



Jumat, 22 Januari 2021

1. DJP: Tidak Ada Perubahan Pengaturan dan Pemajakan atas Industri Asuransi Jiwa [Theiconomics.com](https://theiconomics.com/) / 20-01-2021

ART OF EXECUTION

DJP: Tidak Ada Perubahan Pengaturan dan Pemajakan atas Industri Asuransi Jiwa

Editor: Petrus Dabu January 20, 2021

3 Shares    



Ilustrasi/MI

Iconomics - Direktorat Jenderal Pajak (DJP) Kementerian Keuangan menyatakan dalam Undang-Undang No.11 tahun 2020 tidak terdapat perubahan pengaturan dan pemajakan atas industri asuransi jiwa di Indonesia. Terkait isu soal pemajakan atas manfaat investasi atau manfaat nilai tunai dari produk asuransi jiwa, ditegaskan bahwa bukan merupakan hal yang baru diatur dalam UUCK.

Sebelumnya, **Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)** keberatan dengan rumusan dalam Pasal 111, angka 2 UUCK yang merevisi ketentuan dalam pasal 4 ayat (3) huruf e Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.

Dalam rumusan baru di **UUCK** disebutkan: *"Yang dikecualikan dari objek pajak adalah: pembayaran dari perusahaan asuransi karena kecelakaan, sakit, atau karena meninggalnya orang yang bertanggung, dan pembayaran asuransi beasiswa".*

Sedangkan formulasi dalam UU PPh adalah: *"Pembayaran dari perusahaan asuransi kepada orang pribadi sehubungan dengan asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan, asuransi jiwa, asuransi dwiguna dan asuransi beasiswa dikecualikan dari objek pajak".*

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mempertanyakan rumusan baru dalam UUCK ini karena menimbulkan interpretasi bahwa manfaat non proteksi dari produk asuransi yang dibayarkan kepada nasabah dikenakan pajak penghasilan.

Hestu Yoga Saksama, Direktur Penyuluhan Pelayanan dan Humas Direktorat Jenderal Pajak, menjelaskan seiring perkembangannya, produk asuransi memungkinkan adanya kombinasi antara unsur manfaat risiko dan unsur manfaat investasi. Kedua hal tersebut (risiko dan investasi), jelasnya, memiliki konsekuensi perpajakan yang berbeda.

Ia mengatakan pembayaran dari perusahaan asuransi kepada orang pribadi berupa penggantian atau santunan yang diterima oleh orang pribadi karena suatu peristiwa tidak pasti yang dipertanggungjawabkan dalam polis asuransi seperti saat tertanggung meninggal dunia, kecelakaan, atau sakit dikecualikan dari objek pajak.

"Sedangkan pembayaran dari perusahaan asuransi kepada orang pribadi sehubungan dengan manfaat asuransi yang berasal dari bagian investasi berupa kelebihan nilai tabungan dari premi yang dibayarkan merupakan penghasilan bagi Wajib Pajak yang menerima dan tidak termasuk dalam pengertian penggantian atau santunan. Penghasilan tersebut digabungkan dengan penghasilan lain yang dikenakan tarif Pasal 17 UU PPh dalam SPT Tahunan PPh. Ketentuan terkait hal ini sudah berlaku sejak lama dan bukanlah hal yang baru berlaku seiring terbitnya UU Cipta Kerja," ujar Hestu kepada Iconomics, Rabu (20/1).

DJP, tambahnya sudah memberikan jawaban dan mengirimkannya kepada Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Sebelumnya, AAJI mengirimkan surat ke sejumlah lembaga termasuk DJP terkait rumusan baru dalam UUCK ini.

Terkait dengan tafsiran bahwa pemajakan atas manfaat investasi ini **sebagai double tax**, Hestu menjelaskan pengenaan PPh pada manfaat non proteksi asuransi jiwa tidak double karena sudah beda siklus penghasilan dan subjek pajak.

"Siklus penghasilan yang pertama adalah perusahaan asuransi selaku subjek pajak memperoleh penghasilan atas investasinya pada saham dan obligasi. Siklus penghasilan kedua adalah orang pribadi selaku subjek pajak menerima kelebihan nilai tabungan dari premi yang berasal dari bagian investasi," ujarnya.

Karena bukan merupakan ketentuan baru, Hestu mengatakan saat ini DJP tidak perlu menerbitkan aturan turunan dari ketentuan dalam UU Ciptaker terkait hal ini. "Karena pada prinsipnya dengan perubahan muatan Pasal 4 ayat (3) huruf e UU PPh dalam UU CiptaKerja tidak terdapat perubahan pengaturan dan pemajakan atas industri asuransi baik untuk asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan, asuransi jiwa, asuransi dwiguna, dan asuransi beasiswa," ujarnya.

 Tags

Pajak asuransi

2. Alasan AAJI Tak Sepakat Dengan Penerapan Pajak Klaim Asuransi
[Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 21-01-2021

CNBC Indonesia > News > Video News



Video Eksklusif

Alasan AAJI Tak Sepakat Dengan Penerapan Pajak Klaim Asuransi

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 21 January 2021 15:11

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berpandangan bahwa aturan pengenaan pajak pada klaim asuransi sulit diterapkan pada produk unitlink atau endowment. Mengingat premi nasabah yang terbagi antara proteksi dan investasi maka perhitungan pajak di akhir masa asuransi akan membingungkan karena akan terjadi penegnaan pajak double, sehingga AAJI kurang sepakat dengan kebijakan ini.

