

Senin, 24 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Berita Foto - PROSPEK INDUSTRI ASURANSI JIWA
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Prospek Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-01-24
Sentimen	Positif

■ PROSPEK INDUSTRI ASURANSI JIWA



Bisnis/Eusebio Chrysnamurti

Karyawan beraktivitas di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta, Sabtu (22/1). AAJI optimistis prospek bisnis industri asuransi jiwa pada 2022 akan lebih baik dibandingkan dengan tahun lalu. Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon

menyatakan kebanyakan para manajemen perusahaan asuransi dan chief economist menatap kondisi bisnis di 2022 lebih optimistis dibandingkan dengan 2021 sehingga para pelaku usaha akan mulai memacu bisnisnya.

Judul	Kondisi Industri Jasa Keuangan di 2021: Kredit Tumbuh dan Pasar Modal 3 Terbaik di Asia
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/4864770/kondisi-industri-jasa-keuangan-di-2021-kredit-tumbuh-dan-pasar-modal-3-terbaik-di-asia
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Kondisi Industri Jasa Keuangan di 2021: Kredit Tumbuh dan Pasar Modal 3 Terbaik di Asia



Kepala OJK Wimboh Santoso menyampaikan paparan dalam pertemuan dengan pimpinan bank umum Indonesia di Istana Negara, Jakarta, Kamis (15/3). (Liputan6.com/Angga Yuliar)

Liputan6.com, Jakarta - Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan, secara umum kinerja sektor **jasa keuangan** sepanjang 2021 mengalami perbaikan. Di tahun lalu kondisi ekonomi nasional masih mencoba pulih dari dampak pandemi Covid-19.

Wimboh mengatakan, di sisi kredit perbankan mampu tumbuh hingga 5,2 persen. Sementara rasio kredit bermasalah atau *non performing loan* (NPL) turun dibandingkan 2020.

BACA JUGA:

OJK Bakal Bentuk Pemingkatan Reksa Dana dan MI, untuk Apa?

"NPL 3 persen, cenderung turun dari tahun sebelumnya yakni 3,06 persen," kata Wimboh dalam Pertemuan Tahunan **Industri Jasa Keuangan** 2022 di Jakarta, Kamis (20/1/2022).

Dari sisi permodalan perbankan cukup kuat dengan CAR mencapai 25,6 persen. Ini didukung dari Dana Pihak Ketiga (DPK) yang menguat 12,21 persen. "Permodalan di perbankan juga cukup kuat," kata dia.

Hanya saja restrukturisasi kredit masih menjadi pekerjaan rumah. Tren di 2021 melandai dengan total restrukturisasi sampai November 2021 Rp 693,6 triliun dengan 4,22 juta debitur UMKM dan non UMKM. Lebih rendah dari tahun 2020 yang nilainya mencapai Rp 830,5 triliun.

Untuk itu dia meminta perbankan agar membentuk pencadangan. Masih dalam kurun waktu yang sama, tercatat pencadangan telah mencapai Rp 103 triliun atau 14,85 persen.

"Ini kan terus kami minta buat pencadangan, agar kalau dinormalissikan nanti tidak terjadi yang disebut black effect," kata **Wimboh Santoso**.

Judul	Polres Jakarta Selatan Pindahkan Nasabah yang Demo Tiga Hari di Prudential Tower
Nama Media	Tempo.co
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://metro.tempo.co/read/1552190/polres-jakarta-selatan-pindahkan-nasabah-yang-demo-tiga-hari-di-prudential-tower
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Polres Jakarta Selatan Pindahkan Nasabah yang Demo Tiga Hari di Prudential Tower

Reporter: Antara

Editor: Ahmad Faiz Ibnu Sani

Kamis, 20 Januari 2022 20:18 WIB

0 KOMENTAR



Gedung Prudential. Foto: Prudential

TEMPO.CO, Jakarta - Polres Jakarta Selatan memindahkan 16 nasabah yang menggelar aksi unjuk rasa selama tiga hari berturut-turut di depan gedung Prudential Tower di Jalan Setiabudi Raya, Jakarta Selatan.



"Dengan melibatkan polisi wanita, mereka (nasabah) dievakuasi dan dibawa ke Polres Jakarta Selatan," tutur Kapolres Jakarta Selatan Komisaris Besar Polisi Budhi Herdi Susanto melalui keterangan tertulisnya di Jakarta, Kamis.

Budhi menjelaskan bahwa 16 nasabah tersebut bertahan dengan menginap di Gedung Prudential untuk menuntut mengembalikan seluruh premi.

"Massa aksi itu menggelar unjuk rasa sejak Senin hingga Rabu," tutur Budhi, Kamis, 20 Januari 2022 dikutip dari Antara.

Budhi mengatakan pihaknya bersama Satuan Polisi Pamong Praja memindahkan 16 nasabah itu secara humanis dan mengedepankan tindakan persuasif.

"Sejak beberapa hari lalu Polri telah melakukan langkah-langkah secara humanis dan telah negosiasi menjelaskan aturan penyampaian pendapat di muka umum, termasuk syarat- syarat pencairan dana dan lain-lain," ungkap Budhi.



Budhi mengimbau pihak Prudential agar menyiapkan data dan persyaratan pencairan dana para nasabah.

Satuan Polisi Pamong Praja Jakarta Selatan juga menertibkan tenda termasuk spanduk yang terpasang di pagar pintu masuk Prudential yang didirikan oleh para nasabah.

Judul	Ada Lagi 'Korban Unit Link', Ngaku Rugi Rp 6 M di Prudential
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220121101724-17-309289/ada-lagi-korban-unit-link-ngaku-rugi-rp-6-m-di-prudential
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia - Market - Berita Market

Ada Lagi 'Korban Unit Link', Ngaku Rugi Rp 6 M di Prudential

MARKET - Berita Market, CNBC Indonesia
21 Januari 2022 11:00



FILE: DOK. SINDO

Jakarta, CNBC Indonesia - Masalah yang dialami oleh nasabah asuransi dan perusahaan asuransi masih saja terus menguar. Bahkan kali ini para nasabah tersebut telah mengawali langkah untuk menuntut perusahaan asuransi yang dipaparkan telah rugi sebesar Rp 5 miliar-Rp 6 miliar.

Mengutip detikcom, Koordinator Korban Asuransi Maria Trihartanti mengatakan bahwa para nasabah ini menuntut agar dana mereka dikembalikan 100%. Kerugian tersebut dialami akibat dari kinerja-mengagen di produk asuransi jiwa berbasis unit link.

Maria menambahkan, para nasabah ini dijanjikan akan mendapatkan pengembalian dana sebesar 100% pada tahun ke-10 pembayarannya. Setelah mendapat informasi tersebut, para nasabah telah dikumpulkan selama 99 tahun.



BACK: Abadi Mardani (OJC) dan Nasabah Unitlink Masih Buntu

Namun, ketika tahun ke-10 nasabah ini ternyata hanya mendapatkan pengembalian dana sebesar 30% dan masih harus membayar premi sesuai jadwal. Karena hal tersebut, akhirnya nasabah memutuskan untuk menaruh gula ini dan meminta ganti rugi kepada perusahaan.

"Untuk kerugian nasabah Prudential sekitar Rp 5 miliar - Rp 6 miliar," kata Maria, dikutip dari detikcom, Jumat (21/1/2022).

Para korban ini telah berupaya untuk terus menuntut haknya kepada perusahaan, baik melalui pelaporan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga menyampaikan melalui parlemen dalam Rapat Dengar Pendataan (RDPP).

Namun nyatanya langkah ini masih belum memberikan kepuasan hingga akhirnya para nasabah ini memilih untuk menggap di depan kantor Asuransi Prudential di kawasan Sudirman, Jakarta Selatan.

Peneliti CNBC Indonesia seperti Kandi (20/1/2022) sore ternyata sudah tidak ada lagi nasabah yang menggap. "Sudah 3 hari akhirnya pulang," ujar salah satu petugas di kantor tersebut.



FILE: Prudential Tower (CNBC Indonesia/Komara Tumenggung)

Terkait Prudential menyatakan sudah melakukan langkah-langkah perbaikan kepada kelompok tersebut agar dapat meninggalkan lokasi kantor Prudential dan melakukan dialog menggunakan jalur resmi.

Namun, mereka menolak dan memilih untuk menetap di area Prudential Tower.

"Kami tetap mengimbau mereka untuk menyampaikan keluhan melalui jalur resmi sesuai dengan peraturan yang berlaku. Sejak awal, Prudential selalu berupaya mengedepankan komunikasi yang baik agar terwujud penyelesaian, namun para nasabah dan mitra nasabah tersebut tetap saja meminum tidak baik dari Prudential," jelas keterangan resmi perusahaan, Selasa (10/1/2022).

Diketahui, di pekan sebelumnya, sebanyak 16 nasabah mendatangi kantor Prudential dan kelompok tersebut melakukan aksi demonstrasi di Prudential Tower, Jakarta, Jumat, 14 Januari 2022.

Hingga saat ini Prudential pun masih terus melakukan komunikasi dengan kelompok nasabah dan atau mantan nasabah tersebut untuk bersedia meninggalkan area kantor perusahaan.

Namun, 16 orang dari kelompok nasabah dan atau mantan nasabah tersebut menolak dan berakhlak untuk bertahan dan menduduki kantor Prudential meskipun telah melakukan dialog sesuai jam kerja operation Customer Care Centre.

Dampak aksi tersebut, menimbulkan ketidaknyamanan karena nasabah dan atau mantan nasabah tersebut telah melakukan aksi demonstrasi tanpa adanya pembatasan terlebih dahulu dan pihak berwajib.

Mereka juga memasang spanduk, dan menyebarkan foto dan video aksi-aksi yang dilakukan baik di dalam maupun di luar kantor Prudential melalui media sosial dan media massa.

Judul	Allianz Life Gelar ASN dan Bancassurance Kick Off 2022
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Allianz Life ASN dan Bancassurance Kick Off 2022
Halaman/URL	https://marketing.co.id/allianz-life-gelar-asn-dan-bancassurance-kick-off-2022/
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Allianz Life Gelar ASN dan Bancassurance Kick Off 2022

By Tony Burhanudin

Posted on 21 January 2022



Marketing.co.id - Berita Financial Services | Untuk terus menjalin komunikasi, memberikan apresiasi, serta berbagi inspirasi dengan para tenaga pemasar, Allianz Life Indonesia menggelar acara *kick off* Allianz Star Network (ASN) untuk masing-masing kanal distribusi keagenan dan *bancassurance* secara virtual.

Allianz Star Network (ASN) merupakan kanal distribusi keagenan Allianz Life Indonesia yang telah hadir selama 11 tahun dan membukukan pertumbuhan kinerja yang baik dari tahun ke tahun. Sampai akhir tahun 2021, tercatat ada lebih dari 30.000 Business Partner/mitra bisnis. Sejak tahun 2018, Allianz Life Indonesia konsisten dengan strategi mengantisipasi dan mengoptimalkan pertumbuhan pasar dengan program rekrutmen *I'm A Life Changer*. Saat ini, lebih dari 60% dari keseluruhan jumlah mitra bisnis merupakan generasi milenial yang siap menghadapi perkembangan bisnis *entrepreneurship*.

"Kami senantiasa menyediakan berbagai inovasi dan solusi, yang dapat mendukung tenaga pemasar dalam membantu masyarakat Indonesia mendapatkan perlindungan asuransi. Digitalisasi akan memberikan kemudahan bagi para tenaga pemasar dalam memperoleh pelatihan dan informasi produk, serta mendukung proses penjualan yang efektif dan aman," kata David Nolan, Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia.

Baca juga: Asuransi Astra Bersama Mitra Garda Oto Bangun Semangat F16HT di Awal Tahun

Mitra bisnis ASN telah berkontribusi meningkatkan kesadaran akan pentingnya perlindungan asuransi di Indonesia dan membantu nasabah memahami perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Allianz Life Indonesia senantiasa mengutamakan kebutuhan nasabah, sehingga nasabah diundang untuk memberikan 5-star rating terhadap pelayanan mitra bisnis agar dapat kualitas pelayanan dapat terus ditingkatkan.



Bianko Surodjo, Business Director Allianz Life Indonesia, Giniardi Djuwandi, Managing Director Shara Allianz Life Indonesia, Tahir Saadudin, Chief Agency Officer Allianz Life Indonesia pada acara Allianz Star Network Virtual Kick Off 2022.

Bancassurance yang Terus Bertumbuh

Meskipun pandemi memberikan berbagai tantangan, Allianz Life Indonesia berhasil untuk terus mengembangkan bisnis *bancassurance* yang tumbuh 67% dalam kurun waktu 3 tahun terakhir. Allianz Life Indonesia juga mencatatkan pertumbuhan *market share* yang positif, dimana pada tahun 2018 Allianz memperoleh 7% *market share*, kemudian di tahun 2021 meningkat menjadi 11%.

Pencapaian yang baik ini juga dapat dilihat dari pertumbuhan mitra perbankan dan pengembangan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan lebih banyak orang Indonesia. Hingga akhir tahun 2021, Allianz Life Indonesia tercatat menjalin kerja sama dengan 10 mitra perbankan. Penambahan partner ini menunjukkan kepercayaan lebih besar pada Allianz sebagai penyedia perlindungan asuransi untuk nasabah mitra perbankan.

Baca juga: Sun Life Indonesia dan CIMB Niaga Perkuat Jalur Bancassurance Melalui Hadirnya

Dua Produk Syariah

Untuk jalur distribusi melalui mitra perbankan, Allianz Life Indonesia juga memaksimalkan ekosistem digital untuk mendukung para tenaga pemasar dalam proses berbisnis, serta memberikan kemudahan kepada nasabah dalam proses pembelian. Ke depannya, seluruh produk yang disediakan Allianz untuk para nasabah mitra perbankan bisa diajukan secara digital menggunakan *e-submission*.

