Target Allianz Indonesia
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4944694/lindungi-lebih-banyak-masyarakat-indonesia-direktur-allianz-beberkan-komitmen-sediakan-akses-mudah-dan-asuransi-lengkap
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Netral

Judul

FWD Insurance dan Kredit Pintar Sediakan Proteksi Risiko Jiwa dan Kesehatan Nasabah Pinjol

Nama Media

Bisnis.com

Newstrend

Kredit Pintar Protection FwD X Kredit Pintar

Halaman/URL

<https://finansial.bisnis.com/read/20220421/215/1525281/fwd-insurance-dan-kredit-pintar-sediakan-proteksi-risiko-jiwa-dan-kesehatan-nasabah-pinjol>

Tanggal Berita

2022-04-21

Sentimen

Netral

Home • Finansial • Asuransi

FWD Insurance dan Kredit Pintar Sediakan Proteksi Risiko Jiwa dan Kesehatan Nasabah Pinjol

Kredit Pintar Protection sudah dilengkapi proteksi yang didukung oleh FWD Insurance berupa perlindungan terhadap risiko tak terduga yang dapat terjadi terhadap kesehatan atau jiwa nasabah selama masa periode pinjaman.

Dina Rianti Melinda - Bisnis.com
21 April 2022 | 14.00 WIB



Arhanan, Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan dan Direktur Kredit Pintar Wisely Wijaya - FWD Insurance

Bisnis.com, JAKARTA — PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) memperkuat inovasi digitalnya melalui kolaborasi dengan PT Kredit Pintar Indonesia (Kredit Pintar), perusahaan penyelenggara layanan pinjaman meminjam yang berbasis teknologi informasi yang memiliki izin dan pengawasan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dalam memberikan solusi perlindungan pinjaman inovatif, Kredit Pintar Protection sudah dilengkapi proteksi yang didukung oleh FWD Insurance berupa perlindungan terhadap risiko tak terduga yang dapat terjadi terhadap kesehatan atau jiwa nasabah selama masa periode pinjaman.

Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan mengatakan, kolaborasi dengan Kredit Pintar ini semakin membukakan komitmen FWD Insurance untuk selalu menghadirkan inovasi produk dan layanan terbaik melalui inovasi teknologi digital yang sesuai dengan gaya hidup masyarakat masa kini, sehingga asuransi menjadi mudah diakses.

Baca Juga : Kanal Distribusi Asuransi Jiwa Naik Pesat, Nasib Agen?

"Melalui kolaborasi dengan Kredit Pintar, nasabah diberikan akses terhadap dua manfaat penting sekaligus, yaitu solusi pendanaan serta proteksi. Kerja sama ini merupakan bukti nyata komitmen FWD Insurance dalam mengajuk dan membantu lebih banyak lagi masyarakat Indonesia untuk melindungi dirinya dari berbagai risiko kesehatan dan/atau jiwa yang mungkin terjadi, terutama pada saat mereka melakukan pinjaman secara online, sehingga mereka tetap bisa fokus menikmati dan merayakan hidup," ujar Anantharaman melalui siaran pers, Rabu (20/4/2022).



Sementara itu, Direktur Kredit Pintar Wisely Wijaya menuturkan, dengan adanya Kredit Pintar Protection ini, nasabah dan keluarga dapat terbantu pada saat terjadi risiko meninggal, ketidakmampuan tetap, atau rawat inap yang dialami oleh nasabah. Bersama FWD Insurance, Kredit Pintar ingin memberikan opsi tambahan serta layanan menyeluruh yang bermanfaat, mudah, dan sesuai dengan kebutuhan nasabah.

"Kerja sama ini meningkatkan rasa percaya dan kami sebagai platform fintech lending atas risiko terjadinya kredit macet yang dikarenakan terjadinya risiko atas kesehatan dan/atau jiwa nasabah dalam periode pinjaman," kata Wisely.

Kredit Pintar Protection ini memberikan dua manfaat perlindungan sekaligus kepada nasabah selama masa periode pinjaman, dengan maksimal perlindungan selama 12 bulan. Pertama, adalah manfaat meninggal dunia atau ketidakmampuan tetap. FWD Insurance akan membayarkan sisa pinjaman apabila tertanggung atau nasabah meninggal dunia atau mengalami ketidakmampuan tetap selama masa asuransi dan periode pinjaman berlangsung.



Kedua, berbentuk manfaat rawat inap akibat kecelakaan, yang mana dalam hal tertanggung atau nasabah mengalami kecelakaan yang mengharuskan dirinya dirawat inap di rumah sakit selama minimal 3 hari berturut-turut, maka FWD Insurance akan membayarkan angsuran bulanan yang berjalan atas fasilitas pinjaman.