Lalu seperti apa Ditjen Pajak menanggapi keluhan dari pelaku industri asuransi jiwa? Selengkapnya simak dialog Anneke Wijaya dengan Direktur Penyuluhan & Pelayanan Ditjen Pajak, Hestu Yoga Saksama dan Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), Hastanto Sri Margi Widodo serta Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu dalam Power Lunch, CNBCIndonesia (Kamis, 21/01/2021)

3. Soal PPh di Klaim Asuransi, Ini Penjelasan Ditjen Pajak
Cnbcindonesia.com / 21-01-2021



Video Eksklusif

Soal PPh di Klaim Asuransi, Ini Penjelasan Ditjen Pajak

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 21 January 2021 14:14

SHARE |



Jakarta, CNBC Indonesia- Pemerintah menjawab pertanyaan mengenai pengenaan PPh terhadap sejumlah klaim asuransi. Direktur Penyuluhan & Pelayanan Ditjen Pajak, Hestu Yoga Saksama menyebutkan bahwa objek klaim asuransi yang dikenai pajak adalah asuransi yang berakhir masa asuransinya dan dana premi dikembalikan beserta manfaatnya. Sehingga PPh yang ditarik adalah selisih antara premi yang dibayar dan manfaat yang diterima.

Seperti apa pengenaan pajak terhadap klaim asuransi? Selengkapnya simak dialog Anneke Wijaya dengan Direktur Penyuluhan & Pelayanan Ditjen Pajak, Hestu Yoga Saksama dan Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), Hastanto Sri Margi Widodo serta Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu dalam Power Lunch, CNBC Indonesia (Kamis, 21/01/2021)

4. Ditjen Pajak Pastikan Formula PPh Klaim Asuransi Sudah Tepat
[Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 21-01-2021



Video Eksklusif

Ditjen Pajak Pastikan Formula PPh Klaim Asuransi Sudah Tepat

NEWS - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia | 21 January 2021 16:45

SHARE |



Jakarta, CNBC Indonesia- Terkait aturan pajak klaim asuransi, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu meminta pemerintah melalui Ditjen Pajak memberikan aturan turunan sehingga bisa memberikan kepastian dalam pelaksanaannya. Sementara dari Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), Hastanto Sri Margi Widodo mengharapkan perluasan edukasi agar sosialisasi dan pemahaman masyarakat dan industri akan semakin jelas terkait PPh klaim asuransi.

Lalu seperti apa Ditjen Pajak dalam penerapan pajak di klaim asuransi? Selengkapnya simak dialog Anneke Wijaya dengan Direktur Penyuluhan & Pelayanan Ditjen Pajak, Hestu Yoga Saksama dan Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), Hastanto Sri Margi Widodo serta Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu dalam Power Lunch, CNBC Indonesia (Kamis, 21/01/2021)

5. Hampir separuh pendapatan premi asuransi jiwa berasal dari kanal bancassurance
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 21-01-2021

Hampir separuh pendapatan premi asuransi jiwa berasal dari kanal bancassurance

Kamis, 21 Januari 2021 / 17:02 WIB



ILUSTRASI. Petugas kebersihan membersihkan logo-logo perusahaan asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta, Selasa (27/10). KONTAN/Carolus Agus Waluyo/27/10/2020.

Reporter: **Maizal Walfajri** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Industri asuransi jiwa masih mengandalkan kanal distribusi *bancassurance* dalam menjalankan bisnis. Sebab kanal ini mampu menjadi penyumbang terbesar bagi pendapatan premi asuransi jiwa.

"Hingga September 2020, kanal distribusi *bancassurance* menyumbang 46,95%, agen 36,10%, telemarketing 1,88%, dan lainnya sebesar 15,06%," ujar Wakil Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Maryoso Sumaryono, belum lama ini.

Bahkan pendapatan premi dari *bancassurance* masih tumbuh 4,8%. Padahal kanal distribusi lainnya turun mulai dari keagenan yang turun 15,7%, telemarketing turun 17,3%, dan lini lainnya juga ikut merosot 19,1%.

Hal ini tidak terlepas dari pembatasan sosial di tengah pandemi. Untungnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah memberikan relaksasi penjualan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) secara digital.

Unitlink sebagai salah satu produk PAYDI menyumbang 63,9% terhadap pendapatan asuransi jiwa. Namun premi *unitlink* telah turun 4,8% yoy pada kuartal III 2020.

Oleh sebab itu, kata Maryoso, industri asuransi jiwa harus terus melakukan inovasi digital. Apalagi pandemi telah mempercepat perubahan perilaku masyarakat menjadi serba digital. Namun, ia menekankan setiap penyelenggara harus mematuhi ketentuan yang ada.

Asal tahu saja, AAJI mencatat, pendapatan premi 58 perusahaan dari 60 perusahaan asuransi jiwa mencapai Rp 133,99 triliun hingga September 2020. Nilai tersebut turun 7,9% yoy dari September 2019 yang sebesar Rp 145,41 triliun.

