

Kamis, 4 Februari 2021

FM-CC-AAJI-06-001

1. **Penjualan Unit-Linked Asuransi Umum Potensial Dongkrak Penetrasi**
[Bisnis.com](https://bisnis.com) / 03-02-2021

Penjualan Unit-Linked Asuransi Umum Potensial Dongkrak Penetrasi

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan penetrasi asuransi terhadap nilai produk domestik bruto pada semester I/2020 sebesar 1,2 persen



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com
03 Februari 2021 | 15:15 WIB



Ilustrasi Unit Linked - Istimedia

Bisnis.com, JAKARTA — Pemasaran produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau PAYDI oleh industri asuransi umum dinilai dapat mendorong peningkatan penetrasi asuransi di Indonesia yang masih rendah.

Hal tersebut disampaikan oleh Presiden Direktur PT AXA Financial Indonesia Niharika Yadav saat menjawab pertanyaan *Bisnis* dalam konferensi pers peluncuran produk AXA Magnificent Link, Rabu (3/2/2021). Dalam kesempatan itu, perseroan meluncurkan produk PAYDI atau *unit-linked* teranyarnya.

Niharika menjelaskan bahwa saat ini penetrasi asuransi di Indonesia masih berada di angka yang kecil dan belum mencatatkan pertumbuhan yang signifikan. Oleh karena itu, masuknya industri asuransi umum dalam kontestasi penjualan *unit-linked* berpotensi meningkatkan penetrasi.

"Indonesia merupakan salah satu yang terendah di Asia Tenggara [dalam hal penetrasi asuransi], sehingga menyedakan asuransi, proteksi akan lebih baik. Jika lebih banyak pemain yang menyediakan layanan *unit-linked* akan lebih baik, termasuk bagi AXA," ujar Niharika.

Pernyataannya itu sejalan dengan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), yakni penetrasi asuransi terhadap nilai produk domestik bruto pada semester I/2020 sebesar 1,2 persen. Jumlah itu tidak mengalami perubahan berarti jika dibandingkan dengan 2019 sebesar 1,2 persen, 2018 sebesar 1,3 persen, 2017 sebesar 1,4 persen, dan 2016 sebesar 1,3 persen.

Kondisinya tak jauh berbeda jika dilihat dari penetrasi terhadap jumlah penduduk. Pada semester I/2020 jumlahnya sebesar 6,1 persen, turun bertahap dari 2017 sebesar 7 persen, 2018 sebesar 6,7 persen, dan 2019 sebesar 6,6 persen.

"Jika lebih banyak masyarakat yang terproteksi, itu lebih baik bagi masyarakat secara keseluruhan," ujar Niharika.

Dia pun menyatakan bahwa AXA Financial tidak mengkhawatirkan terjadinya persaingan atau kompetisi antara perusahaan asuransi jiwa dan umum dalam pemasaran *unit-linked*. Menurutinya, kolaborasi justru diperlukan untuk terus menggenjot penetrasi asuransi.

Selain itu, munculnya lampu hijau penjualan *unit-linked* oleh industri asuransi umum akan membawa manfaat tersendiri bagi korporasi.

Niharika menjabarkan bahwa AXA memiliki investasi di perusahaan umum PT Mandiri Axa General Insurance (MAGI), sehingga kebijakan terkait *unit-linked* dapat menggenjot bisnis grupnya.

"AXA [Asia] memiliki investasi di MAGI, di Indonesia untuk menangkap peluang industri asuransi umum. *Unit-linked* ini bukan menjadi kompetisi, tapi bagaimana mengedukasi masyarakat bahwa perlindungan yang lengkap sangat dibutuhkan saat ini," ujarnya.

2. [Foto] Pemasar Berlisensi Asuransi Jiwa
Kontan / 04-02-2021

Pemasar Berlisensi Asuransi Jiwa



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Financial Advisor melayani nasabah di salah satu konter asuransi jiwa di Jakarta, Rabu (3/2). Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat terjadi peningkatan pada jumlah pemasar berlisensi sebesar 2,1% yoy dari 622,286 orang menjadi 635,326 orang hingga kuartal III 2020. Peningkatan tenaga pemasar berlisensi atau diuji oleh AAJI merupakan salah satu upaya industri asuransi jiwa mendorong kewirausahaan.

| PENYELESAIAN AJB BUMIPUTERA 1912 |

UJIAN LEGALITAS BPA BARU

Yayat Supriyatna, Ketua Perkumpulan Pemegang Polis Bumiputera memimpin aksi unjuk rasa di Wisma Bumiputera, Jakarta pada Selasa (2/2). Di depan perwakilan manajemen Asuransi Jiwa Bumiputera, dia membacakan sikapnya.