"Jalur distribusi keagenan dan *bancassurance* merupakan dua channel yang sangat penting bagi perkembangan bisnis Allianz Life Indonesia. Bagi kami, sangat penting untuk para tenaga pemasar memahami informasi produk dan layanan dengan menyeluruh. Peran tenaga penjual adalah lini terdepan yang akan memberikan edukasi kepada nasabah mengenai pentingnya perlindungan asuransi dan membantu nasabah memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya," kata Bianko Surodjo, Business Director Allianz Life Indonesia.

Marketing.co.id: Portal Berita Marketing & Bisnis

Judul	Optimis Lanjutkan Pencapaian 2021, Allianz Life Indonesia Gelar ASN Kick Off dan Bancassurance Kick Off 2022
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Allianz Life ASN dan Bancassurance Kick Off 2022
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/101074/optimis-lanjutkan-pencapaian-2021-allianz-life-indonesia-gelar-asn-kick-off-dan-bancassurance-kick-off-2022
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Optimis Lanjutkan Pencapaian 2021, Allianz Life Indonesia Gelar ASN Kick Off dan Bancassurance Kick Off 2022

Olsh: Harjanto | Jumat, 21 Januari 2022 - 10:58 WIB



Allianz Life Indonesia Gelar ASN Kick Off dan Bancassurance Kick Off 2022

Facebook Twitter WhatsApp Email Print

INDUSTRY.co.id - Jakarta - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) menyongsong tahun 2022 dengan penuh optimisme dan semangat untuk memberikan perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia.

Untuk terus menjalin komunikasi, memberikan apresiasi, serta berbagi inspirasi dengan para tenaga pemasar, Allianz Life Indonesia menggelar acara kick off untuk masing-masing kanal distribusi keagenan dan bancassurance secara virtual.

"Prioritas kami adalah memberikan perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Untuk mewujudkan tujuan ini, kami didukung penuh oleh para tenaga pemasar yang memiliki semangat dan misi yang sama dengan Allianz," kata David Nolan, Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia yang dikutip [INDUSTRY.co.id](https://www.industry.co.id), Jumat (21/1/2022).

"Kami senantiasa menyediakan berbagai inovasi dan solusi, yang dapat mendukung tenaga pemasar dalam membantu masyarakat Indonesia mendapatkan perlindungan asuransi. Digitalisasi akan memberikan kemudahan bagi para tenaga pemasar dalam memperoleh pelatihan dan informasi produk, serta mendukung proses penjualan yang efektif dan aman," imbuhnya.

Allianz Star Network (ASN) merupakan kanal distribusi keagenan Allianz Life Indonesia yang telah hadir selama 11 tahun dan membuktikan pertumbuhan kinerja yang baik dari tahun ke tahun. Sampai akhir tahun 2021, tercatat ada lebih dari **22.000** Business Partner/mitra bisnis.

Sejak tahun 2018, Allianz Life Indonesia konsisten dengan strategi mengantisipasi dan mengoptimalkan pertumbuhan pasar dengan program rekruitmen *Fin & Life-Changer*. Saat ini, lebih dari 60% dari keseluruhan jumlah mitra bisnis merupakan generasi milenial yang siap menghadapi perkembangan bisnis *entrepreneurship*.

Mitra bisnis ASN telah berkontribusi meningkatkan kesadaran akan pentingnya perlindungan asuransi di Indonesia dan membantu nasabah memahami perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Allianz Life Indonesia senantiasa mengutamakan kebutuhan nasabah, sehingga nasabah diundang untuk memberikan 5-star rating terhadap pelayanan mitra bisnis agar dapat kualitas pelayanan dapat terus ditingkatkan.

Pencapaian yang baik dari ASN juga didukung oleh digitalisasi yang telah dibangun Allianz untuk kemudahan mitra bisnis dan nasabah, antara lain digital sales tool Allianz Discover yang mendukung para mitra bisnis memberikan informasi produk dan perlindungan yang sesuai kebutuhan nasabah.

Penggunaan Allianz Discover untuk mengajukan polis asuransi secara digital telah mencapai 95%. Begitu pula portal online khusus untuk mitra bisnis untuk memonitor performa bisnis, Agency Connect, yang semakin meningkat penggunaannya. Hal ini akan terus ditingkatkan sebagai upaya memaksimalkan ekosistem digital yang telah disediakan Allianz Life Indonesia, guna mendukung mitra bisnis dan membuat proses pembelian polis oleh nasabah menjadi efektif.

Medikun pandemi memberikan berbagai tantangan, Allianz Life Indonesia berhasil untuk terus mengembangkan bisnis bancassurance yang tumbuh 67% dalam kuartal waktu 3 tahun terakhir. Allianz Life Indonesia juga mencatatkan pertumbuhan market share yang sangat baik, dimana pada tahun 2016 Allianz memperoleh 7% market share, kemudian di tahun 2021 meningkat menjadi 11%.

Pencapaian yang baik ini juga dapat dilihat dari pertumbuhan mitra perbankan dan pengembangan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan lebih banyak orang Indonesia. Hingga akhir tahun 2021, Allianz Life Indonesia tercatat menjalin kerja sama dengan 10 mitra perbankan. Penambahan partner ini menunjukkan kepercayaan lebih besar pada Allianz sebagai penyedia perlindungan asuransi untuk nasabah mitra perbankan.

Untuk jalur distribusi melalui mitra perbankan, Allianz Life Indonesia juga memaksimalkan ekosistem digital untuk mendukung para tenaga pemasar dalam proses bertransaksi, serta memberikan kemudahan kepada nasabah dalam proses pembelian. Ke depannya, seluruh produk yang disediakan Allianz untuk para nasabah mitra perbankan bisa diajukan secara digital menggunakan e-submission.

"Jalur distribusi keagenan dan bancassurance merupakan dua channel yang sangat penting bagi perkembangan bisnis Allianz Life Indonesia. Bagi kami, sangat penting untuk para tenaga pemasar memahami informasi produk dan layanan dengan menyeluruh," kata Blanto Surodjo, Business Director Allianz Life Indonesia.

Menurutnya, peran tenaga penjual adalah lini terdepan yang akan memberikan edukasi kepada nasabah mengenai pentingnya perlindungan asuransi dan membantu nasabah memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya. Sistem pelatihan untuk tenaga pemasar disediakan melalui Allianz Sales Academy yang bersifat berkelanjutan dan efisien melalui media digital.

"Dengan demikian, harapannya seluruh tenaga pemasar kami memiliki pengetahuan produk dan layanan yang baik, sehingga menjadi sumber informasi yang kredibel bagi para nasabah," kata Blanto.

Judul	Usai Prudential, Giliran Kantor AIA Digeruduk Nasabah Unitlink
Nama Media	Medanbisnisdaily.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://medanbisnisdaily.com/news/online/read/2022/01/21/149606/usai_prudential_giliran_kantor_aia_digeruduk_nasabah_unitlink/
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Negatif

NEWS - PEKANBARU

Jumat, 21 Jan 2022 11:37 WIB • Dibaca 310 kali • <https://medanbisnisdaily.com/149606/>

Usai Prudential, Giliran Kantor AIA Digeruduk Nasabah Unitlink



Nasabah unit link di kantor AIA Prudential di Jalan Jenderal Sudirman. (medanbisnisdaily.com)

Medanbisnisdaily.com - Pekanbaru. Beberapa hari lalu, sejumlah nasabah unitlink yang tergabung dalam Komunitas Nasabah Asuransi menggeruduk kantor Prudential di Prudential Tower, Sudirman.



Hari ini, giliran kantor AIA Prudential di Jalan Jenderal Sudirman yang digerus. Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Trihartono mengungkapkan ada sekitar 10 orang yang datang ke kantor AIA ini.

"Kemarin kami datang ke sini untuk bertemu dengan manajemen, tetapi pihak AIA menyatakan bahwa semua keputusan sudah diberikan kepada saya sebagai pemegang kuasa tetapi penawaran yang disampaikan kepada kami saat di OJK. Kami yang sudah tidak," kata dia kepada detikcom, Jumat (20/1/2022).




Maria menjelaskan, karena itu hari ini mereka datang ke kantor AIA untuk menanyakan terkait keputusan tersebut. Namun ketika mereka datang di lobi pihak keamanan gedung sudah siap dan menghalangi mereka masuk.

"Sampai saat ini belum ada pihak manajemen AIA yang turun untuk menemui kami. Kami akan bertahan sampai manajemen menyelesaikan masalah kami," plus dia.



Dia mengungkapkan untuk nasabah di Asuransi AIA ini kerugian diperkirakan mencapai Rp 3 miliar.



Meningkatkan karena ini adalah asuransi sejak Mei tahun 2021 lalu. Saat itu ribuan nasabah asuransi AIA merasa khawatir ketika produk asuransi yang mereka beli.

Pada nasabah itu menyimpulkan agar ketika menawarkan produk tak memberikan penjelasan yang detail dan rinci.

Salah satunya Maria pada 7 tahun lalu ditawarkan produk asuransi kesehatan oleh seorang teknisi. Produk itu disebut menggaransi kesehatan anak sekolanya.

Tapi sejak awal saya tidak pernah dijelaskan apa yang akan terjadi. Di AIA itu saya bayar via transfer Rp 1 juta dan sudah masuk tabung ke 7 anjungan yang sudah masuk Rp 85 juta tapi yang kembali hanya Rp 30,8 juta," kata dia.

Maria mengatakan pihak asuransi AIA memberikan penjelasan hal tersebut terjadi karena alasan ekonomi nasional sedang drop sehingga memengaruhi uang yang ada di polanya.

Selanjutnya yang dipromosikan Maria dan nasabah lainnya adalah pihak agen yang tidak menjelaskan detail sejak awal. Hal tersebut benar-benar membuatnya kecewa.

Hingga berita ini ditayangkan, pihak AIA belum memberikan tanggapan (dit).

[illegible]

Judul	Prudential Indonesia Hadirkan 5 Pilihan Dana Investasi Baru
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Produk Baru Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://kumparan.com/kumparanbisnis/prudential-indonesia-hadirkan-5-pilihan-dana-investasi-baru-1xLi4AmWauM
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Prudential Indonesia Hadirkan 5 Pilihan Dana Investasi Baru



Sebagai perusahaan asuransi terkemuka, PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) kembali berinovasi dengan menambah ragam pilihan dana investasi untuk produk PRULink Capital Account. Dengan tambahan lima pilihan dana investasi baru, kini produk asuransi yang dilindungi dengan investasi (PAYDI) atau unit link ini secara total memiliki total 12 pilihan dana investasi.

Luskin Hanih, Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia menjelaskan, seiring dengan pemilikan asuransi, Prudential memahami bahwa masyarakat makin membutuhkan solusi tepat guna membantu mereka untuk mulai membangun kondisi keuangan serta mempersiapkan masa depan yang lebih aman serta terdindungi.

"Kami memperluas ragam nilai satu produk dengan kami, PRULink Capital Account, dengan pilihan dana investasi baru yang lebih beragam untuk berbagai tujuan keuangan. Kini nasabah bisa memilih dana mereka secara lebih strategis, sesuai profil risikonya, dengan tetap mendapatkan manfaat perlindungan jiwa di saat yang bersamaan," katanya.

Berinvestasi dengan tepat merupakan salah satu kunci jitu untuk berkembang secara finansial dan melindungi masa depan. Sehingga banyak yang berminat untuk memanfaatkan tren pertumbuhan positif di pasar investasi saat ini. Bahkan disebutkan bahwa per September 2021, jumlah investor di tanah air meningkat signifikan sebesar 65,74 persen, mulai dari kelas dana hingga pasar modal.

Chief Investment and Wealth Officer Prudential Indonesia, Novi Endah, mengatakan, peluang berinvestasi kini makin mudah, terbuka, dan beragam pilihannya. Namun jika waktu untuk memonitor fluktuasi pasar hanya sedikit, dan ingin mendapatkan manfaat lebih dari investasi yang dilakukan, seperti manfaat perlindungan jiwa, maka produk unit link dapat menjadi pilihan bijak.

Lebih lanjut Novi menjelaskan, pada kuartal kedua 2021, pendapatan premi dari produk unit link di industri asuransi jiwa meningkat 47 persen secara year-on-year. Tren ini menunjukkan bahwa produk unit link masih menjadi pilihan nasabah untuk perlindungan jangka panjang guna menghadapi berbagai tantangan hidup, termasuk di masa pandemi.

Pilihan Dana Investasi PRULink Capital Account



Memahami kebutuhan masyarakat Indonesia untuk terus berkembang secara finansial, Prudential Indonesia melengkapi produk PRULink Capital Account dengan PRULink Rapih Global Managed Income Fund.

Pilihan terbaru ini merupakan dana investasi campuran global yang membuka akses nasabah untuk berinvestasi di perusahaan-perusahaan inovatif seperti e-commerce, teknologi informasi, Artificial Intelligence, dan fintech. Keleluhan utama dana investasi ini adalah bagaimana mereka memberikan potensi Tambahan Nilai Investasi secara reguler.

Selain itu, beberapa dana investasi yang sebelumnya hanya tersedia di kanal bancassurance kini juga dapat dipilih oleh nasabah, seperti PRULink Rapih Multi Asset Navigator Fund, dana investasi mata uang Inggris dengan jangka menengah dan panjang yang bertujuan mendapatkan potensi hasil investasi optimal melalui instrumen obligasi, saham, dan pasar uang di dalam dan luar negeri.

Tak hanya itu, terdapat pula tiga pilihan dana investasi lain dengan tingkat risiko investasi yang tinggi namun dengan potensi return yang tinggi pula, yang akan membantu dana pada portofolio yang berorientasi sesuai strategi masing-masing dana investasi, mulai dari saham, dan efek beresik lainnya, baik pada emiten yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, maupun perusahaan yang tercatat di bursa efek di luar negeri.

Pilihan dana investasi yang ditawarkan adalah PRULink Rapih Value Discovery Equity Fund, PRULink Global Low Volatility Equity Fund, dan PRULink Rapih Global Emerging Markets Equity Fund. Seluruh dana investasi akan dikelola Eastspring Investments, perusahaan manajer investasi global yang merupakan bagian dari Prudential plc.