6. Bank Hana Gandeng Allianz Indonesia Optimalkan Bisnis Bancassurance [Medcom.id](https://medcom.id) / 21-01-2021



Ilustrasi: FOTO: MI/ATET DWI PRAMADIA

Bank Hana Gandeng Allianz Indonesia Optimalkan Bisnis *Bancassurance*

Ekonomi  Allianz Indonesia

Angga Bratadharma - 21 Januari 2021 14:19



Jakarta: PT Bank KEB Hana Indonesia (Bank Hana) berharap PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) bisa membantu pencapaian target dalam lingkup bisnis *bancassurance* yang ditetapkan sebesar Rp25 miliar di sepanjang 2021 ini. Target itu salah satunya diimplementasikan melalui kerja sama di antara keduanya melalui tiga produk berbasis *bancassurance*.

Kerja sama yang terjalin tersebut diharapkan bisa memenuhi kebutuhan nasabah terutama dari sisi produk asuransi. Adapun kerja sama ini dengan meluncurkan tiga produk yakni Allianz Life Secure PASTI, Allianz Assetlink Maxima, dan Allianz Wealththink Prestige Life yang diharapkan diterima masyarakat meski pandemi covid-19 masih berlangsung.

"Target premi (dari bisnis *bancassurance*) kita harapkan bisa mengumpulkan Rp25 miliar untuk 2021 ini. Kita harapkan Allianz dapat membantu target sekitar 20-30 persen dari total target di 2021," kata Wealth Management Business Division Head Hana Bank Gempur Eskandaru Widansyah, dalam konferensi pers virtual, Kamis, 21 Januari 2021. Gempur menambahkan penetrasi *bancassurance* di Hana Bank masih sekitar 20 persen. Artinya, potensi bisnis masih terbuka lebar untuk dioptimalkan dan kerja sama yang terjalin diharapkan bisa memenuhi hal tersebut. "Untuk penetrasi *bancassurance* di Hana Bank itu masih 20 persen. Jadi kami masih punya potensi besar untuk bisnis ini," tuturnya.

Director & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo berharap kerja sama yang terjalin bisa diterima dengan baik oleh nasabah Bank Hana. Bianto tidak menampik jika kerja sama membuahkan hasil positif maka keberlanjutan bisnis bisa diperluas seperti menghadirkan produk baru di masa mendatang.

Terkait tiga produk yang diluncurkan untuk nasabah Bank Hana, Bianto tidak membeberkan secara rinci mengenai angka yang ditargetkan untuk jumlah nasabah dan seberapa besar premi yang diincar. Namun, ia menekankan, targetnya adalah bagaimana bisa memaksimalkan sebanyak mungkin nasabah terlindungi produk asuransi.

"Target kami adalah menawarkan solusi ini kepada sebanyak mungkin nasabah dari Bank Hana. Tentu saja dalam perjalanannya bisa menambah produk sehingga kita bisa mengcover sebagian besar atau bahkan seluruh nasabah Bank Hana, itu yang menjadi harapan kami," jelasnya.

Bianto menambahkan Allianz Indonesia memiliki beberapa jalur distribusi dalam memasarkan produk asuransi. Sedangkan jalur distribusi *bancassurance* memiliki porsi kurang lebih setengah dari bisnis Allianz Indonesia. Tercatat sampai dengan kuartal III-2020, *bancassurance* tumbuh 28 persen.

"Kira-kira *bancassurance* itu kurang lebih setengah dari bisnis kami datangnya dari *bancassurance*. Berdasarkan laporan AAJI sampai dengan kuartal ketiga kemarin, (jalur distribusi *bancassurance*) kita tumbuh sekitar 28 persen sedangkan industri itu turun sekitar empat persen sekian. Kami harap trennya (pertumbuhan *bancassurance*) bisa terus berlanjut," ucapnya.

Lebih lanjut, Bianto meyakini asuransi merupakan suatu produk yang mampu membantu nasabah melindungi diri untuk keberlanjutan masa depan, apalagi di tengah pandemi seperti sekarang yang penuh ketidakpastian maka mengamankan masa depan sangat dibutuhkan.

"Kebutuhan asuransi akan semakin meningkat, meski penetrasi asuransi di Indonesia masih relatif rendah yaitu baru kurang dua persen terhadap PDB menurut laporan OJK pada 2019. Berangkat dari hal tersebut serta adanya kesamaan misi antara Bank Hana maka kami terpanggil untuk membantu masyarakat Indonesia," ucapnya.

Hal itu juga, lanjutnya, yang membuat Allianz Indonesia berupaya mengasuransikan lebih masyarakat Indonesia dalam hal mencapai keamanan finansial. "Dengan gabungan kekuatan (Allianz Indonesia dan Bank Hana) maka energi yang dihasilkan akan sangat besar dalam mencapai tujuan mengasuransikan lebih banyak masyarakat Indonesia," pungkasnya.

7. Strategi Allianz Memperkuat Kanal Bancassurance [Mix.co.id](#) / 21-01-2021

marcomm - News Trend

Strategi Allianz Memperkuat Kanal Bancassurance

by Dwi Wulandari - January 21, 2021



Bancassurance masih tercatat sebagai kanal yang paling potensial di industri asuransi. Merujuk catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), kanal bancassurance mampu menyumbang 42,7% dari total premi industri asuransi, yakni mencapai Rp 84,08 triliun pada tahun 2019. Jumlah tersebut meningkat 5,4% dari realisasi 2018 yang berada di angka Rp 79,77 triliun.