Wibi P. Pratama
wibi.pangestu@bisnis.com

Jumlah peserta aksi unjuk rasa itu sekitar 20 orang. Kelompok yang menyebut sebagai pemegang polis Asuransi Jiwa Bersama atau AJB Bumiputera 1912 membentuk Badan Perwakilan Anggota atau BPA baru.

BPA ini berusaha 'menandingi' susunan BPA yang ada. Legalitas pembentukan BPA itu menjadi sorotan.

Perkumpulan Pemegang Polis Bumiputera Indonesia itu membentuk BPA atau Rapat Umum Anggota (RUA) yang ditetapkan pada Senin (1/2) melalui surat bernomor 04/PEMPOL/BP/II/2021 tentang Pembentukan Badan Perwakilan Anggota/Rapat Umum Anggota periode 2021-2026.

Yayat menjelaskan alasan kelompoknya membentuk BPA adalah karena unsur BPA yang ada sebelumnya sudah habis masa jabatan dan tidak sah untuk menjalankan tugasnya. Namun, Dewan Komisaris Bumiputera tak kunjung membentuk panitia pemilihan anggota BPA atau peserta RUA.

"Berdasar konsideran menimbang dan mengingat di atas perlu membentuk BPA/RUA pemegang polis yang sesuai dengan Anggaran Dasar AJB Bumiputera 1912 dan peraturan perundang-undangan yang berlaku," ujar Yayat pada Selasa (2/1).

Bagaimana mekanisme pembentukan BPA versi pemegang polis itu? Menurut Yayat, pihaknya melalui seluruh koordinator wilayah melakukan seleksi kandidat anggota BPA di setiap wilayah pemilihan, sehingga terpilih 11 nama.

Yayat mengklaim proses

pemilihan itu berlangsung dalam kurun 1 bulan. Namun, dia menyatakan bahwa para pengurus Perkumpulan Pemegang Polis Bumiputera baru sempat melakukan rapat secara virtual melalui Zoom pada Senin (1/2), saat susunan BPA itu ditetapkan.

Para pemegang polis itu mengklaim langkah pembentukan BPA memiliki legalitas karena mereka merupakan pemilik perusahaan dari Bumiputera, yang notabene berbentuk usaha bersama (mutual). Meskipun begitu, berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 87/2019, pembentukan BPA hanya bisa dilakukan oleh Dewan Komisaris melalui panitia pemilihan.

Di sisi lain, PP itu pun mengatur bahwa masa jabatan BPA telah habis pada pengujung 2020 atau satu tahun setelah aturannya berlaku. Sejak saat itu, tidak



Pemegang polis dalam suatu usaha bersama adalah pemegang saham yang memiliki hak, tapi harus melalui BPA.

pernah terdapat proses pembentukan panitia atau pemilihan BPA, karena menurut Ketua BPA Nurhasanah masih terdapat proses uji materiil Undang-Undang (UU) 40/2014 tentang Perasuransian.

"Ketika organ kepengurusan ini tidak berjalan maka kami punya hak untuk mengambil alih perusahaan. Hari ini juga langsung akan kami sampaikan kepengurusan [BPA] kepada Otoritas Jasa Keuangan [OJK], kalau diberi rekomendasi kami akan melakukan fit and proper test," ujar Yayat kepada *Bisnis*, Selasa (2/2).

Menurutnya, jika susunan BPA 'tandingan' itu disetujui oleh otoritas, maka mereka akan melakukan sidang luar biasa (SLB). Terdapat sejumlah agenda yang akan dilakukan dalam sidang itu, seperti penyusunan anggaran dasar (AD) baru, penyusunan rencana penyesuaian keuangan, hingga pemilihan jajaran direksi.