Dengan penawaran premi tunggal, PRULink Capital Account menawarkan lima plan dengan opsi pertanggungjanaan yang berbeda sesuai pilihan dan kebutuhan serta kemampuan secara finansial nasabah. Manfaat perlindungan jiwa yang diberikan meliputi manfaat meninggal dunia, meninggal karena kecelakaan, kondisi kritis, dan manfaat investasi diakhir masa asuransi, hingga usia 99 tahun.

"PRULink Capital Account menjadi produk yang relevan karena kami fokus dengan pasar investasi yang lebih tinggi, potensi return lebih menarik sesuai pilihan dana investasi nasabah, dan untuk menunjang rencana keuangan jangka panjang Anda, tidak ada biaya admin untuk investasi," lanjut Novi.

Judul	Jumlah Investor Pasar Modal Meningkat 93%
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Jumlah Investor Pasar Modal Meningkat 93%

Jakarta, (Analisa)

Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan jumlah investor pasar modal mencapai 7,5 juta investor pada 2021 atau tumbuh hingga 93 persen dari tahun sebelumnya dengan 3,9 juta investor.

“Dapat kami sampaikan juga di pasar modal telah pulih, bahkan lebih bagus dari setelah Covid-19. IHSG (Indeks Harga Saham Gabungan) di 14 Januari 2021 mencapai 6.693,40 poin atau jauh dari posisi pada 2 Maret 2019 sebesar 5.361,25 poin,” kata Wimboh dalam Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022 yang dipantau di Jakarta, Kamis (20/1).

Sebanyak 80 persen dari jumlah investor pada 2021 merupakan generasi milenial yang terdiri dari investor berusia kurang dari 30 tahun mencapai 60,02 persen dan investor berusia 31 sampai 40 tahun sebesar 21,46 persen.

“Ini menjadi berkah. Karena investasi pasar modal menjadi investasi menarik terutama bagi milenial,” imbuh Wimboh.

OJK mencatat kapitalisasi pasar saham

pada 2021 mencapai Rp8.252,41 triliun pada 2021 atau naik dari kapitalisasi tahun sebelumnya Rp6.969,94 triliun.

Perhimpunan dana di pasar modal pada 2021 juga meningkat drastis mencapai Rp363,3 triliun atau naik 206 persen dari tahun sebelumnya yang sebesar Rp118,8 triliun.

Pertumbuhan perhimpunan dana pasar modal ini pun menjadi yang terbaik di Asia-Pasifik yang rata pasar modalnya hanya tumbuh sebesar 171 persen.

Wimboh menambahkan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) juga tumbuh cukup kuat dengan permodalan asuransi jiwa sebesar 539,8 persen dan asuransi umum 327,8 persen pada 2021 atau jauh dari threshold 120 persen.

Gearing ratio perusahaan pembiayaan juga turun menjadi 1,9 kali atau jauh lebih dari batas ambang 10 kali

Rasio kredit perusahaan pembiayaan juga terpantau stabil dengan Non-Performing Loan (NPL) berada pada level 3,53 persen setelah sebelumnya sempat mencapai level di atas 5 persen di 2020. (Ant)

Judul	Asuransi JMA Syariah (JMAS) Jadwalkan RUPSLB 14 Februari, Ini Agendanya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Jadwal RUPSLB Asuransi JMAS
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220121/215/1491741/asuransi-jma-syariah-jmas-jadwalkan-rupslb-14-februari-ini-agendanya
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Asuransi JMA Syariah (JMAS) Jadwalkan RUPSLB 14 Februari, Ini Agendanya

PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk. (JMAS) menyelenggarakan RUPSLB pada 14 Februari 2022 dengan agenda penegasan kembali susunan direksi dan dewan pengawas syariah perseroan.

Aze Ralsennyin - Bisnis.com
21 Januari 2022 | 12:34 WIB



Ilustrasi asuransi syariah - Bisnis.com

Bisnis.com, JAKARTA - PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk. (JMAS) akan menyelenggarakan rapat umum pemegang saham luar biasa (RUPSLB) pada 14 Februari 2022.

RUPSLB akan diselenggarakan pada pukul 09.00 di Jakarta. Adapun pemegang saham yang berhak menghadiri atau diwakili dalam rapat, yakni yang namanya tercatat dalam Daftar Pemegang Saham perseroan pada 20 Januari 2022 pukul 16.00 WIB.

Rapat tersebut hanya membahas satu agenda yakni penegasan kembali susunan direksi dan dewan pengawas syariah perseroan.

"Mata acara rapat ini untuk menegaskan kembali susunan direksi dan dewan pengawas syariah (DPS) perseroan, berdasarkan hasil dari surat keputusan penilaian kemampuan dan kelayakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK)," terang manajemen dalam pengumuman, Jumat (21/1/2022).

Dari sisi kinerja, JMAS mencatatkan jumlah aset senilai Rp237,38 miliar per September 2021. Perseroan juga membukukan kontribusi bruto senilai Rp60,68 miliar per September 2021. Capaian kontribusi bruto ini turun 15,8 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

Berdasarkan catatan Bisnis, anak usaha Koperasi Simpan Pinjam Jasa (Kospin Jasa) itu berencana menambah jumlah kantor pemasaran secara in-branch di 140 kantor induk perusahaannya pada tahun lalu. Upaya tersebut merupakan salah satu strategi perseroan untuk meningkatkan kinerja pada paruh kedua 2021.

Judul	Pengamat sebut JKN-KIS efektif dan efisien
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Standardisasi BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2656517/pengamat-sebut-jkn-kis-efektif-dan-efisien
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Pengamat sebut JKN-KIS efektif dan efisien

@-Jurnal, 21 Januari 2022 07:52 WIB



Sumber: Lupa BPJS Kesehatan, (ANTARA/07/22)

Jakarta (ANTARA) – Pengamat Asuransi Kesehatan Sosial, dr. Hasbullah Thabrany mengungkapkan, Program Jaminan Kesehatan Nasional (JKN-KIS) yang diamanatkan kepada BPJS Kesehatan berjalan sangat efektif dan efisien.

"Jadi jika ada yang bertanya apakah Program JKN efektif, dengan pemanfaatan sebanyak 1,5 miliar pemanfaatan dan sesuai dengan Data Statistik JKN yaitu 97% peserta yang memanfaatkan, pulang dengan sehat, artinya efektif. Efisienkah? Dengan jumlah iuran yang rata-rata di bawah Rp50rb perbulan untuk layanan sebanyak itu, tentu sangat efisien. Ini jarang diakui dan jarang diketahui" ujar Hasbullah di acara Diskusi Panel Outlook JKN 2022, Diseminasi Hasil Kajian BPJS Kesehatan 2021 dan Pemaparan Rencana Kajian BPJS Kesehatan 2022, Kamis.

Hasbullah juga menekankan, apabila terdapat hal yang masih harus disempurnakan, Program JKN-KIS sudah berada di arah yang benar. Perbaikan tersebut menjadi PR bersama semua pihak.

"Program JKN-KIS adalah program publik yang dikelola oleh badan hukum publik, sehingga BPJS Kesehatan bisa diawasi bersama. Hal ini yang menyebabkan 8 tahun perjalanan Program JKN-KIS berjalan secara transparan, efektif dan efisien," lanjutnya.

JKN-KIS telah berjalan selama 8 tahun sejak mulai beroperasi pada 01 Januari 2014. Memasuki tahun ke-9, cakupan kepesertaan telah mencapai 226 juta jiwa atau sekitar 84 persen dari total jumlah penduduk di Indonesia.

Program ini juga terbukti telah berkembang menjadi program yang memiliki kontribusi besar dan mampu mengakomodir 1,5 miliar layanan sejak tahun 2014. Tidak hanya dari sisi kesehatan, Program JKN juga telah berkontribusi terhadap kesejahteraan dan perekonomian terutama dalam hal mencegah kemiskinan, meningkatkan lapangan pekerjaan dan peningkatan fasilitas kesehatan di berbagai daerah.

Sementara itu, Direktur Perencanaan, Pengembangan dan Manajemen Risiko BPJS kesehatan, Mahlil Ruby mengatakan, untuk menjaga kesinambungan program ini, pihaknya melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan pelibatan dengan berbagai pemangku kepentingan.

"Salah satunya melalui kegiatan Outlook JKN Tahun 2022 ini, kami mengajak para stakeholder untuk berdiskusi terkait rencana yang akan kami lakukan pada tahun 2022," ujar Mahlil.

Diharapkan, melalui kegiatan ini juga akan mengakomodir masukan, saran perbaikan terkait isu dan tantangan yang akan dihadapi sepanjang tahun 2022. Mahlil mengungkapkan, berbagai perbaikan mulai dari mutu, akses, kualitas maupun perlindungan finansial membutuhkan dukungan dari berbagai pihak.

Dalam kesempatan tersebut, BPJS Kesehatan juga memaparkan berbagai Rencana Kajian BPJS Kesehatan Tahun 2022 dan Hasil Kajian BPJS Kesehatan Tahun 2021 meliputi Tata Kelola Regulasi Belanja Kesehatan Strategi Program JKN, Sumber Pembiayaan Alternatif Program JKN, Dambatan Pemanfaatan Pelayanan Kesehatan Covid-19 dan Potensi Pengalihan Covid-19 Menjadi Manfaat Program JKN, serta Optimalisasi Peran Pemerintah Daerah terhadap Program JKN Berdasarkan Kapasitas Fiskal.

Hadir dalam kegiatan tersebut, Plt. Kepala Pusat Pembiayaan Jaminan Kesehatan Kementerian Kesehatan RI, Yuli Faranti, Ketua Umum PD Ikatan Dokter Indonesia, Daeng M. Faqih, Ketua Umum PERSI, Bambang Wibowo, Ketua Ikatan Apoteker Indonesia, Nurul Falah, sebagai panelis.

Sementara sebagai penanggap hadir Pengamat JKN Chazali H Situmorang, Ketua GP Farmasi, Wakil Ketua IPMS, Sekjen Gakeslab, Ketua YLKI, Ketua Umum APINDQ, Ketua Umum PP JAMSOS, dan BPJS Watch.

Judul	2022, Bos BNI Yakin Kredit Bisa Tumbuh 7,5% dan DPK Naik 12%
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Optimisme Kenaikan Presentase Produk BNI di 2022
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220120134806-19-309029/2022-bos-bni-yakin-kredit-bisa-tumbuh-75-dan-dpk-naik-12
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia > Market > Video Market



Video Eksklusif

2022, Bos BNI Yakin Kredit Bisa Tumbuh 7,5% dan DPK Naik 12%

MARKET - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia

21 January 2022 08:33

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia- Pelaku industri jasa keuangan optimistis target OJK terhadap kinerja sektor jasa keuangan pada 2022 akan tercapai. Dimana dalam Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK) 2022, OJK menargetkan Pertumbuhan kredit tumbuh 7,5% hingga DPK tumbuh 10-11% sedangkan pada IKNB, OJK memproyeksi pembiayaan multifinance naik 12% hingga aset industri asuransi jiwa naik 4,66% dan aset dana pensiun bisa tumbuh 6,47%

Seperti apa industri perbankan melihat target OJK ini? Selengkapnya simak dialog Anneke Wijaya dengan Direktur Utama PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (BBNI), Royke Tumilaar dan CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman dalam Power Lunch, CNBC Indonesia (Kamis, 20/01/2022)

Judul	Asuransi Jiwa Syariah Al-amin, Berbisnis Sambil Beribadah
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	Asuransi Jiwa Syariah Al-amin
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Asuransi Jiwa Syariah Al-amin, Berbisnis Sambil Beribadah

PADANG, HALUAN — Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin merupakan salah satu perusahaan asuransi syariah besar di Indonesia.

Selain mengusung konsep berbisnis sambil beribadah, Asuransi Al-Amin juga memiliki program unggulan yaitu proses klaim yang membutuhkan waktu dua minggu.

Kepala Cabang Padang Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin, Muhammad Andhrov mengatakan prospek ekonomi syariah cukup besar dan potensial untuk dikembangkan. Ter-

masuk di Sumbar yang didukung oleh mayoritas penduduk merupakan umat muslim sehingga sangat mendukung dalam mengembangkan kemajuan ekonomi syariah.

Program ekonomi syariah yang dikembangkan di sektor perbankan dan bisnis merupakan hal yang dinanti-nanti di Sumbar. Harapannya dengan penerapan konsep syariah, kedepan masyarakat Sumbar juga dapat berbisnis sambil beribadah," tutur Andhrov.

Lebih jauh ia menyebutkan, saat ini di Asuransi Jiwa Syariah

Al-Amin, sedang berinovasi dan mengembangkan produk-produk yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat, supaya dapat berasuransi dengan mudah dan murah.

Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin memberikan pelayanan yang berbeda dari asuransi lainnya. Pasalnya, penerapan klaim di asuransi cabang padang yang berdiri sejak 2015 ini hanya membutuhkan waktu 14 hari saja.

"Prinsip asuransi kita adalah tolong menolong, asuransi jiwa syariah al-amin menekankan segi manfaat, sehingga untuk pencairan klaim cepat dan ontime hanya butuh waktu 14 hari saja," ujarnya.

Hal tersebut kata dia, karena dari keseluruhan premi yang diterima, hanya 40 persen yang boleh digunakan untuk operasional, sedangkan yang 60 persen lagi tidak boleh diganggu gugat," tuturnya.

Andhrov menambahkan saat ini asuransi jiwa syariah

Al-Amin lebih berfokus pada kerja sama dengan perbankan, dari pada individu.

Namun tidak menutup kemungkinan jika ada individu yang ingin mengasuransikan dirinya kepada asuransi syariah Al-Amin.

"Kalau untuk besaran mulai yang Rp5.000, kita lebih banyak kerja sama dengan bank. Ada juga program-program untuk individu, untuk sekolah, belajar juga ada," katanya.

Ia menambahkan Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin menekankan konsep syariah, keunggulannya masyarakat Sumbar terkenal dengan falsafah Adat Basandi Syarak, Syarak Basandi Kitabullah (ABS-SBK), sehingga pemahaman untuk agama islam lebih tinggi dan mayoritas akan menaruh penilaian yang cukup baik akan asuransi syariah.