Tingginya kontribusi bancassurance juga dialami PT Asuransi Allianz Life Indonesia. Diungkapkan Bianto Surodjo, Director & Chief of Partnership Distribution Allianz Life Indonesia, "Hampir separuh bisnis Allianz dikontribusi oleh kanal bancassurance. Artinya, kontribusi kanal bancassurance terhadap gross writing premium (GWP) Allianz Life Indonesia mencapai 50%."

Lebih jauh Bianto memaparkan, pada kuartal ketiga (Q3) 2020, GWP Allianz masih bisa bertumbuh 28%. Padahal, industri turun 4%. "Pertumbuhan yang bagus di tahun lalu, kami harapkan dapat diulang di tahun 2021 ini," harapnya.

Demi mengulang sukses seperti tahun lalu, Allianz memperkuat strategi kolaborasinya dengan menggandeng PT Bank KEB Hana Indonesia (Bank Hana), pada awal tahun ini. Tepat hari ini (21/1), Allianz resmi mengumumkan kerja sama strategisnya dengan Bank Hana untuk menyediakan solusi perlindungan asuransi melalui jalur distribusi bancassurance.

Mengawali kemitraan strategis ini, Bank Hana mulai mendistribusikan produk asuransi jiwa Allianz Life Indonesia sejak 13 Januari 2021. Nasabah Bank Hana juga sudah dapat mengakses perlindungan asuransi jiwa dari Allianz Life Indonesia di 53 kantor cabang Bank Hana yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia.

Diterangkan Bianto, melalui kemitraan ini, Allianz dan Bank Hana memperkenalkan tiga produk, yakni asuransi jiwa unit link premi reguler Allianz Wealthlink Prestige Life, asuransi jiwa unit link premi tunggal Allianz Assetlink Maxima, dan asuransi jiwa tradisional Allianz Life Secure Pasti.

Allianz Wealthlink Prestige Life adalah produk asuransi jiwa unit link yang dapat menjawab kebutuhan untuk mengatur pengembangan portfolio kekayaan melalui potensi nilai investasi jangka panjang. Di saat yang sama, nasabah juga mendapatkan perlindungan diri dan aset dari risiko-risiko dalam kehidupan, termasuk juga mempersiapkan legacy atau warisan.

Sementara itu, Allianz Assetlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link yang dirancang untuk kenyamanan nasabah dengan sistem pembayaran premi tunggal. Adapun Allianz Life Secure Pasti merupakan produk asuransi jiwa tradisional yang memberikan manfaat perlindungan terhadap berbagai risiko finansial yang mungkin dialami ketika tertanggung meninggal dunia, termasuk perlindungan penyakit kritis.

Melalui kerja sama ini, dituturkan Bianto, Allianz juga akan menyediakan beragam layanan berbasis digital. "Layanan berbasis digital ini untuk memudahkan nasabah Bank Hana dalam memiliki proteksi asuransi dari Allianz, baik dari proses awal saat pengajuan polis asuransi hingga proses klaim," ucapnya.

Dia mencontohkan, saat ini, Allianz telah menyiapkan digital sales tools yang khusus dirancang untuk para financial advisor agar dapat membantu nasabah memahami dan memilih proteksi asuransi secara interaktif. Dengan demikian, nasabah bisa memilih jenis perlindungan secara mudah dan sesuai dengan kebutuhan masing-masing. "Setelah polis aktif, nasabah juga dapat mengakses informasi dan mengelola polis secara mandiri melalui portal nasabah online Allianz," tutupnya.

Tags:

#allianz life indonesia #Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia #Bank Hana

8. Nasabah Kresna Life Depresi, Minta Tolong OJK Setop PKPU
[Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 21-01-2021

Nasabah Kresna Life Depresi, Minta Tolong OJK Setop PKPU

MARKET - Syahrizal Sidik, CNBC Indonesia | 21 January 2021 09:30

SHARE |  

1. Nasabah Kresna Life Depresi, Minta Tolong OJK Setop PKPU

< 1 dari 3 Halaman >



Foto: Puluhan Pemegang Polis Asuransi Kresna Geruduk Kantor OJK (CNBC Indonesia/Andrian Kristianto)

Jakarta, CNBC Indonesia - Para nasabah PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) dikabarkan mulai stres, depresi, dan jatuh sakit di tengah proses panjang perjuangan mengembalikan dana mereka yang hingga kini prosesnya malah berujung ke Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU).

Padahal sebelumnya sudah ada kesepakatan dengan manajemen Kresna Life pada 7 September 2020 yang diajukan Kresna Life sebelum PKPU dan sudah disetujui oleh sebagian besar nasabah pemegang 8.054 polis untuk pembayaran cicilan.

Sebab itu para nasabah Kresna Life, dalam surat yang diterima CNBC Indonesia, meminta agar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menghentikan PKPU yang sedang berlangsung, karena para nasabah menilai PKPU tersebut tampak direayasa untuk kepentingan Kresna Life.

Selain itu, mereka juga mengutip pernyataan Presiden Joko Widodo (Jokowi) yang meminta kepada OJK agar apapun transaksi keuangan yang menjurus ke *fraud* harus ditindak tegas.

"Pengawasan OJK juga tidak boleh mandul, tidak boleh masuk angin, harus mengeluarkan taringnya, dan menjaga kredibilitas dan integritas," kata Jokowi dalam Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan Tahun 2021 secara virtual, Jumat (15/1/2021), yang dikutip para nasabah.