Bukan hanya itu, BPA 'tandingan' dan Perkumpulan Pemegang Polis Bumiputera bahkan sudah mengantongi nama calon komisaris dan direktur utama jika rencananya disetujui OJK.

Kandidat pucuk pimpinan itu adalah mantan Direktur Utama Bumiputera yang baru saja turun jabatan menjadi Direktur Teknik, Faizal Karim. Para pemegang polis mengklaim bahwa langkah itu sesuai dengan aturan mana pun, baik AD Bumiputera yang masih berlaku maupun PP 87/2019,

terlepas dari adanya putusan Mahkamah Konstitusi terkait uji materiil UU Perasuransian.

"Kami ikuti dua-duanya, sesuai AD, dengan PP 87/2019 pun kami sesuai. Terserah yang mana OJK mau menggunakan aturannya," ujarnya.

Deputi Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK Anto Prabowo menyatakan bahwa pihaknya berharap berbagai langkah yang dilakukan pemegang polis ada dalam koridor ketentuan yang ada. Selain itu, upaya yang dilakukan pun harus bersifat konstruktif.

Anto menilai bahwa para pemegang polis merupakan pemegang saham dari Bumiputera, yang merupakan perusahaan asuransi berbentuk usaha bersama. Hal tersebut membuat aspirasi pemegang polis mereka harus dapat tersalurkan dengan baik.

"Pemegang polis dalam suatu usaha bersama adalah pemegang saham yang memiliki hak, tapi harus melalui BPA. Dan cek ke AJB Bumiputera, kondisi BPA yang lama bagaimana?" ujar Anto kepada *Bisnis*.

Dia tidak memberikan jawaban saat *Bisnis* menanyakan sah atau tidaknya pemegang polis membentuk struktur BPA tersendiri di luar badan yang ada sebelumnya. Namun, dia menyatakan bahwa otoritas akan segera melakukan langkah penanganan satu-satunya asuransi mutual di Indonesia itu.

"Pengawas OJK telah menyiapkan langkah lanjutan yang dalam waktu dekat segera akan diimplementasikan," ujar Anto.

Bisnis telah mencoba menghubungi sejumlah pejabat OJK yang mengawasi industri asuransi untuk meminta tanggapan terkait dengan pembentukan BPA. Namun, Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Riswinandi, Deputi Komisioner Pengawas IKNB II OJK Moch. Ihsanuddin, dan Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A OJK Ahmad Nasrullah tidak merespons pesan *Bisnis*. ■



4. Target Pendapatan BRI Life
Kontan / 04-02-2021

Target Pendapatan BRI Life



KONTAN/Muradi

Bri Life menargetkan pencapaian premi sebesar Rp 5,57 triliun di tahun ini.

JAKARTA. Meski ada pandemi, BRI Life menargetkan pencapaian premi sebesar Rp 5,57 triliun di tahun ini. Anak usaha Bank Rakyat Indonesia (BRI) ini menargetkan pendapatan *fee based income* senilai Rp 520,7 miliar dan premi lanjutan sebesar Rp 1,47 triliun.

Direktur Pemasaran dan Bisnis Syariah BRI Life, Anik Hidayati menjelaskan target utama perusahaan ini untuk menjadi lima besar perusahaan asuransi berdasarkan *market share*.

Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila berharap, seluruh karyawan di semua divisi harus bersinergi guna memberikan inisiatif positif dengan risiko yang terukur, sehingga kita bersama akan dapat berkolaborasi mencapai

"Kita yakin target sales tahun 2021 ini akan dapat dicapai melalui kerja keras semua bagian dan *support* dari semua pihak. Sehingga target tersebut dapat dicapai pada bulan September 2021," kata Iwan, dalam rilis yang diterima KONTAN, Rabu (3/2).

Selvi Mayasari

10 KEUANGAN

■ NON BANK

Kontan Kamis, 4 Februari 2021

Jiwasraya Melelang Aset Properti

Jiwasraya melelang sepuluh rumah di kawasan Menteng

Ferrika Sari

JAKARTA. PT Asuransi Jiwasraya kekurangan anggaran untuk menjalankan operasional. Perusahaan asuransi pelat merah ini pun melelang sejumlah aset miliknya.

Asuransi Jiwasraya sedang melelang 10 aset properti yang terletak di kawasan strategis Menteng, Jakarta Pusat. Tak main-main, tiap rumah tersebut dijual dengan nilai puluhan miliar rupiah.