Hingga saat ini, Andhrov menuturkan Asuransi jiwa syariah Al-Amin telah memiliki setidaknya 26 cabang se in-



ASURANSI Jiwa Syariah Al-Amin ikut berperan dalam pengembangan ekonomi syariah di Sumbar. IST

donesia, dan satu diantaranya berada di Sumbar yang beralamat di Jalan Raya Pondok Kopi No.14 Siteba.

Andhrov juga mengajak masyarakat untuk berhijrah dari konvensional ke syariah. Dan jeli

memilih asuransi. "Cara memilih asuransi yg tepat, ada ketentuan untuk menjelaskan apa itu asuransi syariah, apa konsep dasarnya, dan prosesnya klaimnya tidak bertele-tele," ujarnya. (h/yes)

Judul	OJK: Dispute Unit Link Tanggung Jawab Perusahaan Asuransi
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Penyelesaian Masalah Asuransi
Halaman/URL	https://investor.id/finance/279414/ojk-dispute-unit-link-tanggung-jawab-perusahaan-asuransirnnbsp
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral



Judul	Kantornya Digeruduk Nasabah, Ini Penjelasan AIA
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5908789/kantornya-digeruduk-nasabah-ini-penjelasan-aia
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Kantornya Digeruduk Nasabah, Ini Penjelasan AIA

Sylke Febrina Lauzereno - detikFinance

Jumat, 21 Jan 2022 17:28 WIB

0/0 komentar

SHARE



Foto: Ari Saputra

Jakarta - Sejumlah nasabah asuransi AIA yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi mendatangi kantor AIA Financial di AIA Central hari ini.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Marie Trihartati mengungkapkan jika pihak nasabah ingin meminta kejelasan terkait keputusan penyelesaian masalah.

Direktur Hukum, Risiko, dan Kepatuhan PT AIA Financial Rista Qatirri Manurung mengungkapkan AIA selalu menghormati dan menjunjung tinggi kebebasan berpendapat dan aspirasi sehubungan dengan keluhan yang disampaikan kepada Perusahaan.



"Kami mendorong agar setiap keluhan dan kebebasan berpendapat dapat dilakukan dengan baik dan benar, dan tidak dengan tindakan penekanan dan pemaksaan. Setiap keluhan nasabah menjadi perhatian dan ditangani serius oleh Manajemen AIA," kata dia dalam keterangannya, Jumat (21/1/2022).

Rista menyebutkan saat ini kegiatan operasional AIA tetap berjalan seperti biasa. Untuk layanan AIA Customer Care tetap beroperasi untuk melayani nasabah jam operasional yaitu Senin-Jumat pukul 09.00 - 15.00 WIB. Selain itu nasabah juga bisa mengakses My AIA yang ada di www.aia-financial.co.id.

Baca juga:

Usai Prudential, Ciliran Kantor AIA Digeruduk Nasabah Unitlink

Khusus bagi kelompok nasabah yang saat ini dalam proses mediasi, pihak AIA Financial mengimbau untuk menyampaikan keluhan melalui LAPS SJK sesuai dengan aturan yang berlaku. LAPS SJK menyediakan proses arbitrase yang independen untuk mendapatkan keputusan yang terbaik bagi para pihak.

LAPS adalah lembaga penyelesaian sengketa yang khusus menangani sengketa produk jasa keuangan. LAPS merupakan pilihan forum penyelesaian sengketa dalam ketentuan polis. Mediasi di LAPS tidak dikenakan biaya bila total dana sengketa tidak melebihi dan Rp 500 juta.

"Kami memastikan semua pengaduan dan keluhan yang disampaikan melalui jalur resmi akan diterima dan ditindaklanjuti sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku selama didukung dengan informasi dan data pendukung yang lengkap serta telah diverifikasi," jelas dia.

Rista menyebutkan apabila berdasarkan investigasi ditemukan proses yang tidak sesuai dengan standar praktik yang diterapkan, maka sesuai ketentuan peraturan yang berlaku, maka AIA akan melakukan penembalan premi.

"Sebelumnya, AIA bersama OJK juga telah melakukan upaya mediasi sebagai bentuk tidak baik kami kepada nasabah, dengan tetap mengedepankan prinsip tata kelola dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, namun sangat disayangkan opsi penyelesaian belum diterima dengan baik oleh kelompok nasabah," ujarnya.

AIA juga terus berkoordinasi dengan OJK, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan pihak lainnya untuk mencari titik temu dan menyelesaikan masalah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Judul	Prudential Tanggapi soal 16 Nasabah Unjuk Rasa Menginap 3 Hari
Nama Media	Cnnindonesia.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20220121202057-78-749776/prudential-tanggapi-soal-16-nasabah-unjuk-rasa-menginap-3-hari
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Judul	Tips untuk Para Ibu Mempersiapkan Persalinan Buah Hati
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://investor.id/others/279344/tips-untuk-para-ibu-mempersiapkan-persalinan-buah-hati
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral



Keluarga muda sedang mempersiapkan persalinan buah hati. (Foto: iStockphoto)

Tips untuk Para Ibu Mempersiapkan Persalinan Buah Hati

Jakarta, 20 Januari 2022 (KEM 188)
Happy Amanda Amalia (@happy_amanda@investor.id)

dealer
ktm di
jakarta
termurah

dealer motor
KTM terdekat
dealer mugo
KTM paling
murah 750
Adventure 1250
super adventure

JAKARTA, investor.id – Kestabilan finansial merupakan hal yang penting di tengah tantangan dan ketidakpastian pandemi Covid-19, terutama bagi para keluarga muda yang sedang menantikan kehadiran buah hati. Ada begitu banyak hal yang dipersiapkan selain mental dan emosional, yaitu persiapan keuangan – yang menjadi faktor utama – tetapi kerap luput dari perhatian para calon orang tua.

Oleh karena itu dengan webinar bertajuk "Persalinan Nyaman, Keuangan Keluarga Aman" yang diselenggarakan Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli bersama dengan Nova.id, kegiatan ini bertujuan memberikan edukasi literasi keuangan untuk keluarga Indonesia dalam menghadapi berbagai tantangan di setiap langkah kehidupan.

Persiapan dan dukungan finansial yang matang menjadi hal penting sebagai landasan rasa tenang atau peace of mind bagi para calon ibu, karena ini turut memengaruhi kesehatan mental dan fisik selama kehamilan. Sebagai salah satu bagian dari rencana keuangan masa depan yang matang, para calon orang tua dapat mempertimbangkan asuransi jiwa dan kesehatan.

Business Director Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo menyatakan agar keuangan rumah tangga tetap stabil, calon orang tua dapat mulai menabung dan mempersiapkan dana darurat sedini mungkin. Dengan begitu, ketika terjadi suatu hal di luar rencana maka rumah tangga tidak akan mengalami kesulitan keuangan.

"Sekarang sedang untuk berutang itu banyak. Namun, ini tentu tidak akan menyulitkan keuangan selamanya. Para orang tua atau calon orang tua perlu melakukan perencanaan keuangan yang matang dan mengalokasikan dana ke asuransi jiwa maupun asuransi kesehatan bagi keluarga untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan atau di luar rencana," ujar Bianto dalam keterangan tertulis, Kamis (20/1).

Tetapi tidak melulu soal tantangan finansial, karena kurangnya edukasi mengenai kesehatan calon ibu dan bayi turut menjadi sebuah kekhawatiran. Biden Novelita Demanik mengungkapkan, masih banyak pasangan muda yang mengabaikan pemeriksaan kesehatan sebelum kehamilan.

"Di masa kehamilan, masih banyak pasangan yang tidak rutin memeriksakan kondisi janin. Akibatnya, ibu tidak memahami kondisi dan keadaan fisiknya untuk hamil. Kondisi janin yang dikandung pun tidak terkontrol," katanya.

Rendahnya tingkat pengetahuan para calon ibu dan calon ayah seputar kondisi kesehatan dan kehamilan menjadi salah satu penyebab banyaknya calon orang tua yang mudah memercayai informasi yang belum tentu benar dan akurat di media sosial. Dituturkan oleh Novelita, bahwa banyak calon ibu yang menggali informasi berdasarkan testimoni atau pengalaman mengandung ibu lainnya. Padahal, tidak semua ibu memiliki kondisi fisik dan kehamilan yang sama.

"Sebagai contoh, soal pilihan melahirkan. Banyak ibu mendengar tentang sakitnya melahirkan normal sehingga memilih persalinan caesar tanpa konteks. Makudanya, mereka memilih persalinan tersebut tanpa adanya indikasi komplikasi atau rekomendasi dokter," imbuh dia.

Tentunya, proses persiapan kehadiran sang buah hati yang dapat dilakukan calon orang tua tidak harus dilakukan dengan biaya yang mahal. Terdapat banyak pilihan fasilitas kesehatan (fasilitas) yang dapat disesuaikan dengan ketersediaan finansial pasangan. Tidak hanya rumah sakit, pasangan juga dapat berkunjung ke klinik bidan dan puskesmas sehingga calon ibu juga dapat berkonsultasi dengan nyaman untuk memantau kesehatan diri dan janin.

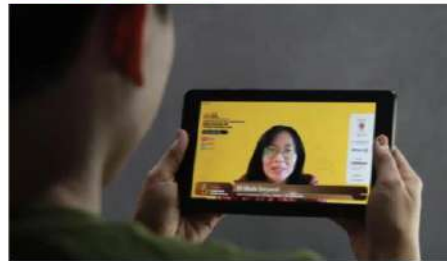
Bianto mengatakan, apabila sumber dana terbatas maka asuransi jiwa dapat diprioritaskan untuk anggota keluarga yang bekerja sebagai pencari nafkah utama terlebih dahulu. Sementara asuransi kesehatan bisa diberikan kepada seluruh anggota keluarga, sehingga keuangan tidak kesulitan ketika berkena musibah yang tidak diinginkan.

Judul	Optimistis dengan Investasi RI di 2022, Allianz Life Indonesia Fokus pada Saham dan Obligasi
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read388394/optimistis-dengan-investasi-ri-di-2022-allianz-life-indonesia-fokus-pada-saham-dan-obligasi
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Ekstra 7 Berita

Optimistis dengan Investasi RI di 2022, Allianz Life Indonesia Fokus pada Saham dan Obligasi

Jum, 21 Januari 2022, 22:15 WIB



Kredit Foto: Suhi Yulianti

WE Online, Jakarta - Chief Investment Officer Allianz Life Indonesia Ni Made Daryanti mengungkapkan perusahaannya akan fokus pada saham dan obligasi terkait dengan investasi di 2022.

"Untuk saham, kita overweight. Kami memiliki pandangan yang positif untuk saham Indonesia di 2022," ujarnya dalam Webinar Investment Outlook 2022: Arah Investasi & Optimisme Pasca Putusan MK Terkait Omnibus Law yang digelar oleh Warta Ekonomi, Jumat (21/1/2022).

Baca Juga: [Investasi Indonesia Disebut Miliki Prospek yang Positif di 2022](#)



Ia menjelaskan pihaknya telah memulai peningkatan eksposur secara progresif pada sektor sikikal seiring dengan ekspektasi pemulihan ekonomi di 2022.

Kemudian, untuk obligasi, dia menjelaskan bahwa perusahaannya menyikapi hal ini dengan netral. "Bukan berarti obligasi itu kita langsung jual karena ada isu inflasi dan kenaikan tingkat bunga, itu tidak. Tapi, obligasi di sini kita netral," ungkapnya.

Hal ini menimbang likuiditas perbankan yang dinilai masih terjaga. Selain itu, pihaknya juga melihat rencana penerbitan obligasi pemerintah masih stabil dan terjaga. Hal ini juga diiringi dengan harapan dukungan pembelian dari pelaku pasar lokal, terutama perbankan dalam negeri.



"Jadi, strategi yang kami terapkan di 2022 itu untuk saham kami overweight dan obligasi kami netral," tuturnya.

Judul	Allianz Life Indonesia: Revisi Omnibus Law Bisa Jadi Risiko Bagi Kinerja investasi RI di 2022
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Dampak Revisi Omnibus Law Terhadap Kinerja Investasi 2022
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1927770/allianz-life-indonesia-revisi-omnibus-law-bisa-jadi-risiko-bagi-kinerja-investasi-ri-di-2022
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

Allianz Life Indonesia: Revisi Omnibus Law Bisa Jadi Risiko Bagi Kinerja investasi RI di 2022

Ekonomi | wartaekonomi | Published at Jumat, 21 Januari 2022 - 22:17

[f](#)
[t](#)
[w](#)
[l](#)
[m](#)



Chief Investment Officer Allianz Life Indonesia Ni Made Daryanti mengungkapkan revisi Omnibus Law berpotensi mengalami dampak negatif terhadap investasi pihak asing ke Indonesia.

"Omnibus Law itu bisa menambah potensi masuknya aliran dana asing. Terkait putusan MK, itu bisa menjadi negatif dari sisi risiko. Karena ada kemungkinan dapat menghambat aliran dana asing," ujarnya dalam *Webinar Investment Outlook 2022: Arah Investasi & Optimisme Pasca Putusan MK Terkait Omnibus Law* yang digelar oleh Warta Ekonomi, Jumat (21/1/2022).

Selain revisi Omnibus Law, terdapat sejumlah faktor lainnya yang berpotensi menjadi risiko bagi kinerja investasi di 2022.

Misalnya, potensi kenaikan kasus Covid-19 yang lebih tinggi akibat hadirnya varian Omicron. Terlebih, saat itu potensi tersebut sudah mulai terlihat dengan bertambahnya 2.000 kasus Covid-19 dengan 1.000 kasus di antaranya merupakan varian Omicron.

Selain itu, ada juga risiko kenaikan suku bunga global yang bisa jadi terjadi lebih cepat dari yang diproyeksikan. Tren inflasi global yang lebih tinggi dari perkiraan juga disebut menjadi salah satu risiko bagi sektor investasi. Kemudian, risiko terakhir adalah terkait dengan risiko geopolitik.