Bahkan, di tengah kasus ini, sejumlah nasabah juga 'ambruk', terserang stres berkepanjangan, depresi, dan sakit.

"OJK dalam siaran persnya kan bilang mau ambil tindakan hukum untuk kepentingan nasabah secara luas, tapi sampai sekarang belum ada tindakan, sedangkan Kresna Life kasih proposal perdamaian/pembayaran yang membuat nasabah terpuruk. Jadi nasabah benar-benar sangat berharap dan menantikan tindakan OJK," kata Nurlaila, salah satu nasabah, di Jakarta, Kamis (21/1/2021).

"Point kami sebenarnya satu yaitu OJK hentikan itu PKPU karena hanya OJK yang berwenang gitu. Nasabah korban Kresna Life mulai berjatuh. Saking stres dan depresi," ceritanya dengan memberikan beberapa foto nasabah Kresna yang sedang terbaring sakit.

9. Rilis PRUWarisan, Kini Ahli Waris Bisa Dapat Manfaat Asuransi Jiwa [Dream.co.id](https://dream.co.id) / 21-01-2021

Rilis PRUWarisan, Kini Ahli Waris Bisa Dapat Manfaat Asuransi Jiwa

Kamis, 21 Januari 2021 06:12



Prudential Membantu Masyarakat Indonesia Untuk Merencanakan Keuangan Jangka Panjang. (Foto: Shutterstock)

Produk asuransi jiwa ini dikeluarkan Prudential Indonesia

Dream – Perencanaan keuangan masyarakat Indonesia untuk kebutuhan jangka panjang sebagian besar belum kurang tertata dengan baik. Kebanyakan mereka baru berpikir soal asuransi ketika sudah menginjak usia 41 tahun.

Riset Gobear Financial Healthy Index menemukan masyarakat berusia 35 tahun mengaku belum merencanakan keuangan. Mereka baru memulainya ketika sudah menginjak usia 41 tahun.

Melihat fakta ini, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) membantu masyarakat untuk merencanakan keuangan jangka panjang. Apalagi, saat situasi sulit seperti pandemi COVID-19, perusahaan asuransi ini berharap masyarakat mempersiapkan yang terbaik untuk masa depan.

“ Saya berpikir untuk mempromosikan, membantu, serta membuat warisan menjadi satu hal penting bagi semua orang,” kata Presiden Direktur Prudential Indonesia, Jens Reisch, dalam konferensi virtual, Rabu 20 Januari 2021.

Prudential bahkan membuat terobosan dengan merilis produk asuransi yang bisa diwariskan kepada anggota keluarga lewat PRUWarisan. Reisch mengatakan masyarakat biasanya berpikir warisan berupa aset seperti rumah, tanah, dan emas. Dengan produk barunya, masyarakat bisa memberikan warisan berupa asuransi jiwa.

“ Sayangnya banyak yang berasumsi bahwa warisan baru perlu dipersiapkan saat kita sudah cukup mapan ataupun berusia lanjut,” kata dia.

Apa Saja Keuntungannya?

Pada warisan berupa asuransi jiwa, perencanaan keuangan menjadi lebih mudah karena punya nilai yang pasti. Ada prosedur yang jelas. Ahli waris bisa memproses klaim manfaat asuransi ke perusahaan. Warisannya pun bisa cair langsung setelah syaratnya terpenuhi.

“ 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,” kata perencana keuangan, Dani Rachmat.

Sekadar informasi, produk asuransi itu menawarkan beragam keunggulan, misalnya periode pembayaran premi yang fleksibel, yaitu 5, 10, dan 15 tahun, jaminan manfaat asuransi baik untuk meninggal dunia ataupun akhir kontrak ketika berusia 99 tahun berupa uang pertanggungan sesuai dengan syarat dan ketentuan polis, serta berpotensi mendapatkan PRUWarisan Booster, tambahan manfaat yang akan mengoptimalkan nilai warisan .

(Laporan: Yuni Puspita Dewi)

10. Melalui Asuransi Jiwa PruWarisan, Prudential Indonesia Ajak Masyarakat Miliki Harta Warisan Berharga yang Optimal [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 21-01-2021

January 21, 2021

SHARE
f
t
OR PRINT
P

Melalui Asuransi Jiwa PruWarisan, Prudential Indonesia Ajak Masyarakat Miliki Harta Warisan Berharga yang Optimal



Jakarta, 20 Januari 2021 – Mengawali 2021, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) kembali meluncurkan solusi perlindungan yang inovatif yaitu Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan). Asuransi tradisional inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki harta warisan yang optimal demi kesejahteraan masa depan orang tersayang.

Publisher
PT Prudential Life Assurance

Jens Reisch, President Director Prudential Indonesia, menjelaskan, "Pandemi mengajarkan kita untuk memiliki persiapan terbaik demi masa depan. Oleh karenanya, sebagai perusahaan yang selalu mendengarkan, memahami dan mewujudkan kebutuhan nasabah, kami senantiasa berupaya untuk menyenangkan para nasabah atau 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."

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 mengungkapkan bahwa 8 dari 10 responden mengakui lebih hati-hati dalam mengelola keuangan dan setengahnya merasa kondisi keuangan mereka cukup terancam.

"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."

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 PRUWarisan, 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. 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."