Adapun, Kredit Pintar telah beroperasi sejak 2017 dan hingga saat ini telah menjalankan pinjaman lebih dari Rp23,8 triliun dengan selanjutnya menerima untuk hujam modal usaha kecil atau pendirian. Kredit Pintar telah durund sebanyak lebih dari 10 juta kali dan peringkat kepuasan konsumen ditandai dengan 4.4 bintang di Google Play.

Judul	BTN dan IFG Life Luncurkan Produk Asuransi Jiwa untuk Nasabah KPR Nonsubsidi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	BTN Proteksi IFG Life X BTN
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220421/215/1525351/btn-dan-ifg-life-luncurkan-produk-asuransi-jiwa-untuk-nasabah-kpr-nonsubsidi
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Netral

BTN dan IFG Life Luncurkan Produk Asuransi Jiwa untuk Nasabah KPR Nonsubsidi

Kerja sama dengan BTN merupakan bagian dari komitmen IFG Life sebagai perusahaan asuransi yang memberikan proteksi di setiap tahapan kemajuan kehidupan para nasabah dan masyarakat.

Diana Rianto Indonesia - @Bisnis.com
21 April 2022 | 11:00 WIB



IFG Life meluncurkan Customer Center di Gedung Duta Wajag Jakarta. Foto: (21/4/2022) - Diana Rianto N

Bisnis.com, JAKARTA. PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) mengumumkan peluncuran produk barunya sebagai hasil kerja sama dengan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk., yaitu BTN Proteksi.

Kerja sama ini merupakan bagian dari komitmen IFG Life sebagai perusahaan asuransi yang memberikan proteksi di setiap tahapan kemajuan kehidupan para nasabah dan masyarakat.

IFG Life meluncurkan produk asuransi jiwa yang memberikan proteksi sebesar uang asuransi jika nasabah atau tanggung mengalami kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total, cacat tetap sebagian hingga meninggal dunia. Produk yang berkolaborasi dengan produk KPR nonsubsidi milik Bank BTN ini memiliki fitur yang sederhana, mudah dimengerti, dan terjangkau.

Baca Juga: THT Caltex Ini Lokasi Penjualan Uang Lebaran 2022 di BRI, Bank Mandiri, BNI, dan BTN

IFG Life meluncurkan produk asuransi jiwa yang memberikan proteksi sebesar uang asuransi jika nasabah atau tanggung mengalami kecelakaan yang mengakibatkan cacat tetap total, cacat tetap sebagian hingga meninggal dunia. Produk yang berkolaborasi dengan produk KPR nonsubsidi milik Bank BTN ini memiliki fitur yang sederhana, mudah dimengerti, dan terjangkau.

Baca Juga: IFG Tunjukkan Heru Santosa sebagai Komisaris IFG Life

Masa pertanggungan untuk BTN Proteksi ini adalah 1 tahun, namun dapat diperpanjang hingga usia 55 tahun. IFG Life Proteksi ini akan tersedia di seluruh kantor cabang Bank BTN di seluruh Indonesia untuk memuatkan para nasabah.



Harjanto menuturkan, melalui produk ini, IFG Life dan Bank BTN ingin selalu hadir menjadi teman untuk setiap pelindung di setiap tahapan kemajuan kehidupan para nasabah Bank BTN dan juga masyarakat.

Tak hanya itu, kerja sama ini juga merupakan bagian dari pilar bisnis yang amanah dan IFG sebagai holding kepada IFG Life, yaitu pengembangan bisnis baru yang berkaitan asuransi jiwa dan kesehatan.

Menurut Harjanto, proses kerja sama IFG Life dengan Bank BTN juga dilandasi oleh tata kelola yang baik dan manajemen risiko yang kuat dan penuh kehati-hatian.

"IFG Life meluncurkan produk asuransi jiwa untuk kerja sama yang telah berjalan ini. Kita berharap, IFG Life akan terus menciptakan produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat perlindungan maksimal untuk para nasabah IFG Life dan sinergi antar BUMN akan dapat terus dilanjutkan lagi," kata Harjanto.

Direktur Funding & Distribusi IFG Life Jasem menjelaskan, dengan adanya produk IFG Life Proteksi diharapkan dapat memenuhi kebutuhan nasabah Bank BTN, khususnya akan proteksi asuransi kecelakaan.