Meski demikian, Allianz Life Indonesia juga melihat sejumlah peluang yang bisa meningkatkan kinerja investasi di Indonesia. Salah satunya adalah naiknya harga komoditas seperti batu bara, minyak kelapa sawit, dan nikel.

Kemudian, naiknya level investasi serta perbaikan sektor manufaktur. Terakhir yaitu kebijakan moneter dan fiskal yang akomodatif.

Judul	Waspada Kejatuhan Finansial, Siapkan Proteksi Diri dengan Asuransi
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/523105290/waspada-kejatuhan-finansial-siapkan-proteksi-diri-dengan-asuransi?page=all
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

[illegible]

Judul	OJK Luncurkan Taksonomi Hijau Indonesia
Nama Media	Manado Post
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

OJK Luncurkan Taksonomi Hijau Indonesia

♦ Optimis Kinerja IJK Membaik

EDITOR: AYURAHMI RAIS (UKW 17402)

MANADO—Presiden Joko Widodo (Jokowi) resmi meluncurkan 'Taksonomi Hijau Indonesia' yang diprakarsai langsung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sebagai bentuk dukungan terhadap Pemerintah yang menjadi Presidensi G20 tahun ini, serta bukti komitmen OJK terhadap pengembangan ekonomi hijau sebagai sebagai sektor ekonomi baru.

Taksonomi Hijau Indonesia yang disusun bersama delapan Kementerian ini berisi daftar klasifikasi aktivitas ekonomi yang mendukung upaya perlindungan lingkungan hidup dan mitigasi serta adaptasi perubahan iklim. Taksonomi Hijau Indonesia telah mengkaji 2.733 klasifikasi sektor dan subsektor ekonomi dengan 919 di antaranya telah dikonfirmasi oleh kementerian terkait dan menjadikan Indonesia salah satu dari sedikit negara di dunia yang telah memiliki standar nasional terkait sektor ekonomi hijau, seperti Tiongkok, Uni Eropa, dan ASEAN.

Taksonomi Hijau Indonesia ini akan menjadi pedoman bagi penyusunan kebijakan (insentif dan disinsentif) dari berbagai Kementerian dan Lembaga termasuk OJK.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dalam sambutannya menyatakan

Sementara, pertumbuhan aset dana pensiun akan mencapai 8,47 persen.

Menurut Wimboh, proyeksi optimis ini didorong kondisi perekonomian dan sektor jasa keuangan yang terus membaik didukung keberhasilan penanganan Covid-19 yang dilakukan Pemerintah. Sistem keuangan Indonesia pun terjaga dengan baik yang terlihat dari indeks stabilitas sistem keuangan yang terkendali di 2021.

Untuk mencapai proyeksi tersebut, OJK menetapkan lima kebijakan prioritas di 2022 yang ditujukan untuk terus memperkuat stabilitas sektor jasa keuangan dan mendorong pemulihan ekonomi nasional serta terus meningkatkan edukasi dan perlindungan konsumen.

Memberikan insentif bersama untuk mendorong pembiayaan kepada sektor komoditas sesuai prioritas Pemerintah yaitu (a) Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai (KBLBB) dari hulu sampai hilir; (b) Stimulus lanjutan untuk mendorong kredit ke sektor properti.

Menyiapakan sektor keuangan menghadapi normalisasi kebijakan di negara maju dan domestik, antara lain dengan mendorong konsolidasi sektor jasa keuangan agar mempunyai ketahanan modal dan likuiditas, percepatan pembentukan cadangan penghapusan kredit agar tidak terjadi cliff effect pada saat dinormalisasi di

2023, penataan industri rekayasa dan penguatan tata kelola industri pengelolaan investasi, serta percepatan dan penyelesaian reformasi IKNB.

Menyusun skema pembiayaan yang berkelanjutan di industri jasa keuangan untuk mendukung pengembangan ekonomi baru, dengan prioritas pengembangan ekonomi hijau, antara lain dengan pendirian bursa karbon dan penerbitan Taksonomi Hijau Indonesia.

OJK bersama Bursa Efek Indonesia, KSEI dan KPEI serta Pemerintah sedang mempercepat kerangka pengaturan bursa karbon Indonesia. Memperluas akses keuangan kepada masyarakat khususnya UMKM untuk mencapai target penyaluran kredit UMKM sebesar 30 persen pada 2024 dengan model kluster dalam satu ekosistem.

Program-program KUR Kluster, kredit/pembiayaan melalui rentenir, digitalisasi BPR, dan Lembaga Keuangan Mikro, Bank Wakaf Mikro serta skema pemasaran melalui program Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia termasuk dalam program ini.

Di Pasar Modal, terus akan dikembangkan pembiayaan UMKM melalui security crowd funding.

Memperkuat kebijakan transformasi digital di sektor

jasa keuangan agar sejalan dengan pengembangan ekosistem ekonomi digital dalam meningkatkan akses masyarakat ke produk dan jasa keuangan dengan harga yang lebih murah, kualitas yang lebih baik, dan akses yang cepat, termasuk literasi dan perlindungan kepentingan konsumen termasuk penegakan hukum.

OJK akan terus menigitasi eses pinjaman online dengan meningkatkan aturan prudensial dengan pemodelan yang lebih tinggi dan penerapan market conduct yang lebih baik. Kinerja Industri Jasa Keuangan.

Hingga Desember 2021, OJK mencatat stabilitas sektor keuangan dalam kondisi terjaga dengan kinerja industri jasa keuangan yang terus membaik ditinjau dari pengakuan dan pengawasan serta kebijakan OJK yang solid serta kondisi perekonomian yang mulai membaik.

Penyaluran kredit sampai Desember 2021, tercatat baik sebesar 5,2 persen (yoy) atau membaik dibanding Desember 2020 yang minus 2,41 persen. Sementara itu, risiko kredit masih terjaga di bawah 5 persen dengan NPL gross 3,00 persen atau membaik dibanding 2020 sebesar 3,06 persen.

Rendahnya NPL ini ditopang kebijakan restrukturisasi kredit yang telah diperpanjang hingga Maret 2022 dengan tetap menekankan prinsip kehati-hatian dalam penerapannya. Hingga November 2021, nilai outstanding restrukturisasi kredit dalam

tren melandai dengan nominal mencapai Rp293,6 triliun yang sebelumnya sempat mencapai Rp830,5 triliun. Jumlah debitur restrukturisasi juga menurun signifikan dari angka tertinggi 6,8 juta debitur. Kini menjadi 4,2 juta debitur. Dari jumlah tersebut, telah dibenahi pencadangan sebesar 14,85 persen atau sekitar Rp103 triliun untuk restrukturisasi covid-19.

Selain itu, kondisi permodalan perbankan sampai Desember 2021 terjaga menguat jauh di atas threshold minimum (12 persen) yaitu sebesar 25,67 persen dengan likuiditas yang ample, didukung juga dengan pertumbuhan Dana Pihak Ketiga sebesar 12,21 persen.

Sementara kondisi Pasar Modal telah pulih kembali seperti pada level sebelum masa pandemi yang ditunjukkan dengan IHSG yang sudah mencapai 6.698 pada tanggal 14 Januari 2022. Angka ini jauh di atas IHSG pada masa pandemi Covid-19 dimulai pada 2 Maret 2020, yakni 5.361,25. Capaian indeks ini merupakan peningkatan tertinggi di Asia.

Sedangkan kapitalisasi pasar telah mencapai Rp6.252 triliun pada 30 Desember 2021, angka ini merupakan yang terbaik kedua ASEAN setelah Thailand. Investor di pasar modal juga melonjak cukup signifikan menjadi 7,5 juta akhir 2021 lalu, yang naik 33 persen dibanding 2020, yang lebih dari 80 persen adalah inves-

tor milenial. Penghimpunan dana di pasar modal pun terus meningkat, mencapai Rp33,3 triliun, atau naik 206 persen dari 2020 silam dan menjadi yang terbaik di kawasan Asia Pasifik.

Stabilitas IKNB terjaga dengan baik, didukung oleh pemodal yang cukup kuat, hal ini ditandai dengan Risk Based Capital (RBC) industri asuransi jiwa (539,8 persen) dan asuransi umum (327,3 persen), jauh di atas ambang batas ketahanan sebesar 120 persen.

Gearing ratio Perusahaan Pembiayaan juga menurun menjadi 1,98 kali, jauh di bawah batas maksimum 10 kali. Risiko kredit di Perusahaan Pembiayaan terpantau stabil dengan NPF di level 3,53 persen, setelah sebelumnya sempat mencapai level di atas 5 persen di 2020.

Hal ini diupayakan kebijakan restrukturisasi pembiayaan yang mencapai Rp218,95 triliun dari 5,2 juta kontrak pembiayaan yang merupakan 60,1 persen dari piutang pembiayaan.

Hingga akhir 2021 akses masyarakat terhadap keuangan digital juga terus meningkat seperti pertumbuhan pinjaman peer-to-peer lending mencapai 29,69 juta pinjaman, jumlah ini meningkat 68,15 persen dibandingkan 2020. Selain itu pertumbuhan pendanaan Crowdfunding telah mencapai 93,733 pemodal sejak diluncurkan pada awal 2021," pungkasnya. (***)

Judul	Usai Digeruduk Nasabah Unit Link, Pagar Gedung AIA Dipasang Kawat Berduri
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5909871/usai-digeruduk-nasabah-unit-link-pagar-gedung-aia-dipasang-kawat-berduri
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Usai Digeruduk Nasabah Unit Link, Pagar Gedung AIA Dipasang Kawat Berduri

Syike Febina Laureano - detikFinance

Setu, 22 Jan 2022 19:00 WIB

0 komentar

SHARE



Foto: Detik, Istimewa

Jakarta - Sejumlah nasabah asuransi AIA kemarin mendatangi gedung AIA Central. Para nasabah ini ingin bertemu dengan pihak manajemen dan menanyakan terkait kejelasan masalah mereka.

Hari ini, pagar gedung AIA Central dipasang pagar berduri. Koordinator Korban Asuransi Maria Trihartati mengungkapkan jika saat ini tinggal tiga penakut korban asuransi AIA yang ada di gedung hingga pukul 19.50 WIB.



Maria mengungkapkan seluruh nasabah diminta keluar dari halaman gedung hingga pukul 00.00 WIB. Namun mereka tidak mendapatkan penjelasan dari pihak AIA.

"Sampai siang ini pun tak ada management AIA yang berdiskusi baik untuk menghubungi atau menemui kami. Bahkan pintu jalan masuk pejalan kaki dan jalan utama dipasang kawat berduri. Sudah kami buktikan bahwa beginilah perusahaan asuransi dalam menanggapi keluhan nasabahnya," ujar dia saat dikonfirmasi detikcom, Sabtu (22/1/2022).

Baca juga:

Bikin Nasabah Nginap di Kantor Prudential-AIA, Apa Itu Unit Link?

Respons AIA

Sebelumnya pihak AIA sudah memberikan tanggapan terkait aksi ini. Direktur Hukum, Risiko, dan Kepatuhan AIA Financial, Ritta Qatrina Mahurung mengungkapkan AIA selalu menghormati dan menjunjung tinggi kebebasan berpendapat dan aspirasi sehubungan dengan keluhan yang disampaikan kepada perusahaan.

"Kami mendorong agar setiap keluhan dan kebebasan berpendapat dapat dilakukan dengan baik dan benar, dan tidak dengan tindakan penekanan dan pemaksaan. Setiap keluhan nasabah menjadi perhatian dan ditangani serius oleh Manajemen AIA," kata dia.

Ritta menyebutkan saat ini kegiatan operasional AIA tetap berjalan seperti biasa. Untuk layanan AIA Customer Care tetap beroperasi untuk melayani nasabah jam operasional yaitu Senin-Jumat pukul 09.00-15.00 WIB. Selain itu nasabah juga bisa mengakses My AIA yang ada di www.aia-financial.co.id.

Baca juga:

OJK Diminta Selesaikan Masalah Prudential vs Nasabah

Khusus bagi kelompok nasabah yang saat ini dalam proses mediasi, pihak AIA Financial mengimbau untuk menyampaikan keluhan melalui LAPS SJK sesuai dengan aturan yang berlaku. LAPS SJK menyediakan proses arbitrase yang independen untuk mendapatkan keputusan yang terbaik bagi para pihak.

LAPS adalah lembaga penyelesaian sengketa yang khusus menangani sengketa produk jasa keuangan. LAPS merupakan pilihan forum penyelesaian sengketa dalam ketentuan polis. Mediasi di LAPS tidak dikenakan biaya bila total dana sengketa tidak melebihi dari Rp 500 juta.

Judul	Komunitas Korban Asuransi Unit Link Berencana Mengadu ke Presiden
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/komunitas-korban-asuransi-unit-link-berencana-mengadu-ke-presiden
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Komunitas Korban Asuransi Unit Link Berencana Mengadu ke Presiden

Sabtu, 22 Januari 2022 / 12:25 WIB



© 2019 KONTAN. Presiden Joko Widodo

Reporter: Noverius Laoli | Editor: Noverius Laoli



KONTAN.CO.ID - JAKARTA Komunitas Korban Asuransi Unit Link Prudential, AXA dan AXA Mandiri berharap bisa menyampaikan persoalannya kepada Presiden Joko Widodo. Hal ini ditegaskan oleh koordinator Komunitas Korban Asuransi Unitlink, Maria Tihartak.

"Saya akan tetap bertahan di Jakarta sampai bisa bertemu presiden, Bapak Jokowi," kata Maria dalam keterangannya, Sabtu (22/1/2022).



Maria yang berstatus sebagai ibu rumah tangga dan pedagang makanan asal Lampung ini mengaku dukungan Jokowi sangat diperlukan. Berdasarkan pengaduan dari ratusan korban dari seluruh Indonesia, Maria mengaku, sebagian besarnya adalah mereka yang secara ekonomi tidak layak diprospek untuk mengikuti asuransi unit link.

Produk asuransi ini, kata dia, terlalu banyak komponen biaya yang dibebankan kepada para pemilikny.