"Saat ini Jiwasraya sudah tidak memiliki kas yang cukup akibat tekanan likuiditas. Jika terjual, dana tersebut akan dipakai untuk mempertahankan perusahaan hingga menjalankan program restrukturisasi polis," terang Direktur Keuangan dan Investasi Jiwasraya, Farid Azhar Nasution kepada KONTAN, Rabu (3/1).

Ia menyebutkan, pemanfaatan dana tersebut akan diawasi oleh jajaran komisaris, pemegang saham dan lembaga pengawas. Melalui penjualan aset tersebut, manajemen berkomitmen menjalankan program restrukturisasi polis.

"Sejatinya ini merupakan upaya terbaik kami saat ini dalam menyelamatkan polis Jiwasraya, sesuai dengan hasil kesepakatan antara pemegang saham, DPR dan otoritas," lanjutnya.

Mengutip situs resmi Jiwasraya, penjualan aset itu sudah berdasarkan izin Kementerian BUMN No.S-523/MBU/072020 pada 27 Juli 2020 terkait Persetujuan Pengha-

**Aset yang
dilelang ini untuk
memenuhi
kebutuhan
likuiditas.**

pusbukuan dan Pemindahtanganan Aset Properti Investasi Berupa Tanah dan Bangunan.

Rencananya sepuluh rumah

itu akan masuk dalam pengumuman lelang hingga 9 Februari 2021. Untuk bisa mendapatkan aset tersebut, peserta lelang harus memenuhi beberapa ketentuan.

Misalnya, mereka wajib menandatangani pakta integritas. Harga limit penjual belum termasuk pajak pertambahan nilai (PPN) dan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) yang merupakan kewajiban pembeli.

Tidak hanya itu, terdapat jaminan lelang yang wajib dibayarkan untuk aset yang diminati minimal sebesar 20% dari harga limit. Selanjutnya, terdapat harga penawaran minimal sama dengan harga limit yang telah ditetapkan. ■

Daftar Aset Jiwasraya yang Dilelang

1. Rumah di Jalan Bandung No 17 -Pasuruan 9 harga Rp 46,01 miliar
2. Rumah di Jalan Cikini I No. 4 harga Rp 39,33 miliar
3. Rumah di jalan Garut No. 9 senilai Rp 38,51 miliar
4. Rumah di jalan Garut No. 37 dijual dengan harga Rp 31,88 miliar
5. Rumah di Jalan Kusumaatmaja No. 19 - 19A dengan nilai Rp 70,22 miliar
6. Rumah di jalan Penataran No 8 seharga Rp 31,11 miliar
7. Rumah di Jalan Sidanglaya No. 3 seharga Rp 21,73 miliar
8. Rumah di jalan Sukabumi 21 dijual dengan harga Rp 32,92 miliar
9. Rumah di Jalan Sukabumi 23 dengan nilai Rp 41,31 miliar
10. Rumah di jalan Teuku Cik Ditiro No 45 senilai Rp 18,18 miliar

Sumber: Jiwasraya

6. Siapkan Masa Pensiun, Standard Chartered Gandeng Prudential Luncurkan PRULife Harvest Plan Beritasatu.com / 03-02-2021

Home > Ekonomi

Siapkan Masa Pensiun, Standard Chartered Gandeng Prudential Luncurkan PRULife Harvest Plan

Rabu, 3 Februari 2021 | 18:30 WIB
Oleh : Lona Olavia / EHD



Jakarta, Beritasatu.com - Standard Chartered Bank Indonesia bersama dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan. Produk ini merupakan salah satu pilihan produk yang memberikan perlindungan jiwa dan juga memudahkan nasabah dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

Melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun. Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak.

Pengetahuan dan kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki jaminan untuk masa setelah pensiun tergolong masih sangat rendah. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah peserta dua program dana pensiun di Indonesia, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DLPK) dan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK), hanya mencapai 4,63 juta orang hingga akhir 2018.

Jika dibandingkan dengan total jumlah tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal, yang mencapai 129,36 juta orang per Februari 2019 menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berarti hanya 3,6% masyarakat Indonesia yang telah mulai mempersiapkan masa pensiun mereka.