"Adapun, dalam implementasi awal produk ini menggunakan tiga pilot branch, yaitu Bank BTN Kantor Cabang (KC) Gading Square, KC Betara, dan KC Surabaya. Penjurukan tiga pilot branch tersebut disesuaikan pula dengan sasaran segmen nasabah kredit khususnya kepada para calon debitur nonsubsidi," kata Jasem.

Jasem juga berharap ke depan sinergi Bank BTN dengan IFG Life dapat terus berkembang dan produktif serta menguntungkan kedua belah pihak.

Judul	Respons Gugatan Melawan Hukum, Simak Berikut Penjelasan Asuransi Jiwa Sinarmas (LIFE)
Nama Media	Emitennews.com
Newstrend	Respons Masalah Sinarmas Life
Halaman/URL	https://emitennews.com/news/respons-gugatan-melawan-hukum-simak-berikut-penjelasan-asuransi-jiwa-sinarmas-life
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Netral

Respons Gugatan Melawan Hukum, Simak Berikut Penjelasan Asuransi Jiwa Sinarmas (LIFE)

21/04/2022, 11:00 WIB

Share



Recommendation

EmitenNews.com - PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG (LIFE) beroperasi normal. Tuntutan perbuatan melawan hukum (perdata) atas perseroan di Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Pusat (Jakpus) tidak berpengaruh. Pasalnya, perseroan bukan merupakan pihak yang secara aktif terlibat dalam proses lelang tersebut.

Ya, saat ini tengah berlangsung proses lelang aset milik Hermanto Wangsajaya oleh PT J-Trust Olympindo. Lelang dilakukan melalui Kantor Pelayanan Kekayaan Negara, dan Lelang. "Nah, keluarga almarhum Hermanto Wangsajaya yaitu Nelly Hotmawati mengugat proses lelang aset tersebut, dan tidak ada kaitan dengan perseroan," tutur Leony Samosir, Corporate Secretary Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG.

Tidak disangkal, Nelly Hotmawati sebagai penggugat mengajukan gugatan perdata di PN Jakpus dengan nomor perkara No.204/Pdt.G/2022/PN Jkt.Pst. Gugatan itu, dilatari penolakan klaim meninggal dunia asuransi jiwa kredit atas nama Alm Hermanto Wangsajaya, peserta asuransi tertanggung yang telah menerima fasilitas pembiayaan dari PT J-Trust Olympindo selaku pemegang polis pada perseroan.

Dasar penolakan klaim meninggal dunia asuransi jiwa kredit atas nama Hermanto Wangsajaya menyusul adanya fakta, dan informasi material mengenai riwayat kesehatan sebelum pertanggungan asuransi berlaku namun tidak diinformasikan Hermanto Wangsajaya pada surat permintaan asuransi jiwa (SPAJ). Kalau informasi material itu, disampaikan Hermanto Wangsajaya saat pengajuan asuransi, maka keputusan pengajuan asuransi akan ditolak.

Sebelum gugatan perdata itu diajukan, pada 4 Desember 2019, penggugat yaitu Nelly Hotmawati, istri atau ahli waris Alm Hermanto Wangsajaya telah mengajukan gugatan perdata (wanprestasi) kepada PN Jakpus dengan registrasi perkara Nomor No.757/Pdt.G/2019/PN Jkt.Pst soal penolakan klaim atas nama Hermanto Wangsajaya.

Terhadap gugatan perdata (wanprestasi) itu, PN Jakpus telah memutuskan gugatan wanprestasi tersebut batal demi hukum, dan Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG tidak melakukan pelanggaran hukum. Selanjutnya, penggugat mengajukan banding melalui Pengadilan Tinggi DKI Jakarta dengan putusan menguatkan putusan PN Jakpus. "Namun hingga saat ini, penggugat tidak mengajukan kasasi, maka putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta telah berkekuatan hukum tetap," tegasnya. (*)

Author: J S

Share

Gelar RUPST, Mitratel (MTL) Usul Dividen 70 Persen dari Laba Tahun Lalu Rp1,38 Triliun

1 jam yang lalu

IHSG Betah Dalam Rentang Konsolidasi, Akhir Pekan Cermati Saham Berikut

2 jam yang lalu

Jaga Harga Saham, CGS CIMB Sekuritas Telah Beli Saham GOTO Rp875,8 Miliar

4 jam yang lalu

IHSG Berpeluang Kembali Uji Resistance 7300, Akhir Pekan Pantau Saham Bank ini

5 jam yang lalu

Saratoga (SRTG) Pecahkan Rekor, Bagi-bagi Dividen Rp814 Miliar

16 jam yang lalu

Judul	Perluas Layanan, KlikDokter Jalin Kerja Sama Strategis dengan WE+
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kerjasama KlikDokter dan WE+
Halaman/URL	https://investor.id/lifestyle/291337/perluas-layanan-klikdokter-jalin-kerja-sama-strategis-dengan-we
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Netral