Baca Juga: [Industri Asuransi Jiwa Dinilai Perlu Tingkatkan Pengawasan dan Tata Kelola](#)

"Itulah sebabnya di negara maju seperti di Eropa, produk unitlink ini sudah ditutup. Dengan alasan inilah kami ingin Presiden Jokowi mendengarkannya secara langsung dari kami para korban, bukan dari OJK apalagi perusahaan asuransi," ujarnya.

Sejauh ini, kata Maria, pihaknya sudah berjuang untuk meminta pengembalian dana premi secara utuh atau *full refund*. Sayangnya dari ketiga perusahaan asuransi yang menjual produk unit link ini masih enggan.

Ia juga sangat menyayangkan sikap Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang dinilai belum maksimal membela kepentingan masyarakat yang menjadi korban unit link.

"Masalah ini ingin kami sampaikan juga kepada Bapak Presiden Jokowi. Kami berharap perhatian dan keberpihakan Jokowi selama ini kepada rakyat kecil bisa diwujudkan juga dengan memberikan kesempatan kepada kami untuk bisa bertemu," kata ibu tiga anak ini.

Baca Juga: [Pernyataan Asuransi Disarankan Dihentikan di LAPS SLK](#)

Sepekan kemarin, Komunitas Korban Asuransi Unit Link telah mendatangi kantor OJK Pusat.

Selain itu juga, komunitas yang beranggotakan ratusan korban ini menyampaikan pula aduan kepada Ombudsman RI serta secara langsung diminta oleh Komisi XI DPR RI menghadiri Rapat Dengar Pendapat Umum (RDPU) di gedung DPR RI.

"Kami juga masih sangat berharap kepada DPR untuk dapat memfasilitasi kembali RDPU. Kami tidak ingin masyarakat Indonesia terjelek oleh asuransi unit link. Untuk itulah DPR dan Presiden menjadi harapan terbesar kami untuk melindungi masyarakat dari kejahatan produk ini," kata Maria menegaskan.

Judul	Bikin Nasabah Nginap di Kantor Prudential-AIA, Apa Itu Unit Link?
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5909567/bikin-nasabah-nginap-di-kantor-prudential-aia-apa-itu-unit-link
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Bikin Nasabah Nginap di Kantor Prudential-AIA, Apa Itu Unit Link?

Sylla Febina Lauconero - detikFinance

8 Jan, 22 Jan 2022 11:30 WIB

12 komentar

SHARE

Foto: Nasabah menginap di Kantor Prudential-Sylla Febina Lauconero

Jakarta - Sejumlah nasabah asuransi yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi memperdukan kantor Prudential dan AIA dalam waktu yang hampir berdekatan. Para nasabah ini merupakan pembeli asuransi unit link di perusahaan-perusahaan tersebut. Apa itu asuransi unit link?

Dikutip dari laman resmi sikapwangmu.ig.go.id dicabakan Dalam POJK Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi, dikenal istilah Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) yaitu produk asuransi yang paling sedikit memberikan perlindungan terhadap risiko kematian dan memberikan manfaat yang mengacu pada hasil investasi dari kumpulan dana yang khusus dibentuk untuk produk asuransi baik yang dinyatakan dalam bentuk unit maupun bukan unit.

Asuransi Unit Link merupakan salah satu contoh PAYDI yang dinyatakan dalam bentuk unit. Secara sederhana, Asuransi Unit link adalah kombinasi antara dua produk keuangan, yakni produk asuransi dan produk investasi. Selain untuk keperluan proteksi, sebagian premi yang dibayarkan oleh konsumen akan dialokasikan untuk pengembangan dana atau investasi.

Baca juga:
Nestapa Korban Unitlink di Awal 2022

Asuransi Unit Link ini juga menawarkan manfaat tambahan yang bersifat pilihan artinya bisa diambil atau tidak. "Manfaat berinvestasi, yaitu uang tunai yang dijamin ketika nasabah menabung secara konsisten," tuturnya, dikutip Sabtu (22/1/2022).

Kemudian disebutkan manfaat ini merupakan manfaat yang paling diminati oleh kebanyakan nasabah. Nasabah dapat memilih berinvestasi melalui: Dana Unit link Pasar Uang (Cash Fund Unit link), dimana seluruh porsi investasi ditempatkan di instrumen dasar uang seperti deposito berjangka, Sertifikat Bank Indonesia (SBI), dan surat utang jangka pendek.

Penempatan dana ini memiliki risiko yang rendah namun juga imbal hasil yang terbatas. Asuransi Unit Link jenis ini sangat cocok untuk konsumen pemula yang cenderung tidak berani mengambil risiko (konservatif).

Keperluan **asuransi unit link** berlanjut ke halaman berikutnya

Selengkapnya >

Judul	Dispute Unit Link Tanggung Jawab perusahaan Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Dispute Unit Link Tanggung Jawab Perusahaan Asuransi

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai, penyelesaian dari perselisihan (*dispute*) pada produk *unit link* menjadi tanggung jawab dari perusahaan asuransi jiwa. Dalam hal ini, OJK sebagai regulator mendorong penyelesaian melalui mediasi.

Oleh Prisma Ardianto

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso menyampaikan, perselisihan di sektor jasa keuangan sudah biasa terjadi. Selalu ada permasalahan kecil yang tidak bersifat material, baik dari sisi jumlah maupun kompleksitas. Hal itu juga yang sebenarnya terjadi pada perselisihan antara nasabah *unit link* dengan perusahaan asuransi penerbit polis. "Menurut saya (permasalahan *unit link*) itu ada, tapi kami *manage* dengan baik. Itu tanggung jawab lembaga keuangan itu sendiri. Secara jumlah dan nominal, kecil terhadap lembaga keuangan itu sendiri yang nasabahnya ada *dispute*," kata Wimboh saat konferensi pers usai Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK) Tahun 2022, Kamis (20/1).

Dia menuturkan, peran OJK untuk menyelesaikan permasalahan itu adalah dengan memfasilitasi mediasi antara kedua pihak yang berkepentingan. Jika masalah tidak terselesaikan, Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK) bisa menjadi pilihan. Apabila masih tidak menemui titik temu, pengadilan adalah pilihan terakhir.

Wimboh menekankan permasalahan yang santer tersiar pada *unit link* tersebut tidak mencerminkan kondisi di industri perasuransian, maupun di sektor jasa keuangan secara menyeluruh. "Ibaratnya kita punya sekian ribu pohon, salah satu pohon busuk ya ada, yang lain bagus. Kami juga tidak bisa klaim bahwa semuanya sempurna, tidak, pasti ada satu-dua (bermasalah), makanya kami *manage*," ujar dia.

Anggota Dewan Komisinerangkap Kepala Eksekutif Pengawas



Wimboh Santoso

Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Riswinandi mengatakan, pihaknya sedang melakukan reformasi terhadap IKNB secara menyeluruh, termasuk industri perasuransian. Reformasi yang dilakukan di antaranya fokus untuk merapikan, memperbaiki, dan menyempurnakan pengawasan OJK pada industri tersebut. "Jadi sekarang ini sudah mulai diterapkan *risk based audit*, jadi pengawasan sudah berdasarkan mitigasi risiko. Kemudian, penilaian penggunaan tingkat kesehatan, tata kelola. Antisipasi saluran distribusi atau pemasaran secara digital juga sedang disiapkan," kata dia.

Tingkatkan Literasi

Riswinandi menyatakan, OJK mengakui ada celah yang harus diantisipasi karena bisa menimbulkan perselisihan di masa mendatang. Perusahaan asuransi harus benar-benar membina agen dengan baik, apalagi jika agen menjual produk asuransi secara digital. Perusahaan asuransi perlu meninjau dan memitigasi risiko lebih lanjut, baik dari aspek saluran



Menurut saya (permasalahan *unit link*) itu ada, tapi kami *manage* dengan baik. Itu tanggung jawab lembaga keuangan itu sendiri. Secara jumlah dan nominal, kecil terhadap lembaga keuangan itu sendiri yang nasabahnya ada *dispute*.

Wimboh Santoso

Ketua Dewan Komisiner OJK

dilakukan mitigasi risiko. "Jadi, nasabahnya harus betul-betul memahami apa yang dia beli, ditanyakan (isi produk) mendalam. Tetapi kadang-kadang, yang terjadi memang hubungan antara calon pemegang polis dan agen itu dekat, atau saling bantu, pada akhirnya ini bisa merugikan pemegang polis karena tidak memahami isi produk," ujar dia.

Namun demikian, Riswinandi mengakui ada celah yang harus diantisipasi karena bisa menimbulkan perselisihan di masa mendatang. Perusahaan asuransi harus benar-benar membina agen dengan baik, apalagi jika agen menjual produk asuransi secara digital. Perusahaan asuransi perlu meninjau dan memitigasi risiko lebih lanjut, baik dari aspek saluran

distribusi, proses pemasaran, dan kemampuan infrastruktur TI. "Itu menjadi bagian dalam pengaturan yang sedang disiapkan, bahkan beberapa sudah diluncurkan. Jadi, kuncinya ada di kedua belah pihak, perusahaan asuransi harus jelas mengenai produk, pemasaran, agen, saluran distribusi. Kemudian, nasabahnya jangan karena kenal agen asuransinya, lalu percaya saja tanpa tahu isi produk. Masyarakat mesti hati-hati dan memahami produk dengan baik," jelas Riswinandi.

Adapun perselisihan produk *unit link* yang dimaksud merujuk pada tiga perusahaan asuransi besar yaitu AIA, AXA Mandiri, dan Prudential Indonesia. Permasalahan ini mencuat ke publik setelah dibahas bersama Komisi XI DPR RI. Bahkan, ketika itu beberapa anggota Komisi XI DPR menilai agar produk *unit link* untuk sementara perlu diberlakukan moratorium.

Perselisihan itu sempat mencapai titik terang, ketika pihak perusahaan asuransi berhasil menyampaikan opsi pengembalian dana kepada nasabahnya, tapi hanya 50%. Pada mediasi yang difasilitasi OJK pekan lalu, para nasabahnya yang menginginkan dananya dikembalikan penuh tentu menolak opsi tersebut. Permasalahan tidak selesai, perselisihan makin pelik. Para nasabahnya mengadu ke Ombudsman RI dan DPR. Kemudian berlanjut menyanggah kantor pusat masing-masing perusahaan asuransi untuk menuntut haknya. Hasilnya pun nihil.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo menilai pendekatan nasabahnya secara kolektif malah mempersulit penyelesaian. Sebab, setiap nasabahnya menggenggam polis yang berbeda, dengan perkara yang seharusnya berbeda. Dengan demikian, pendekatan penyelesaian seharusnya dilakukan secara perorangan, tentu dengan mediasi yang difasilitasi oleh OJK.

Judul	Nggak Cuma di Prudential, Nasabah Korban Unit Link Sambangi AIA
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5909385/nggak-cuma-di-prudential-nasabah-korban-unit-link-sambangi-aia
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Nggak Cuma di Prudential, Nasabah Korban Unit Link Sambangi AIA

Syifa Febria Lusitono - detikFinance
Sabtu, 22 Jan 2022 07:58 WIB

017 komentar



Pos: Dik. Korban Korban Asuransi

Jakarta - Belakangan ini banyak nasabah unit link ramai-ramai mendatangi kantor perusahaan asuransi. Sebelum lama ini nasabah Prudential bahkan sampai menduduki teras dan berbaris di halaman Prudential Tower, Sudirman.

Mereka meminta uang premi yang sudah masuk diembalkan. Padahal, mereka mendapatkan pengembalian yang tidak sesuai dengan janji agen lini ketika menawarkan produk asuransi unit link.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi Maria Tihantati mengungkapkan jika dirinya para agen tidak pernah menjelaskan tentang risiko yang mungkin bisa ditemui di masa depan.



Saat itu para agen cuma membicarakan potensi keuntungan. "Jadi cuma yang mana-mana saja mereka sampaikan, nggak dikasih tahu risikonya," kata Maria kepada detikcom pekan ini.

Karena itu Maria bersama kawan-kawannya naikat untuk berbaris di kantor Prudential demi mendapatkan kejelasan dari pihak manajemen.



Race juga
Kesapa Nasabah Asuransi Selalu Merasa 'Tertipu' Unit Link Seperti di Prudential?

Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia Lusitono Hambali mengatakan pihaknya telah meminta para nasabah untuk menyampaikan keluhan melalui jalur resmi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

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

"Sehingga, sampai dengan saat ini kami terus melakukan komunikasi dengan kelompok nasabah dan mantan nasabah tersebut untuk bersedia meninggalkan area kantor perusahaan. Namun 15 orang dari kelompok nasabah dan mantan nasabah tersebut menolak dan bersikeras untuk bertahan dan menduduki kantor Prudential meskipun telah melewati batas waktu jam kerja operasional Customer Care Centre kami," jelas dia.

Setelah Prudential, kini giliran kantor AIA digerus duk nasabah. Klik halaman berikutnya

Selengkapnya >

Judul	Prudential Buka Suara soal Nasabah Nginap di Kantor Minta Duit Balik
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5909464/prudential-buka-suara-soal-nasabah-nginap-di-kantor-minta-duit-balik
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

TarPOPular Sepekan

Prudential Buka Suara soal Nasabah Nginap di Kantor Minta Duit Balik

Syifa Febriana Luscomono - detikFinance

Senin, 22 Jan 2022 11:18 WIB

17 komentar



Foto: Nasabah menginap di kantor Prudential/Syifa Febriana Luscomono

Jakarta - Sejumlah nasabah bermalam kantor Prudential di Prudential Tower. Nasabah yang tergabung dalam Koordinator Komunitas Korban Asuransi menginap di kantor Prudential hingga Selasa lalu saat berita pertama dirilis.

Chief Marketing and Communications Officer Prudential, Lusito Hambali mengungkapkan pihaknya telah melakukan langkah-langkah persuasif kepada nasabah agar dapat meninggalkan lokasi kantor Prudential, namun mereka menolak dan memilih untuk menetap di area Prudential Tower.