Lebih lengkap, PRUWarisan menawarkan keunggulan sebagai berikut:

- Periode pembayaran premi yang fleksibel yaitu 5, 10 atau 15 tahun
- Jaminan manfaat asuransi baik untuk meninggal dunia ataupun akhir kontrak ketika berusia 99 tahun berupa uang pertanggungan sesuai dengan syarat dan ketentuan polis
- Berpotensi mendapatkan PRUWarisan Booster, tambahan manfaat yang akan mengoptimalkan nilai warisan yang diterima oleh penerima manfaat
- Usia masuk mulai dari usia setahun sampai dengan 70 tahun (ulang tahun berikutnya)

Sosok multitalenta yang dikenal sebagai dokter anak dan seorang ibu, dr. Mesty Ariotedjo, Sp.A, turut berbagi pandangannya terkait urgensi perencanaan warisan. "Saya adalah tipe orang yang well planned, termasuk dalam merencanakan masa depan, apalagi kondisi pandemi kian meresahkan."

Bagaimana kalau tiba-tiba saya harus 'pergi' duluan? Apa yang sudah saya persiapkan untuk anak-anak? Inilah yang melatarbelakangi saya mengalokasikan sejumlah dana dan aset untuk simpanan, termasuk harta waris. Menurut saya, PRUWarisan mempermudah kita yang masih bingung mengelola keuangan untuk diwariskan, baik bagi yang single atau sudah berkeluarga. Jangan tunda lagi, mari susun prioritas dan miliki harta waris sebagai salah satu resolusi di 2021, agar kita dapat memastikan bahwa kesejahteraan mereka yang kita sayangi selalu terlindungi," ajaknya.

Masyarakat bisa memiliki PRUWarisan mulai hari ini dengan menghubungi tenaga pemasar Prudential Indonesia di kota masing-masing. Untuk informasi lebih detail mengenai PRUWarisan silakan kunjungi www.prudential.co.id.

Tentang Prudential Indonesia

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) didirikan pada 1995 dan merupakan bagian dari Prudential plc, London – Inggris. Di Asia, Prudential Indonesia menginduk pada kantor regional Prudential Corporation Asia (PCA), yang berkedudukan di Hong Kong. Dengan menggabungkan pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia.

Sejak meluncurkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (unit link) pertamanya pada 1998, Prudential Indonesia merupakan pemimpin pasar untuk produk tersebut di Indonesia. Prudential Indonesia telah mendirikan Unit Usaha Syariah sejak 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya.

Sampai dengan 31 Desember 2019, Prudential Indonesia memiliki kantor pusat di Jakarta dan kantor pemasaran di Medan, Surabaya, Bandung, Denpasar, Batam dan Semarang. Sekitar 2 juta nasabah dilayani oleh lebih dari 260.000 tenaga pemasar berlisensi di 383 Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh nusantara termasuk Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Yogyakarta, Batam, dan Bali.

Prudential Indonesia terdaftar di dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

11. Aset Bumiputera turun, begini penjelasan Badan Perwakilan Anggota
Kontan.co.id / 21-01-2021

Aset Bumiputera turun, begini penjelasan Badan Perwakilan Anggota

Kamis, 21 Januari 2021 / 16:25 WIB



ILUSTRASI. Pelugas melayani nasabah Asuransi Jiwa Bumiputra Jakarta./pho KONTAN/Carolus Agus Waluyo.

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kinerja Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 semakin tertekan. Hal ini seiring dengan permasalahan finansial yang tak kunjung usai.

Berdasarkan Putusan Mahkamah Konstitusi (MK) Nomor 32/PUU-XVIII/2020, manajemen Bumiputera menyatakan aset perusahaan sebesar Rp 10,1 triliun hingga Juni 2020. Padahal perusahaan bersama ini sempat mengalami kenaikan aset dari Rp 10,9 triliun pada tahun 2013 menjadi Rp 14,2 triliun pada 2014, lalu menjadi Rp 15 triliun di tahun 2015.

Penurunan nilai aset mulai terjadi pada 2016 yakni menjadi sebesar Rp 13,4 triliun, lalu turun lagi menjadi Rp 11,9 triliun pada 2017. Berlanjut menjadi Rp 10,5 triliun pada 2018 dan Rp 10,2 triliun pada 2019.

Badan Perwakilan Anggota (BPA) Nurhasanah menyatakan penurunan itu terjadi ketika AJB Bumiputera diambil oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai pengelola statuter.

"Namun programnya gagal total sehingga tahun 2017 kita mulai gagal bayar. Sebelumnya, dari 1912 hingga 2016 kita belum pernah gagal bayar," ujar Nurhasanah kepada Kontan.co.id, Kamis (21/1).

Ia memastikan aset-aset bangunan milik AJB Bumiputera belum ada yang dijual. Lantaran OJK melarang manajemen untuk menjual aset-aset tersebut.

"BPA berharap Bumiputera bisa diperbaiki dengan Rencana Penyehatan Keuangan Perusahaan (RPKP). Tapi kendalanya hingga sekarang OJK tidak menyetujui RPKP Perusahaan," jelasnya.

Merujuk Salinan putusan MK jumlah aset AJB Bumiputera 1912 tidak termasuk aset lain berupa cadangan premi yang ditangguhkan AJB Bumiputera 1912 sebesar Rp12,34 triliun.