Perluas Layanan, KlikDokter Jalin Kerja Sama Strategis dengan WE+

Kamari, 21 April 2022 11:05:4 WIB
Euis Rita Hartati (@euis_rita_hartati)

JAKARTA, investor.id - KlikDokter baru-baru ini menjalin kerja sama dengan perusahaan layanan lifestyle asuransi WE+. Kolaborasi strategis ini diharapkan dapat mempermudah akses masyarakat untuk masuk ke ekosistem kesehatan digital.

KlikDokter merupakan salah satu platform kesehatan digital di Indonesia dan merupakan anak perusahaan PT Kalbe Farma Tbk. Sementara WE+ adalah layanan lifestyle asuransi dengan konsep penjualan online melalui perangkat lunak (aplikasi ponsel pintar yang berbasis Android dan iOS di Indonesia dengan mengoptimisasi AI (Artificial Intelligence) untuk melihat kebutuhan pengguna lebih spesifik. WE+ didukung oleh lini piagam asuransi PT. Proteksi Pradana yang terdaftar dan diawasi OJK.

Pada tahap awal, kerja sama KlikDokter dan WE+ diwujudkan dalam bentuk layanan telekonsultasi. Pengguna WE+ akan dapat melakukan telekonsultasi dengan dokter kompeten dari KlikDokter melalui aplikasi WE+. Di Aplikasi WE+ juga akan ada fitur pembelian obat yang terintegrasi dengan KlikDokter.

Kedepannya, kedua perusahaan juga ingin memperluas cakupan layanan. Tujuannya tak lain untuk memberi nilai tambah bagi pengguna.

Salah satu caranya dengan lebih membuka akses masyarakat secara luas untuk mengakses jasa asuransi dengan mudah. Produk asuransi yang ada di WE+ akan tersedia melalui aplikasi KlikDokter.

Inisiatif awal kerja sama KlikDokter dan WE+ dimulai di bulan Ramadan. Selain dianggap sebagai momen yang tepat karena bertepatan dengan bulan suci, masyarakat Indonesia juga akan menyambut perayaan Idulfitri.

Dengan perkiraan pemerintah bahwa penduduk tahun 2022 ini mencapai lebih dari 80 juta penduduk, maka kemungkinan terjadinya peningkatan kebutuhan dokter dan kesehatan meningkat selama momen ini. Berdasarkan pengalaman, terjadi peningkatan akses kesehatan, dari sisi konsultasi kesehatan dan klaim asuransi, di periode menjelang dan sesudah Idulfitri.

KlikDokter memandang WE+ sebagai mitra penting. Kerja sama ini dilandasi dengan kesamaan visi dan semangat keduanya untuk memberikan kemudahan layanan di bidang kesehatan bagi masyarakat.

WE+ selama ini dikenal sebagai penyedia layanan lifestyle asuransi secara online. WE+ telah menjadi salah satu pionir marketplace asuransi sejak 2018. Pengguna dapat mengakses layanan melalui aplikasi ponsel pintar berbasis Android dan iOS. Dengan dukungan AI (Artificial Intelligence), WE+ dapat melihat kebutuhan pengguna secara spesifik sesuai karakteristiknya masing-masing.

Sementara itu, KlikDokter berusaha mempermudah akses ke layanan kesehatan yang lengkap secara digital. KlikDokter menyediakan jasa telemedicine, hingga kemudahan berbelanja kebutuhan seperti obat dan vitamin.

Nilai yang sama itu membuat kerja sama ini dapat terealisasi dengan mulus. KlikDokter dan WE+ berkolaborasi untuk saling melengkapi.

"Kami tentu menyambut positif kerja sama ini, karena KlikDokter dan WE+ memiliki value dan harapan yang sama di dunia kesehatan," kata Direktur Utama KlikDokter Hendra Tjong.

Ia juga berharap sinergi KlikDokter dan WE+ ini bisa bermanfaat bagi masyarakat. Harapannya, kualitas kesehatan masyarakat juga meningkat.

CEO WE+, Fifi Henirawati Hoo, menambahkan "Kerjasama strategis ini sesuai dengan visi WE+ untuk memberikan akses proteksi, khususnya layanan kesehatan yang mudah dan transparan, yang merupakan hak seluruh warga."