Namun demikian pandemi Covid-19 mulai mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun dan meningkatkan kesadaran mereka akan pentingnya melakukan persiapan untuk hal tersebut sedini mungkin.

"Pandemi Covid-19 semakin membuktikan bahwa kita tidak bisa mengandalkan tabungan semata sebagai jaminan finansial di masa setelah pensiun. Sangat penting bagi kita mulai mempertimbangkan investasi sedini mungkin untuk memastikan kesejahteraan diri kita, serta menikmati hidup nyaman yang layak kita dapatkan di usia tua nanti," ujar Jens Reisch, President Director of Prudential Indonesia dalam keterangan resmi, Rabu (3/2/2021).

Pandemi kata Jens juga menjadi katalisator bagi Prudential Indonesia dalam melakukan beragam inovasi produk dan layanan guna memberikan perlindungan menyeluruh kepada nasabah. Adapun, berbagai manfaat lebih yang dapat dinikmati oleh nasabah PRULife Harvest Plan, mencakup proteksi jiwa hingga usia 70 tahun, manfaat pendapatan tunai berkala, manfaat pendapatan tunai sekaligus, manfaat meninggal dunia, dan manfaat cacat total dan tetap.

Nasabah juga bisa mendapatkan tambahan manfaat berupa bonus pendapatan tunai berkala, dan bonus akhir pertanggungan yang tidak dijamin dan akan diberitahukan kemudian sesuai ketentuan polis.

Andrew Chia, Cluster CEO, Indonesia & ASEAN Markets (Australia, Brunei & the Philippines), Standard Chartered mengatakan, melalui kolaborasi ini, pihaknya ingin kembali mengingatkan masyarakat mengenai pentingnya perencanaan masa pensiun untuk menikmati kenyamanan baik selama masa produktif dan setelahnya.

"PRULife Harvest Plan tentunya menambah jajaran lini produk bancassurance kami untuk dinamika kebutuhan gaya hidup nasabah. Kami senantiasa berinovasi dan bermitra untuk mengembangkan dan menawarkan produk-produk finansial yang relevan," katanya.

Peluncuran PRULife Harvest Plan juga merupakan bagian dari upaya berkelanjutan Standard Chartered dan Prudential Indonesia untuk mengedukasi masyarakat Indonesia serta meningkatkan pemahaman finansial nasabah untuk dapat lebih baik mengelola keuangan mereka dengan baik dan memperkuat kestabilan ekonomi rumah tangga, demi masa pensiun yang sejahtera.

7. **Virus Corona Bikin Masyarakat Makin Sadar Pentingnya Asuransi**
[Bisnis.com](https://bisnis.com) / 03-02-2021

Virus Corona Bikin Masyarakat Makin Sadar Pentingnya Asuransi

Berdasarkan hasil survei Nielsen, kesadaran masyarakat kota-kota besar di Indonesia untuk memiliki produk asuransi jiwa meningkat hingga 24 persen selama pandemi Covid-19.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com

03 Februari 2021 | 20:06 WIB



Karyawan beraktifitas di dekat deretan logo-logo perusahaan asuransi di Kantor Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) di Jakarta, Selasa (22/9/2020). *Bisnis - Himawan L Nugraha*

"Peningkatan penetrasi ini menjadi peluang yang baik bagi kami untuk memenuhi ekspektasi masyarakat. Produk asuransi yang memenuhi kebutuhan nasabah dapat membuat semakin banyak masyarakat yang terproteksi," ujar Niharika dalam konferensi pers peluncuran produk AXA Magnificent Link, Rabu (3/2/2021).

Temuan itu pun, menurut Niharika, sejalan dengan hasil survei Inventure dalam kurun Agustus–September 2020 terkait kepemilikan asuransi. Sebanyak 78,7 persen responden menyatakan penting untuk memiliki [asuransi](#) jiwa dan kesehatan.

Dia menjabarkan bahwa masyarakat berfikir adanya peningkatan risiko selama pandemi Covid-19. Hal itu pun memengaruhi kebutuhan asuransi yang komprehensif serta dapat memproteksi kesehatan, dengan cakupan perlindungan yang luas disertai telekonsultasi.