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

Baca juga:
Nggak Cuma di Prudential, Nasabah Korban Unit Link Sambangi AIA

Prudential mengaku telah berupaya mengedepankan komunikasi kepada para nasabah. Namun, upaya tersebut tidak diterima para nasabah.

"Bahkan, sampai dengan saat ini kami terus melakukan komunikasi dengan kelompok nasabah dan/atau mantan nasabah tersebut untuk bersedia meninggalkan area kantor perusahaan. Namun, 15 orang dari kelompok nasabah dan/atau mantan nasabah tersebut menolak dan berkeras untuk bertahan dan menduduki kantor Prudential meskipun telah melewati batas waktu jam kerja operasional Customer Care Centre kami," jelas dia.

Dari 15 nasabah dan mantan nasabah yang masih berada di kantor Prudential ada 13 nasabah yang sudah pernah mengajukan keluhan ke Prudential dan 3 nasabah belum pernah mengajukan.

Baca juga:
Nestapa Korban Unitlink di Awal 2022

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

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

Dia menyebut 3 nasabah yang belum mengajukan keluhan diharapkan bisa menyampaikan terlebih dahulu agar bisa dianalisis lebih lanjut. Jika setiap nasabah sudah menyampaikan keluhan yang berlaku pada polis masing-masing.

Informasi asuransi Prudential tercantum di polis. Cek halaman berikutnya

Selengkapnya >

Judul	Mau Beli Unit Link? Simak Hal Ini Dulu Biar Nggak Kaget
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5910018/mau-beli-unit-link-simak-hal-ini-dulu-biar-nggak-kaget
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Mau Beli Unit Link? Simak Hal Ini Dulu Biar Nggak Kaget

Sylka Febrina Lacucono - detikFinance

Sabtu, 22 Jan 2022 19:30 (WIB)

2 komentar

SHARE



Ilustrasi/Foto: shutterstock

Jakarta - Belum lama ini sejumlah nasabah unit link di beberapa perusahaan asuransi menggelar aksi unjuk rasa di depan Prudential Tower dan AIA Central.

Para nasabah mengaku merasa tertipu karena uang yang dijanjikan tidak sesuai dengan apa yang ditawarkan saat proses penawaran oleh agen asuransi. Oleh karena itu sebelum membeli produk asuransi unit link, ada baiknya memperhatikan dan memahami beberapa hal.



Produk ini tidak boleh rokok yang dijual di Indonesia (ORI)

Dikutip dari laman sikepiuangmu.ujk.go.id, Sabtu (22/1/2022), jika ingin membeli produk ini harus memastikan produk asuransi yang dibeli sudah terdaftar dan diawasi OJK.

Baca juga

Mau Beli Unit Link? Nasabah Slap-slap Rogoh Kocek Buat Ini

Disebutkan juga asuransi bukan multi level marketing (MLM) dan nasabah/tertanggung buka agen pemasar.

"Waspadai iming-iming komisi besar. Pertimbangkan konsekuensi atas persetujuan penggunaan data pribadi kepada perusahaan asuransi," tulis situs tersebut dikutip Sabtu, (22/1/2022).

Kemudian, juga wajib dipahami hak dan kewajiban sebagai tertanggung yang tercantum dalam polis asuransi unit link.

Beli sesuai kebutuhan. Cek halaman berikutnya.

Selanjutnya >

Judul	Mau Beli Unit Link? Nasabah Siap-siap Rogoh Kocek Buat Ini
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5909629/mau-beli-unit-link-nasabah-siap-siap-rogo-koe-buat-ini
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Mau Beli Unit Link? Nasabah Siap-siap Rogoh Kocek Buat Ini

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Sabtu, 22 Jan 2022 13:30 WIB

4 komentar

SHARE   



Foto: Muhammad Ridho

Jakarta - Produk asuransi unit link saat ini menjadi bahan perbincangan. Komunitas korban asuransi melakukan aksi untuk meminta pertanggungjawaban dari perusahaan asuransi Prudential, AXA Mandiri dan AIA.

Mereka meminta uang premi kembali 100%, karena merasa tertipu akibat janji yang ditawarkan agen tidak sesuai dengan kenyataan.



Dikutip dari laman resmi sikapiuangmu.gk.go.id, Sabtu (22/1/2022), disebutkan ada beberapa biaya yang ternyata dibebankan kepada pemegang polis.

Baca juga:

[Bikin Nasabah Nginap di Kantor Prudential-AIA, Apa Itu Unit Link?](#)

Daftar biaya:

Ketika membeli asuransi unit link ada biaya asuransi yaitu komponen yang dibebankan kepada konsumen sehubungan dengan pertanggunggunaan yang diberikan oleh perusahaan asuransi.

Selanjutnya biaya perolehan atas polis atau akuisisi yang antara lain meliputi biaya pemeriksaan kesehatan, pengadaaan polis dan pencetakan dokumen, remunerasi/komisi bagi karyawan dan agen.

Kemudian biaya administrasi, etau biaya yang dibebankan sehubungan dengan adanya administrasi polis.

Masih ada biaya apa lagi? Cek halaman berikutnya.

[Selanjutnya >](#)

Judul	Presiden: Pengawasan Lemah Buka Celah Kejahatan Keuangan
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Opini Presiden Terkait Kejahatan Keuangan
Halaman/URL	1
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

Sektor Jasa Keuangan

Presiden: Pengawasan Lemah Buka Celah Kejahatan Keuangan

JAKARTA – Presiden Joko Widodo (Jokowi) menyatakan pengawasan sektor jasa keuangan yang lemah berpotensi memunculkan ragam model penipuan yang sangat merugikan masyarakat, seperti skema ponzi, investasi bodong, penipuan investasi, dan sejenisnya.

"Persoalan-persoalan seperti itu juga menjadi tugas kita bersama, dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai motornya. Di masa sulit, pengawasan tidak boleh kendur karena pengawasan yang lemah akan membuka celah, membuka peluang, bagi munculnya berbagai modus kejahatan keuangan yang ujung-ujungnya akan merugikan masyarakat. Hal seperti ini, tidak boleh terjadi lagi," kata Presiden seperti dilansir dari *Kominfo.go.id*.

Jokowi memandang perlu menerapkan strategi penanganan yang lebih spesifik dan efektif, serta penuh kehati-hatian agar tidak mengganggu upaya-upaya pemulihan yang sedang dilakukan.

Kebijakan dan instrumen pengawasan yang dikeluarkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) harus mampu mencegah meluasnya dampak pandemi Covid-19, khususnya terhadap perekonomian dan sektor ke-



uangan.

Pakar Ekonomi dari Universitas Airlangga, Surabaya, Imron Mawardi, yang diminta pendapatnya, mengatakan pengawasan jasa keuangan yang lemah sudah pasti menimbulkan

kan berbagai bentuk penipuan. Sebab itu, OJK diminta meningkatkan kualitas dan kuantitas pengawasan sekaligus membantu literasi jasa keuangan pada masyarakat agar terhindar dari penipuan.

"Peringatan Presiden benar. Pengawasan OJK yang lemah dan literasi keuangan masyarakat yang rendah mendorong penipuan. Meskipun OJK punya Satgas, tetapi lebih banyak memantau jasa keuangan yang sudah ada (legal), sedangkan yang ilegal terkadang tidak diketahui keberadaannya sehingga sulit diawasi," kata Imron.

Sementara itu, Peneliti Ekonomi Core, Yusuf Rendi Manilet, mengatakan jika bicara konteks pekerjaan rumah yang masih harus diselesaikan oleh OJK maka apa yang disebutkan oleh Pak Jokowi adalah benar. "OJK harus adaptif terhadap beragam produk keuangan yang baru. Dengan adaptif, OJK bisa mengeluarkan kebijakan pengawasan secara cepat dan tepat yang melindungi tidak hanya masyarakat, tetapi industri keuangan itu sendiri," katanya.

Paling Kacau

Secara terpisah, Peneliti Asosiasi Ekonomi Politik Indonesia (AEPI), Salamuddin Daeng,

menyatakan sejak kemunculan OJK, sektor keuangan Indonesia justru memasuki babak paling kacau dalam sistem pengawasannya karena lembaga itu tidak menunjukkan peran dan fungsinya sama sekali mengawasi sektor jasa keuangan.

"Kita lihat betapa terjadi korupsi besar-besaran dalam sektor keuangan yang di bawah pengawasan OJK ini. Korupsi paling menonjol di perusahaan asuransi, seperti Bumi Putera dan Jiwasraya," kata Daeng.

"Dana publik di Jiwasraya amblas oleh investasi 'abal-abal'. Kasus korupsi Jiwasraya ini membuktikan bahwa oligarki Indonesia merampok dana publik ini dan OJK menjadi bagian dari seluruh kehancuran itu. Begitu juga Asabri yang dijarah habis-habisan oleh para bandit dan OJK hanya menonton tanpa menegur saat ada investasi 'abal-abal' oleh manajemen," kata Daeng.

Sektor keuangan Indonesia jika dikupas dalam ruang lingkup yang lebih besar tampak sekali berantakan. OJK tidak dapat mengawasi suku bunga yang ditetapkan oleh perbankan.

Dalam era digitalisasi, OJK tidak membangun suatu sistem regulasi yang inklusif dan transparan. ■ SB/ers/YK/E-9

Judul	Ekonomi Bangkit, Asuransi Jiwa Siap Geber Bisnis di 2002
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220120135654-19-309031/ekonomi-bangkit-asuransi-jiwa-siap-geber-bisnis-di-2002
Tanggal Berita	2022-01-22
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia > Market > Video Market



Video

BISNIS di 2002

MARKET - CNBC Indonesia TV, CNBC Indonesia
22 January 2022 14:01

SHARE |  

Jakarta, CNBC Indonesia- Pelaku industri jasa keuangan optimistis target OJK terhadap kinerja sektor jasa keuangan pada 2022 akan tercapai. CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman optimistis target aset industri asuransi jiwa bisa naik 4,66% akan tercapai bahkan lebih baik

Edy juga menyoroti perpanjangan insentif stimulus covid-19 akan positif menopang pertumbuhan ekonomi sehingga dapat berdampak baik ke kinerja industri asuransi.

Seperti apa optimisme pemulihan industri asuransi?Selengkapnya simak dialog Anneke Wijaya dengan Direktur Utama PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (BBNI), Royke Tumilaar dan CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman dalam Power Lunch,CNBCIndonesia (Kamis, 20/01/2022)

Judul	Heboh Gara-gara Kasus AIA-Prudential, Ini 3 Fakta soal Unit Link
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5910304/heboh-gara-gara-kasus-aia-prudential-ini-3-fakta-soal-unit-link
Tanggal Berita	2022-01-23
Sentimen	Netral

Heboh Gara-gara Kasus AIA-Prudential, Ini 3 Fakta soal Unit Link

Syifa Febrina Laureano - detikFinance

Kelip, 23 Jan 2022 10:33 WIB

0 komentar

SHARE



Foto Shutterstock

Jakarta - Produk asuransi unit link belakangan menjadi ramai diperbincangkan. Hal ini karena sejumlah nasabah mendatangi kantor perusahaan asuransi yaitu Prudential dan AIA untuk meminta uang mereka kembali.

Faktanya para nasabah ini membeli produk unit link dan dijanjikan imbal hasil atau keuntungan yang besar oleh agen saat itu. Tapi ada penjelasan terkait risiko yang kemungkinan akan ditemui di tengah jalan.



Begitu fakta-faktanya:

1. Produk yang Beri Perlindungan dan Hasil Investasi

Dalam POJK Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasarkan Produk Asuransi, dikenal istilah Produk Asuransi Yang Dilibatkan Dengan Investasi (PAYDI) yaitu produk asuransi yang paling sedikit memberikan perlindungan terhadap risiko kematian dan memberikan manfaat yang mengacu pada hasil investasi dari kumpulan dana yang khusus dibentuk untuk produk asuransi baik yang dinyatakan dalam bentuk unit maupun bukan unit.

Asuransi Unit Link merupakan salah satu contoh PAYDI yang dinyatakan dalam bentuk unit. Secara sederhana, Asuransi Unit Link adalah kombinasi antara dua produk keuangan, yakni produk asuransi dan produk investasi.

2. Ada Debit yang Harus Ditanggung Nasabah

Ketika membeli unit link ada beban-beban biaya yang harus ditanggung oleh nasabah. Mulai dari biaya asuransi, biaya perolehan atas polis atau biaya retribusi, biaya administrasi, biaya pengalihan dana, biaya pengalihan dana, biaya penarikan, biaya topup dan biaya penggantian penutupan polis.

3. Jangan Sampai Salah Pilih

Dalam sikapmu oke go jd disebutkan uka agen pemasar:

"Maspadal ming-ming komisi besar. Perimbangan konsekuensi atas perolehan penggunaan data pribadi kepada perusahaan asuransi," tulis situs tersebut dikutip Sabtu, (22/1/2022).

Kemudian, juga wajib dipahami hak dan kewajiban sebagai tertanggung yang tercantum dalam polis asuransi unit link.

"Jangan terger yang imbal besar sebab asuransi unit link bukan tabungan. Asuransi unit link merupakan kombinasi antara asuransi dan investasi yang memiliki risiko fluktuasi. Beli asuransi unit link dari agen pemasar bersertifikasi khusus dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)," tulisnya.

Judul	Astra Life Telah Membayar Klaim Covid-19 Rp 170 Miliar Hingga Akhir 2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/astra-life-telah-membayar-klaim-covid-19-rp-170-miliar-hingga-akhir-2021
Tanggal Berita	2022-01-23
Sentimen	Netral

Astra Life Telah Membayar Klaim Covid-19 Rp 170 Miliar Hingga Akhir 2021

Minggu, 23 Januari 2022 12:32 WIB

89 Agustus 2021



Report: Sekti Mayasari / Editor: Hertina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Perusahaan asuransi jiwa PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) telah menyelesaikan untuk membayarkan klaim terkait Covid-19 pada nasabah yang terdapat.

Widhiwati Tydick, Presiden Direktur Astra Life menyampaikan, ada peningkatan angka klaim terkait Covid-19 terjadi seiring dengan kenaikan kasus Covid-19 di Indonesia. Per Desember 2021 total klaim keseluruhan dan kematian akibat Covid-19 yang telah dibayarkan Astra Life mencapai Rp 170 miliar.