Editor : Euis Rita Hartati (euis_somadi@yahoo.com)

Judul	Emak-emak Bisa Sukses Berwirausaha, Begini Caranya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	#1LangkahBaik Allianz Syariah
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/04/21/201500126/emak-emak-bisa-sukses-berwirausaha-begini-caranya?page=1
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Earn Smart

Emak-emak Bisa Sukses Berwirausaha, Begini Caranya

Kompas.com - 21/04/2022, 20:15 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [m](#)



Ilustrasi bisnis online. (Dok.Shutterstock/Rangrad.com)



Penulis: Agustinus Rangga Respati | Editor: Yoga Sukmana

JAKARTA, KOMPAS.com - Emak-emak memiliki peluang sukses dengan cara berwirausaha. Berdasarkan catatan dari Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, perekonomian bangsa mulai masuk ke dalam fase pemulihan ditandai dengan geliat dari para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) seiring dengan kondisi pandemi Covid-19 yang semakin terkendali. Tercatat sebanyak 84,8 persen UMKM telah beroperasi secara normal. Didukung oleh pemanfaatan platform digital, praktik usaha dari rumah dengan mudah dapat dilakukan termasuk oleh para ibu rumah tangga atau yang sering disebut sebagai mompreneur.

Celebrity dan Mompreneur Zaskia A. Mecca mengatakan, awalnya ia mengalami kesulitan melakukan kegiatan di dunia seni dan perfilman dengan kesibukan sebagai ibu. Untuk itu, ia mencoba membuka bisnis baju muslim dengan modal awal Rp 7,5 juta dari rumah.

"Seiring menjalankan usaha, saya menjadi semakin bersemangat karena dari satu orang karyawan, kita turut membantu menghidupi banyak orang dan juga mendapat banyak doa dari banyak orang," kata dia dalam keterangan tertulis Kamis (21/4/2022).

Baca juga: Gernas BBI di Bangka Belitung Dihারণ Derang Pelaku UMKM Bersdaya Saling Global

Menanggapi hal tersebut, Certified Financial Planner (CFP) Daya Uang Lolita Setyawan mengatakan, salah satu faktor utama dari kekuatan UMKM ialah pengelolaan keuangan yang baik.

Ia menjelaskan, dalam perencanaan keuangan terdapat tiga bagian penting yaitu pondasi (cash flow), tang penyangga, berupa aset, investasi, atau dana darurat, juga atap, berupa proteksi.

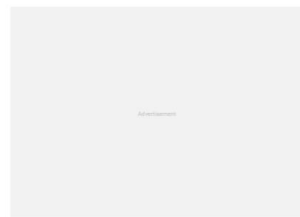
"Para mompreneur sebagai pegiat UMKM dapat menggunakan proporsi alokasi sebagai berikut, 50-60 persen untuk biaya rutin, maksimal 30 persen untuk cicilan utang, 10 persen untuk tabungan, dan 10 persen untuk kebutuhan pribadi," urai dia.

Ia menambahkan, pelaku UMKM perlu mengevaluasi kembali jika biaya pengeluaran lebih besar dari pemasukan untuk melihat sumber dari pengeluaran yang berlebihan serta menambah opsi pemasukan.

Ia melanjutkan, selain memiliki kemampuan pengelolaan uang yang baik, keahlian di bidang digital turut menjadi faktor pendukung keberhasilan usaha.

Baca juga: Sri Mulyani: Ketimpangan Gender di Indonesia Masih Cukup Besar

Saat ini, masyarakat Indonesia perlahan telah beralih ke layanan digital akibat pandemi. Sebab, selain lebih mudah, jasa maupun produk yang ditawarkan juga dapat diakses secara online di mana pun dan kapan pun.



Halaman Selanjutnya
[Lewat media sosial, ia menyebut...](#)

Halaman: [1](#) [2](#) [Show All](#)

Hybrid / Virtual / Live Event

Hybrid Event, Virtual Meeting, Corporate/ Business Meeting

KITASATUBALI Indonesia

Buku

TERPOPULER

1. Pengusaha Savit Beberkan Kejanggiban Penetapan Terasangka Korupsi Milgor Dibaca 13.804 kali
2. Pemasaran dengan Slogan Kredimu? Ini Cara Mengecek BI Checking Secara Online Dibaca 9.027 kali
3. Mudik Lebaran 2022, Merhub: Meret di Gerbang Lebih dari 1 Km, Tarif Tol Digratisasi Dibaca 7.223 kali
4. Jadi Tersangka Kasus Minyak Goreng, Indrasari Wihnu Wardhana Bakar Diproopt dari Dibaca 6.001 kali
5. Mosyabek Dimbeu Mudik muba 22 April 2022 agar Kursing Potensi Kemacetan Dibaca 3.100 kali

sonora.id

10 Negara Paling Indagrimable di Dunia Ada Indonesia Peringkat Atasi

Alamaki 6 Penempatan Jam Dinding Ini Ternyata Seabakan Kesialan

Kunjungi kanal kanal Sonora.id

Motivasi Penghulu Tips Bisnis Kesehatan

Judul	Ketahui Kelebihan dan Kekurangan Asuransi Digital
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Asuransi Digital
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/04/21/180000626/ketahui-kelebihan-dan-kekurangan-asuransi-digital
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Netral