Tak hanya itu, pemegang polis atau nasabah juga ikut 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 pada 2018 turun menjadi 3,99 orang yang terdiri dari 2,52 peserta asuransi perorangan dan 1,47 juta dari asuransi kumpulan.

Sedangkan pada 2019, total nasabah tinggal 3,18 juta yang terdiri dari 2,2 juta nasabah perorangan dan 983.775 anggota asuransi kumpulan. Penurunan ini terus berlanjut hingga Juni 2020 dengan total anggota sebanyak 2,85 juta yang terdiri dari 2 juta nasabah perorangan dan 847.246 peserta asuransi kumpulan.

3 Produk Allianz Life untuk Nasabah Bank Hana



Tere Santia

21 Jan 2021, 18:45 WIB



Ilustrasi Asuransi (iStockphoto)

Liputan6.com, Jakarta - PT Asuransi Allianz Life Indonesia ([Allianz Life Indonesia](#)) dan PT Bank KEB Hana Indonesia ([Bank Hana](#)) mengumumkan kerja sama strategis untuk menyediakan solusi perlindungan asuransi melalui jalur distribusi *bancassurance*. Allianz Life Indonesia akan menjadi penyedia produk dan layanan asuransi jiwa bagi nasabah Bank Hana.

Director & Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen mengatakan, sebagai wujud komitmen yang melandasi kerja sama strategis ini, [Allianz Life Indonesia](#) dan Bank Hana memperkenalkan tiga produk.

"Yaitu asuransi jiwa *unitlink* premi reguler Allianz Wealthlink Prestige Life dan asuransi jiwa unit link premi tunggal Allianz Assetlink Maxima serta asuransi jiwa tradisional Allianz Life Secure Pasti," kata Karin dalam konferensi pers peresmian Kerjasama Allianz dengan Bank Hana, Kamis (21/1/2021).

Adapun Karin menjelaskan masing-masing produk asuransi jiwa yang tersedia untuk nasabah Bank Hana, yang dapat dipilih sesuai kebutuhan.

1. Allianz Wealthlink Prestige Life

Produk ini adalah produk asuransi jiwa unit link yang dapat menjawab kebutuhan untuk mengatur pengembangan portofolio kekayaan melalui potensi nilai investasi jangka panjang, di saat bersamaan nasabah juga mendapatkan perlindungan diri dan aset dari risiko-risiko dalam kehidupan, termasuk juga mempersiapkan legacy atau warisan.

"Produk ini memiliki keunggulan potensi penurunan biaya asuransi jangka panjang untuk nilai investasi maksimal," ujarnya.

2. Allianz Assetlink Maxima

Allianz Assetlink Maxima adalah produk asuransi jiwa unit link yang dirancang untuk kenyamanan nasabah dengan sistem pembayaran premi tunggal. Produk ini memberikan peluang potensi investasi optimal dengan berbagai pilihan dana investasi.

13. Prudential Indonesia Asuransi Jiwa Terbaik Hadirkan PRUWarisan [Masmedia.xyz](#) / 21-01-2021

Prudential Indonesia Asuransi Jiwa Terbaik Hadirkan PRUWarisan

Penulis Masmedia - Januari 20, 2021



President Director Prudential Indonesia, Jens Reisch

Prudential Indonesia Asuransi Jiwa Terbaik

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) Asuransi Jiwa Terbaik kembali mengeluarkan Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan) buat penuhi keperluan rencana harta warisan untuk warga.

President Director Prudential Indonesia, Jens Reisch dalam diskusi dengan wartawan secara virtual, Rabu (20/1) menjelaskan, wabah mengajari kita untuk mempunyai penyiapan terhebat untuk hari esok olehnya itu sangat penting mempunyai asuransi jiwa terbaik. Salah satunya PRUWarisan.

"PRUWarisan, pengembangan terkini yang memungkinkan beberapa nasabah mempunyai harta waris bernilai. Yang bisa memberi peluang untuk beberapa orang tercinta kita untuk meneruskan hidup, merealisasikan mimpi dan memperoleh manfaat yang terhebat dalam hidupnya," tutur Jens dalam pertemuannya secara virtual.

Manfaat Asuransi PRUWarisan

Menurut Jens, Asuransi tradisional inovatif ini datang selaku jawaban atas keperluan warga Indonesia untuk mempunyai harta peninggalan maksimal untuk kesejahteraan hari esok dan inilah salah satu tolak ukur produk asuransi jiwa terbaik ini hadir saat ini.

Apalagi saat ini di era pandemi, yang mana survey membeberkan jika 8 dari 10 responden mengaku lebih berhati-hati dalam mengurus keuangan dan sangat terasa keadaan keuangan mereka cukup terancam. Olehnya itu, dengan adanya produk dari asuransi jiwa terbaik di dunia ini hadir memberikan solusi.

Praktisi Perencana Keuangan, Dani Rachmat menjelaskan jika rencana keuangan warga Indonesia saat ini sebenarnya masih tidak cukup teratur secara baik. Bahkan juga mereka yang berumur 35 tahun bahkan masih ada yang belum memiliki asuransi.

"Sikap ini harus selekasnya dirubah mengingat rencana keuangan periode panjang, terhitung dana peninggalan, bisa menjadi bekal untuk orang tercinta dan tolong meminimalisir rasa cemas," singkap Dani.