Meningkat infeksi hampir 10 kali lipat dibandingkan dengan Desember 2020, angka ini diikuti kepada Kontan.co.id, Kamis (22/1).

Widhiwati menjelaskan, dari pertengahan awal Covid-19, pada dasarnya Astra Life akan menerima peminatan Covid-19 dengan ketentuan yang ditetapkan Kementerian Kesehatan dengan surat Nomor HK.01.07/14/MENKES/104/2020 dan HK.01.07/14/MENKES/448/2020 yang memuat ketentuan bahwa pemerintah melalui Kementerian Kesehatan akan melakukan pengamatan secara terus-menerus terhadap kasus infeksi pernapasan pasien Covid-19.

Dengan demikian, nasabah bisa mendapatkan proteksi secara aman dan nyaman karena seluruhnya telah dipantau oleh pemerintah dan Astra Life harus mematuhi ketentuan yang telah ditetapkan pemerintah.

Dico Jago: Astra Life dan Proteksi Kesehatan kepada Pasien di Ruang Prakeri Sosial Rian 2021

Sementara itu, dari sisi produk, Astra Life memiliki beberapa produk yang mencakup perlindungan Covid-19, baik itu asuransi jiwa maupun kesehatan. Nasabah dapat mengikuti kepada manfaat produk yang ada di polis asuransi yang dimiliki.

Selain itu, sejak awal pandemi Covid-19, Astra Life dengan kemitraan etis dan terbuka telah menghadirkan berbagai program dan inovasi yang diberikan sebagai wujud adaptasi kami akan kondisi luar biasa akibat Covid-19.

Hal ini mencakup penyediaan jalur pelayanan dan distribusi digital yang menjadi solusi kebutuhan perlindungan di masa pandemi Covid-19 yang dapat diakses tanpa batas waktu, hari, dan lokasi yang tersedia 24 jam. Fasilitas konsultasi medis dan klaim secara online untuk nasabah asuransi kesehatan, serta layanan operasional yang juga membantu proses klaim dan kebutuhan nasabah lainnya.

"Terbuka jika berinteraksi dengan risiko ini 3 atau 4 bulan yang disediakan pemerintah, dapat memastikan dampak secara signifikan agar masyarakat dapat kembali beraktivitas secara tetap, serta angka klaim juga berkurang dapat lebih rendah," tambah Widhiwati.

Di tengah tantangan yang ada terutama akibat pandemi Covid-19, kinerja Astra Life sepanjang tahun 2021 juga menunjukkan pertumbuhan yang sangat positif yang dibantu dengan kemakmuran Dana Wadai Pemenuhan Gaji. Laporan laba, dibandingkan kuartal yang sama di tahun 2020 pada Rp 4 triliun dengan total tertanggung mencapai 3,4 juta per September 2021.

Sedangkan untuk produk di kanal digital, Astra Life lebih mencatatkan pertumbuhan yang signifikan di Kuartal II 2021 dengan nilai pertumbuhan hingga 7 kali lipat dibandingkan masa sebelum pandemi Covid-19.

Dico Jago: Astra Life dan Proteksi Kesehatan kepada Pasien di Ruang Prakeri Sosial Rian 2021

Philly juga melihat pandemi Covid-19 telah mendorong peningkatan kesadaran finansial di kalangan masyarakat. Berbagai dampak Covid-19 yang dialami keluarga maupun kondisi telah mendorong kesadaran masyarakat akan pentingnya peran proteksi berupa asuransi jiwa.

Yang lebih, pengembangan jalur distribusi melalui digitalisasi adalah kunci untuk dapat memastikan proteksi tersebut bagi masyarakat Indonesia secara lebih luas, ujarnya.

Melihat kondisi pandemi Covid-19 yang belum sepenuhnya mereda, Astra Life menilai produk kesehatan masih akan dicari oleh masyarakat, sehingga masih akan terus berlanjut dengan signifikan.

Judul	2021, Allianz Life Kuasai Pangsa Pasar 11%
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Positif Allianz Life
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-01-24
Sentimen	Netral

2021, Allianz Life Kuasai Pangsa Pasar 11%

JAKARTA – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) menguasai 11% pangsa pasar (*market share*) di industri asuransi jiwa pada tahun lalu. Pencapaian itu tidak terlepas dari peran 10 mitra bank pemasar dan 30 ribu agen.

Oleh **Prisma Ardianto**

Country Manager dan Direktur Utama Allianz Life Indonesia David Nolan menyampaikannya, prioritas perusahaan adalah memberikan perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Untuk mewujudkan tujuan itu, pihaknya didukung penuh oleh para tenaga pemasar yang memiliki semangat dan misi yang sama dengan Allianz.

"Kami senantiasa menyediakan berbagai inovasi dan solusi, yang dapat mendukung tenaga pemasar dalam membantu masyarakat Indonesia mendapatkan perlindungan asuransi. Digitalisasi akan memberikan kemudahan bagi para tenaga pemasar dalam memperoleh pelatihan dan informasi produk, serta mendukung proses penjualan yang efektif dan aman," jelas David melalui siaran pers, akhir pekan lalu.

Allianz Life mencatatkan pertumbuhan *market share* yang baik. Pada 2018, perseroan menguasai 7% *market share* dan kemudian pada 2021 meningkat menjadi 11%. Meskipun pandemi memberikan berbagai tantangan, perusahaan pun berhasil terus mengembangkan bisnis *bancassurance* yang tumbuh 67% dalam tiga tahun terakhir.

Pencapaian tersebut juga dapat dilihat dari pertumbuhan mitra perbankan dan pengembangan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan lebih banyak masyarakat Indonesia. Hingga akhir 2021, Allianz Life tercatat menjalin kerja sama dengan 10 mitra



David Nolan

perbankan. Penambahan *partner* itu menunjukkan kepercayaan lebih besar pada perusahaan sebagai penyedia perlindungan asuransi untuk nasabah perbankan.

"Untuk jalur distribusi melalui mitra perbankan, Allianz Life Indonesia juga memaksimalkan ekosistem digital untuk mendukung para tenaga pemasar dalam proses berbisnis, serta memberikan kemudahan kepada nasabah dalam proses pembelian. Ke depan, seluruh produk yang disediakan Allianz untuk para nasabah mitra perbankan bisa diajukan secara digital menggunakan *e-submission*," jelas David.

Pencapaian tersebut juga tidak lepas dari kinerja pertumbuhan yang baik dari kanal distribusi keagenan atau Allianz *Star Network* (ASN) yang telah hadir selama 11 tahun. Sampai akhir 2021, ada lebih dari 30 ribu mitra



Kami senantiasa menyediakan berbagai inovasi dan solusi, yang dapat mendukung tenaga pemasar dalam membantu masyarakat Indonesia mendapatkan perlindungan asuransi.

David Nolan

Country Manager dan Direktur Utama Allianz Life Indonesia

bisnis. "Sejak tahun 2018, Allianz Life Indonesia konsisten dengan strategi mengantisipasi dan mengoptimalkan pertumbuhan pasar dengan program rekrutmen *I'm A Life Changer*. Saat ini, lebih dari 60% dari keseluruhan jumlah mitra bisnis merupakan generasi milenial yang siap menghadapi perkembangan bisnis *entrepreneurship*," jelas David.

Lebih lanjut, pencapaian yang baik dari ASN juga didukung oleh digitalisasi yang telah dibangun Allianz untuk kemudahan mitra bisnis dan nasabah, antara lain *digital sales tool Allianz Discover* yang mendukung para

mitra bisnis memberikan informasi produk dan perlindungan yang sesuai kebutuhan nasabah. Penggunaan *Allianz Discover* untuk mengajukan polis asuransi secara digital mencapai 96%.

"Begitu pula portal *online* khusus untuk mitra bisnis untuk memonitor performa bisnis, *Agency Connect*, yang semakin meningkat penggunaannya. Hal ini akan terus ditingkatkan sebagai upaya memaksimalkan ekosistem digital yang telah disediakan Allianz Life Indonesia, guna mendukung mitra bisnis dan membuat proses pembelian polis oleh nasabah menjadi efektif," ujar David.

Sementara itu, *Business Director* Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo mengungkapkan, jalur distribusi keagenan dan *bancassurance* merupakan dua kanal yang sangat penting bagi perkembangan bisnis perusahaan. Bagi Allianz Life, sangat penting untuk para tenaga pemasar memahami informasi produk dan layanan dengan menyeluruh. "Peran tenaga penjual adalah lini terdepan yang akan memberikan edukasi kepada nasabah mengenai pentingnya perlindungan asuransi, dan membantu nasabah memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya," jelas dia.

Bianto menambahkan, sistem pelatihan untuk tenaga pemasar disediakan melalui *Allianz Sales Academy* yang bersifat berkelanjutan dan efisien melalui media digital. Harapannya, seluruh tenaga pemasar dari perseroan memiliki pengetahuan produk dan layanan yang baik, sehingga menjadi sumber informasi yang kredibel bagi para nasabah.

Judul	Klaim Covid-19 Astra Life
Nama Media	Kontan
Newstrend	Klaim Asuransi Covid-19
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2022-01-24
Sentimen	Netral

Klaim Covid-19 Astra Life

JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) terus berkomitmen untuk membayarkan klaim nasabah yang terpapar Covid-19. Windawati Tjahjadi Presiden Direktur Astra Life menyampaikan, adanya peningkatan angka klaim terkait Covid-19 terjadi seiring dengan kenaikan kasus infeksi Covid-19 di Indonesia.

Ia menyebutkan per Desember 2021 total klaim kesehatan dan kematian akibat Covid-19 yang telah dibayarkan Astra Life mencapai Rp 170 miliar. "Atau mengalami peningkatan sebesar hampir 10 kali lipat dibandingkan dengan Desember 2020," ungkap Windawati, kemarin.

Ia menjelaskan, dari perlindungan atas Covid-19, pada dasarnya Astra Life akan menjamin perawatan Covid-19 mengikuti ketentuan yang dikeluarkan Kementerian Kesehatan yang memuat ketentuan bahwa pemerintah melalui Kementerian Kesehatan akan melakukan penggantian biaya dan pembayaran ke rumah sakit untuk perawatan pasien Covid-19.

Selvi Mayasari

Judul	Migrasi Polis eks-Jiwasraya
Nama Media	Tabloid Kontan
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2022-01-24
Sentimen	Netral

Migrasi Polis eks-Jiwasraya

PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) terus mempercepat proses peralihan (migrasi) polis bekas nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Upaya ini dilakukan IFG Life pasca sang induk usaha, yakni Indonesia Financial Group (IFG), lewat menerima dana tunai Rp 20 triliun dari pemerintah melalui penyertaan modal negara (PMN), November 2021.

Sedanya, dana PMN itu akan digunakan IFG untuk memperkuat permodalan IFG Life. Penyertaan modal ke IFG Life merupakan langkah awal migrasi polis nasabah Asuransi Jiwasraya. Pasalnya, IFG Life butuh dana sekitar Rp 26,7 triliun untuk merestrukturisasi polis Jiwasraya.

Nah, untuk menutupi kekurangannya, IFG telah memperoleh kredit sindikasi Rp 6,7 triliun dari Himpunan Bank Milik Negara (Himbara). Dus, sejak 18 Desember 2021, IFG Life mulai melakukan migrasi polis nasabah Jiwasraya. IFG Life harus merampungkan proses migrasi polis nasabah Jiwasraya hingga dua bulan ke depan. Sebab, OJK mensyaratkan waktu pengalihan polis ini berlangsung selama tiga bulan.

Karena itu, pada tahun ini, IFG Life akan fokus merampung migrasi polis nasabah Jiwasraya. Hingga awal Januari 2022, IFG Life telah mengalihkan sebanyak 156.216 polis nasabah eks-Jiwasraya yang mengikuti restrukturisasi atau telah mencapai 55% dari total nasabah.

Tak hanya migrasi polis doang yang telah dilakukan, IFG Life juga sudah membayarkan manfaat pada pemegang polis produk Mantap plus C. IFG Life telah melakukan pembayaran manfaat untuk tahapan yang jatuh tempo di tahun 2021, sebanyak 8.796 polis Mantap plus C sebesar lebih dari Rp 900 miliar.

Adapun, produk ini merupakan polis nasabah yang memilih restrukturisasi opsi dengan cicilan 5 tahun dan terdapat pembayaran uang muka sebesar 10%. "Setelah migrasi selesai, selanjutnya kami akan memulai melakukan *up selling* dan *cross selling*, khususnya pada nasabah korporasi yang saat ini sedang dalam proses migrasi," kata Fadhian Dwiantara selaku *Pjs Corporate Secretary* IFG Life.

Boleh jadi, setelah migrasi polis nasabah Jiwasraya rampung, IFG Life bukan hanya sekadar menggenjot pemasaran produk. Lebih dari itu, IFG Life bisa terus melakukan aksi korporasi yang besar. Sebut saja, IFG Life akan melantai di bursa efek lewat skema penawaran saham perdana alias *initial public offering* (IPO).

Pasalnya, selaku induk *holding* BUMN asuransi dan penjaminan, IFG sudah memberikan sinyal tersebut. Hexana Tri Sasongko, Wakil Direktur Utama IFG, mengatakan, jika memang memungkinkan, bukan mustahil anggota *holding* IFG bisa melakukan IPO. "Salah satunya bisa IFG Life," kata Hexana kepada Tabloid KONTAN, Rabu (19/1).

Hexana menyebutkan, dengan populasi yang besar, pasar asuransi jiwa di Indonesia masih sangat menjanjikan. Kondisi ini menjadi daya tarik tersendiri bagi para investor, khususnya asing, untuk masuk ke bisnis asuransi jiwa lewat pembelian saham perusahaan asuransi di pasar modal. "Makanya sekarang kami terus melakukan pembenahan di *holding*. Semoga dalam dua sampai tiga tahun ke depan, sudah ada anggota *holding* yang melakukan IPO," tandas Hexana. ♦