Menurut Niharika, layanan telekonsultasi menjadi fitur penting dalam kondisi pandemi karena adanya kekhawatiran jika mengakses fasilitas kesehatan secara langsung. Layanan-layanan itu pun dirangkum oleh AXA Financial dalam produk AXA Magnificent Link.

"Pandemi telah memberikan pelajaran yang baik bagi berbagai aspek kehidupan kita, termasuk perlunya memiliki kesehatan dan perlindungan finansial. Sejalan dengan dengan tujuan kami untuk terus berupaya memberikan perlindungan, terutama atas hal-hal yang penting bagi nasabah, kami ingin membantu nasabah untuk bersiap menghadapi ketidakpastian," ujar Niharika.

8. Standard Chartered Bank dan Prudential Luncurkan PRULife Harvest Plan Harianbhirawa.co.id / 03-02-2021

Standard Chartered Bank dan Prudential Luncurkan PRULife Harvest Plan

Author by [Helmi Supriyatno](#) Posted on 03/02/2021



Surabaya, Bhirawa
Standard Chartered Bank Indonesia (Standard Chartered) bersama PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan.

Produk ini merupakan salah satu pilihan produk finansial yang tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, namun juga memudahkan nasabah dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

PRULife Harvest Plan memberikan beragam fleksibilitas dan kenyamanan bagi nasabah untuk mempersiapkan masa pensiun mereka, dimulai dari kemudahan proses pendaftaran yang cukup hanya dengan satu pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas dalam menentukan masa pengumpulan dana dan masa pensiun.

President Director of Prudential Indonesia, Jens Reisch mengungkapkan melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun. Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak.

"Pandemi COVID-19 semakin membuktikan bahwa kita tidak bisa mengandalkan tabungan semata sebagai jaminan finansial di masa setelah pensiun. Sangat penting bagi kita mulai mempertimbangkan investasi sedini mungkin untuk memastikan kesejahteraan diri kita, serta

menikmati hidup nyaman yang layak kita dapatkan di usia tua nanti. Pandemi juga menjadi katalisator bagi Prudential Indonesia untuk memperkuat komitmen kami dalam melakukan beragam inovasi produk dan layanan guna memberikan perlindungan menyeluruh kepada nasabah. Bersama dengan mitra bancassurance jangka panjang kami, Standard Chartered Bank, bank internasional tertua dan ternama di Indonesia, kami sangat senang dapat menghadirkan inovasi terbaru kami, PRULife Harvest Plan, untuk melindungi para nasabah Standard Chartered Bank, serta membantu mereka menyiapkan masa depan yang lebih baik untuk diri sendiri dan keluarga mereka," terangnya, Rabu (3/2).

Sementara pengetahuan dan kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki jaminan untuk masa setelah pensiun tergolong masih sangat rendah. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah peserta dua program dana pensiun di Indonesia, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLPK) dan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK), hanya mencapai 4,63 juta orang hingga akhir 2018.

Jika dibandingkan dengan total jumlah tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal, yang mencapai 129,36 juta orang per Februari 2019 menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berarti hanya 3,6 persen masyarakat Indonesia yang telah mulai mempersiapkan masa pensiun mereka.

"Kami senang dapat bermitra dengan Prudential, sebagai perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia, untuk menghadirkan pilihan produk asuransi terbaik yang didukung oleh layanan yang prima kepada para nasabah kami. Melalui kolaborasi ini, kami ingin kembali mengingatkan masyarakat mengenai pentingnya perencanaan masa pensiun untuk menikmati kenyamanan baik selama masa produktif dan setelahnya. PRULife Harvest Plan tentunya menambah jajaran lini produk bancassurance kami untuk dinamika kebutuhan gaya hidup nasabah. Kami senantiasa berinovasi dan bermitra untuk mengembangkan dan menawarkan produk-produk finansial yang relevan," jelas Cluster CEO, Indonesia & ASEAN Markets (Australia, Brunei & the Philippines), Standard Chartered, Andrew Chia

Namun demikian pandemi COVID-19 mulai mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun dan meningkatkan kesadaran mereka akan pentingnya melakukan persiapan untuk hal tersebut sedini mungkin.

Berdasarkan survei global yang dilakukan Standard Chartered ke 12.000 responden di 12 negara di dunia, termasuk ke seribu orang Indonesia, 34 persen orang Indonesia menyebut persiapan tabungan pensiun sebagai tujuan finansial yang aktif mereka fokuskan saat ini.