Ketahui Kelebihan dan Kekurangan Asuransi Digital

Kompas.com - 21/04/2022, 18:00 WIB

BAGIKAN: [Facebook](#) [Twitter](#) [WhatsApp](#) [Email](#)



Asuransi kini lebih terjangkau berkat perkembangan teknologi digital. (Freepress/istockphoto)

Editor: Yohanes Enggar Hanuswella
Oleh: Nika Halida Hashina dan Ikko Anata

KOMPAS.com - Sejak pandemi Covid-19 melanda, asuransi dianggap sebagai aspek penting yang perlu dimiliki. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan terhadap risiko kesehatan dan keuangan.

Selain itu, keterbatasan pelayanan secara tatap muka juga mendorong segala hal digitalisasi. Termasuk juga pada berbagai layanan produk asuransi.

Melansir Kompas, layanan asuransi berbasis teknologi digital disebut *insurance technology (insurtech)*. Layanan ini memudahkan nasabah untuk mengakses semua layanan yang telah disediakan oleh pihak asuransi secara efektif dan efisien.

Berkait asuransi digital pula, stigma proses pengurusan asuransi yang berbelit-belit dan susah, bisa dipatahkan. Bahkan, diketahui layanan ini juga meningkatkan jumlah pengguna asuransi.

Hal ini didorong pula berdasarkan data milik Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yang menyimpulkan sektor asuransi kesehatan mampu mencatatkan pertumbuhan positif pada masa pandemi Covid-19.

Transformasi asuransi di dunia digital cukup pesat. Hal ini disetujui oleh Dion Rafael, seorang Insurance Advisor, lewat ucapannya dalam sinar Cuan episode "Simulasi ya Masa Depan Asuransi Digital?" di Spotify.



Simulasi ya Masa Depan Asuransi Digital?
Apr 8 • Cuan • Cui Lintang Bereng Tenen
Follow

Menurut Dion, pada masa pandemi, layanan digital jelas mempermudah, terlebih saat ini masyarakat lebih cenderung melakukan segala sesua daring. Penyedia jasa asuransi ini juga harus beradaptasi mengikuti perkembangan zaman dengan mengadakan program digital.

Baca juga: [Kisah Gajek dan Tokopedia Merah Bermimpi dengan Konsistensi](#)

Begitu pula dalam hal pelayanan jasa, agen harus bisa mengeksplor perubahan ini agar proses transaksi asuransi jika berjalan dengan baik. Misalnya dengan memanfaatkan media komunikasi digital seperti Zoom, digitalisasi tanda tangan, dan sebagainya.

Kelebihan dan Kekurangan Asuransi Digital

Kelebihan pertama peralihan ke serba digital dalam asuransi adalah basis digital dapat memperkaya hubungan komunikasi pelanggan dengan pihak asuransi. Hal ini jelas mengubah dinamika sektor ini.



Simulasi ya Masa Depan Asuransi Digital?

Halaman Selanjutnya
[Dion juga menyampaikan kepada Cuan,...](#)

Halaman: [1](#) [2](#) [3](#) [Show All](#)




TERPOPULER

1. Pengusaha Sawit Beberken Kelangkaan Penertaan Tersangka Korupsi Migor
Wibawa 3.100 kali
2. Penasaran dengan Sidor Kradom? Ini Cara Mengecek BI Checking Secara Online
Wibawa 3.000 kali
3. Mudik Lebaran 2022: Membut Macet di Gerbang Lebih dari 1 km, Tarif Tol Digratisikan
Wibawa 2.000 kali
4. Jadi Tersangka Kasus Minyak Goreng, Indrasi Wiku Wardana Bakal Dicoopt dari Istana?
Wibawa 2.000 kali
5. Masyarakat Dimbau Mudik mulai 22 April 2022 agar Kurang Potensi Kemacetan
Wibawa 2.000 kali

sonora.id

10 Ragu Paling Instagramable di Dunia, Ada Indonesia Paling Instagramable

Ajari 5 Penempatan Jam Dinding Ini Ternyata Seberapa Kesalahan

Kunjungi Kanal Kami Sonora.id

Motivasi Penghulu Tips Bisnis Kesehatan

[illegible]