Sayang, lanjut ia, banyak yang beranggapan jika peninggalan baru perlu disiapkan waktu kita sudah mapan atau berumur lanjut. Padahal sebenarnya tidak begitu, asuransi jiwa adalah salah satunya instrumen keuangan yang bisa kita punyai dari saat ini.

"Sebagai unggulan untuk jadikan peninggalan tidak cuman asset seperti tanah, bangunan atau yang lain, sebab faedahnya jelas terdaftar," tutur Dani.

Warga Perlu Kesadaran Miliki Asuransi

Managing Director for Konsumen Solution dan Delight Prudential Indonesia, Himawan Purnama menyebutkan PRUWarisan menjadi warisan bernilai yang efisien dengan beberapa faedah seperti keluwesan periode pembayaran premi dan uang pertanggungan yang maksimal selama saat perlindungan sampai 99 tahun.

"Asuransi jiwa menjadi instrumen peninggalan yang bisa diandalkan sebab pewaris bisa memanfaatkan polis selaku acuan untuk proses, persyaratan ketetapan dan pembagian faedah waris yang pasti," terangnya.

PRUWarisan tawarkan keunggulan dengan masa pembayaran premi yang fleksibel. Yakni 5, 10 atau 15 tahun. Prudential Indonesia hadir untuk memberikan perlindungan yang terbaik untuk semua nasabah. (*)

14. Asuransi Jiwa PRUWarisan, Cara Prudential Indonesia Ajak Masyarakat Miliki Harta Warisan Berharga yang Optimal [Moeslimchoice.com](https://moeslimchoice.com) / 21-01-2021

Asuransi Jiwa PRUWarisan, Cara Prudential Indonesia Ajak Masyarakat Miliki Harta Warisan Berharga yang Optimal

EKONOMI KAMIS, 21 JANUARI 2021 | 06:59 WIB | Zulfa Fahmi



MOESLIM Mengawali 2021, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) kembali meluncurkan solusi perlindungan yang inovatif yaitu Asuransi Jiwa PRUWarisan (PRUWarisan). Asuransi tradisional inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki harta warisan yang optimal demi kesejahteraan masa depan orang tersayang.

Jens Reisch, President Director Prudential Indonesia, mengungkapkan bahwa PRUWarisan merupakan inovasi terbaru 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.

"Pandemi telah mengajarkan kita untuk memiliki persiapan terbaik demi masa depan. Oleh karenanya, sebagai perusahaan yang selalu mendengarkan, memahami dan mewujudkan kebutuhan nasabah, kami senantiasa berupaya untuk menyenangkan para nasabah atau delighting customers, dengan menghadirkan ragam solusi inovatif di tengah berbagai tantangan yang mereka hadapi," kata Jens Reisch dalam sambutannya saat peluncuran produk asuransi jiwa PRUWarisan dari Prudential Indonesia secara virtual, Rabu (20/1/21).

Meski menyadari pengelolaan harta waris adalah salah satu tujuan keuangan jangka panjang yang penting, lanjutnya, namun 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," ungkap Jens Reisch.

Sementara itu, Pegiat Perencanaan Keuangan, Dani Rachmat menilai 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 bantumeminimalkan 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.

Sedangkan mengenai detail PRUWarisan, Himawan Purnama, Managing Director for Customer Solution & Delight Prudential Indonesia menyampaikan bahwa, 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," terangnya.

Lebih lengkap, PRUWarisan menawarkan keunggulan sebagai berikut:

- Periode pembayaran premi yang fleksibel yaitu 5, 10 atau 15 tahun
- Jaminan manfaat asuransi baik untuk meninggal dunia ataupun akhir kontrak ketika berusia 99 tahun berupa uang pertanggungan sesuai dengan syarat dan ketentuan polis
- Berpotensi mendapatkan PRUWarisan Booster, tambahan manfaat yang akan mengoptimalkan nilai warisan yang diterima oleh penerima manfaat
- Usia masuk mulai dari usia setahun sampai dengan 70 tahun (ulang tahun berikutnya)

Sosok multi talenta yang dikenal sebagai dokter anak dan seorang ibu, dr. Mesty Ariotedjo, Sp.A, turut berbagi pandangannya terkait urgensi perencanaan warisan.

"Saya adalah tipe orang yang well planned, termasuk dalam merencanakan masa depan, apalagi kondisi pandemi kian meresahkan. Bagaimana kalau tiba-tiba sayaharus 'pergi' duluan? Apa yang sudah saya persiapkan untuk anak-anak? Inilah yang melatarbelakangi saya mengalokasikan sejumlah dana dan aset untuk simpanan, termasuk hartawaris," ungkapnya.

"Menurut saya, PRUWarisan mempermudah kita yang masih bingung mengelola keuangan untuk diwariskan, baik bagi yang single atau sudah berkeluarga. Jangan tunda lagi, mari susun prioritas dan miliki harta waris sebagai salah satu resolusi di 2021, agar kita dapat memastikan bahwa kesejahteraan mereka yang kita sayangi selalu terlindungi," ajaknya.

Masyarakat bisa memiliki PRUWarisan mulai hari ini dengan menghubungi tenaga pemasar Prudential Indonesia di kota masing-masing. Untuk informasi lebih detail mengenai PRUWarisan silakan kunjungi www.prudential.co.id. **[fah]**