Judul	Kolaborasi Inovasi Digital Jawab Tantangan Proteksi Pinjaman Online
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Kredit Pintar Protection FwD X Kredit Pintar
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/yNLL2p2N-kolaborasi-inovasi-digital-jawab-tantangan-proteksi-pinjaman-online
Tanggal Berita	2022-04-21
Sentimen	Netral

HOME — EKONOMI — KEUANGAN



Kolaborasi Inovasi Digital Jawab Tantangan Proteksi Pinjaman Online

[Ekonomi](#)
[Asuransi](#)
[Pinjaman Online](#)
[Pinjol Berizin dan Terdaftar](#)
[Keuangan Digital](#)

Ade Nugraha Lestiana • 21 April 2022 17:35

Jakarta: [Asuransi Jee](#) berbasis digital, PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance), memperkuat inovasi digitalnya melalui kolaborasi dengan PT Kredit Pintar Indonesia (Kredit Pintar), perusahaan penyelenggara layanan [pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi](#) yang memiliki izin dan pengawasan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dalam memberikan solusi perlindungan pinjaman inovatif, Kredit Pintar Protection sudah dilengkapi proteksi yang didukung oleh FWD Insurance berupa perlindungan terhadap risiko tak terduga yang dapat terjadi terhadap kesehatan atau jee nasabah selama masa periode pinjaman.

Kolaborasi ini membuka komitmen perusahaan untuk selalu menghadirkan inovasi produk dan layanan terbaik melalui inovasi teknologi digital yang sesuai dengan gaya hidup masyarakat masa kini, sehingga asuransi menjadi mudah diakses.



"Melalui kolaborasi dengan Kredit Pintar, nasabah diberikan akses terhadap dua manfaat penting sekaligus, yaitu solusi pendanaan serta proteksi," ujar Direktur Utama FWD Insurance Anehanwarman Sribudhan, dalam keterangan tertulisnya, Kamis, 21 April 2022.

Dia menjelaskan, kerja sama ini merupakan bukti nyata komitmen FWD Insurance dalam mengupayakan dan membantu lebih banyak lagi masyarakat Indonesia untuk melindungi dirinya dari berbagai risiko kesehatan dan/atau jee yang mungkin terjadi, terutama pada saat mereka melakukan pinjaman secara online, sehingga mereka tetap bisa fokus menikmati dan menjalani hidup.

"Kerja sama ini meningkatkan rasa percaya dari kami sebagai platform fintech lending atas risiko terjadinya kredit macet yang karena terjadinya risiko atas kesehatan dan/atau jee nasabah dalam periode pinjaman. Dengan adanya Kredit Pintar Protection ini, nasabah dan keluarga dapat terbantu pada saat terjadi risiko meninggal, ketidakmampuan tetap, atau covid-19 yang dialami oleh nasabah. Bersama FWD Insurance kami ingin memberikan opsi tambahan serta layanan menyeluruh yang bermanfaat, mudah, dan sesuai dengan kebutuhan nasabah kami," tambah Direktur Kredit Pintar Wisaly Wijaya.

Kredit Pintar Protection ini memberikan dua manfaat perlindungan sekaligus kepada nasabah selama masa periode pinjaman, dengan maksimal perlindungan selama 12 bulan. Pertama, adalah Manfaat Meninggal Dunia atau Ketidakmampuan Tetap, di mana FWD Insurance akan membayarkan sisa pinjaman apabila tertanggung/nasabah meninggal dunia atau mengalami ketidakmampuan tetap selama masa asuransi dan periode pinjaman berlangsung.

Kedua, berbentuk Manfaat Rawat Inap Akibat Kecelakaan, yang mana dalam hal tertanggung/nasabah mengalami kecelakaan yang mengharuskan dirinya dirawat inap di rumah sakit selama minimal tiga hari berturut-turut, maka FWD Insurance akan membayarkan anggaran bulanan yang berjalan atas fasilitas pinjaman.

Didanai dari statistik fintech lending oleh OJK pada September 2021, akumulasi pembiayaan dana melalui industri keuangan berbasis teknologi mencapai Rp262,93 triliun, atau meningkat 194,30 persen secara tahunan dengan Tingkat Keterbacaan Bayar (TKB) 90 mencapai 98,10 persen.

Kredit Pintar telah beroperasi sejak 2017 dan hingga saat ini telah menyalurkan pinjaman lebih dari Rp 23,8 triliun dengan sektor utamanya memijam untuk tujuan modal usaha kecil atau pendirian. Kredit Pintar telah diunduh sebanyak lebih dari 10 juta kali dan peringkat kepuasan konsumen ditandai dengan 4,4 bintang di Google Play.

(JAL)

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

☐ Happy

☐ Inspire

☐ Confuse

☐ Sad

Judul	BTN Dan IFG Life Luncurkan Produk Asuransi Jiwa BTN Proteksi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	BTN Proteksi IFG Life X BTN
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-04-22
Sentimen	Netral

BTN dan IFG Life Luncurkan Produk Asuransi Jiwa BTN Proteksi



Harjanto Tanuwidjaja

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) memperkenalkan produk asuransi jiwa terbaru sebagai hasil kerja sama dengan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, yaitu BTN Proteksi. Produk asuransi ini terintegrasi dengan produk kredit pemilikan rumah (KPR) nonsubsidi BTN.

Direktur Utama IFG Life Harjanto Tanuwidjaja menjelaskan, BTN Proteksi merupakan perwujudan dari komitmen IFG Life untuk menghadirkan produk-produk yang berbasis proteksi. Kerja sama ini juga merupakan awal bagi perusahaan untuk memperkenalkan diri kepada

nasabah BTN. "IFG Life siap hadir mendampingi serta memberikan perlindungan terhadap risiko yang mungkin terjadi dalam perjalanan hidup mereka. IFG Life adalah teman yang akan selalu menjaga masa depan para nasabah, agar tetap berjalan sesuai dengan keinginan mereka," jelas Harjanto, Kamis (21/4).

Selain terkait pertanggungjawaban jiwa, BTN Proteksi memberikan manfaat asuransi kumulatif untuk kondisi cacat tetap sebagian, atas kehilangan atau kehilangan fungsi dari setiap bagian tubuh. Perluasan cakupan itu bagian dari komitmen IFG Life untuk memberikan layanan berbasis proteksi yang terpercaya, terlengkap, dan mengedepankan kepentingan nasabah melalui transparansi informasi dan memberikan manfaat lebih.

Produk tersebut juga terintegrasi dengan produk KPR nonsubsidi milik BTN memiliki fitur yang sederhana, mudah dimengerti, dan terjangkau. Namun demikian, nasabah perlu menambahkan premi Rp 33 ribu/bulan. Adapun manfaat asuransi ditawarkan hingga Rp 350 juta, dengan masa pertanggungan satu tahun yang dapat diperpanjang sampai dengan 56 tahun.

Dalam aspek pemasaran, BTN Proteksi akan tersedia di seluruh kantor cabang BTN di seluruh Indonesia untuk memudahkan para nasabah. Inisiatif kerja sama IFG Life dan BTN telah sejalan dengan semangat kedua pihak untuk hadir memberikan proteksi kepada lebih banyak nasabah pada setiap tahapan kehidupannya.

Tak hanya itu, kerja sama merupakan realisasi dari pilar bisnis yang diamanatkan oleh IFG sebagai *holding* kepada IFG Life, yakni pengembangan bisnis baru yang berbasis asuransi jiwa dan kesehatan. Proses kerja sama IFG Life dengan BTN juga dilandasi oleh tata kelola yang baik dan manajemen risiko yang kuat dan penuh kehati-hatian. "BTN Proteksi merupakan produk pembuka untuk kerjasama yang telah terjalin ini. IFG Life akan terus menciptakan produk-produk asuransi yang memberikan manfaat perlindungan maksimal untuk para nasabah BTN. Sinergi antar-BUMN akan dapat terus ditingkatkan lagi," pungkas Harjanto.

Sementara itu, Direktur *Funding and Distribution* BTN Jasmin menjelaskan, dengan adanya produk BTN Proteksi diharapkan dapat memenuhi kebutuhan nasabah BTN khususnya akan proteksi Asuransi Kecelakaan. Dia berharap, ke depan sinergi BTN dengan IFG Life dapat terus berkembang dan produktif serta menguntungkan kedua belah pihak. "Adapun dalam implementasi awal produk ini menggunakan tiga *pilot branch* yaitu BTN Kantor Cabang (KC) Gading Square, KC Bintaro, dan KC Surabaya, adapun penunjukan tiga *pilot branch* tersebut disesuaikan pula dengan sasaran segmen nasabah kredit khususnya kepada para calon debitur nonsubsidi," ungkap Jasmin. (pri)