Ketika ditanya apa yang akan para responden lakukan saat ini jika diberikan uang senilai sekitar Rp19,2 juta (atau setara dengan 1.000 Poundsterling), 49 persen dari mereka menjawab bahwa uang tersebut akan digunakan untuk tabungan jangka panjang, yang mana 27 persen dari tabungan jangka panjang tersebut adalah untuk dana pensiun dan investasi jangka panjang PRULife Harvest Plan hadir dengan penawaran unik, yaitu perlindungan keluarga menyeluruh bagi generasi pertama hingga generasi kedua.

Bagi generasi pertama, yaitu nasabah pemegang polis dan penerima manfaat, produk ini memberikan kepastian yang optimal untuk pensiun mapan. Generasi kedua yaitu anak dari nasabah sebagai tertanggung, juga akan mendapatkan kepastian perlindungan finansial sebesar uang pertanggungan dari Prudential Indonesia apabila terjadi risiko sesuai dengan cakupan tanggungan.

PRULife Harvest Plan saat ini tersedia eksklusif bagi nasabah Standard Chartered di seluruh Indonesia. Berbagai manfaat lebih yang dapat dinikmati oleh nasabah PRULife Harvest Plan, mencakup Proteksi Jiwa hingga usia 70 tahun, manfaat Pendapatan Tunai Berkala, Manfaat Pendapatan Tunai Sekaligus, Manfaat Meninggal Dunia, dan Manfaat Cacat Total dan Tetap.

Nasabah juga bisa mendapatkan tambahan manfaat berupa Bonus Pendapatan Tunai Berkala, dan Bonus Akhir Pertanggungan yang tidak dijamin dan akan diberitahukan kemudian sesuai Ketentuan Polis.

Nasabah juga dapat mempermudah dengan PRUFast, aplikasi digital milik Prudential, yang mana nasabah, bersama dengan financial service consultant (FSC) dapat mengisi aplikasi pengajuan asuransi jiwa secara online setelah menerima informasi produk PRULife Harvest Plan.

Nasabah juga dapat berkonsultasi dengan FSC secara tatap muka virtual melalui PRUCekatan, sistem pemasaran yang memungkinkan proses konsultasi hingga pengajuan produk asuransi berjalan lebih cepat, mudah, dan aman, tanpa harus mengunduh aplikasi tambahan.

Peluncuran PRULife Harvest Plan juga merupakan bagian dari upaya berkelanjutan Standard Chartered dan Prudential Indonesia untuk mengedukasi masyarakat Indonesia serta meningkatkan pemahaman finansial mereka untuk dapat lebih baik mengelola keuangan mereka dengan baik dan memperkuat kestabilan ekonomi rumah tangga mereka, demi masa pensiun yang sejahtera. (riq)

9. Standard Chartered Gandeng Prudential Luncurkan PRULife Harvest Plan [Investor.id](#) / 03-02-2021



Standard Chartered. Foto ilustrasi: IST

SIAPKAN MASA Pensiun,

Standard Chartered Gandeng Prudential Luncurkan PRULife Harvest Plan

Rabu, 3 Februari 2021 | 18:22 WIB
Lona Olavia

JAKARTA, [investor.id](#) - Standard Chartered Bank Indonesia bersama dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan. Produk ini merupakan salah satu pilihan produk yang memberikan perlindungan jiwa dan juga memudahkan nasabah dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

Melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun. Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak.

Pengetahuan dan kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki jaminan untuk masa setelah pensiun tergolong masih sangat rendah. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah peserta dua program dana pensiun di Indonesia, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DLPK) dan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK), hanya mencapai 4,63 juta orang hingga akhir 2018.

Jika dibandingkan dengan total jumlah tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal, yang mencapai 129,36 juta orang per Februari 2019 menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berarti hanya 3,6% masyarakat Indonesia yang telah mulai mempersiapkan masa pensiun mereka.

Namun demikian pandemi Covid-19 mulai mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun dan meningkatkan kesadaran mereka akan pentingnya melakukan persiapan untuk hal tersebut sedini mungkin.

"Pandemi Covid-19 semakin membuktikan bahwa kita tidak bisa mengandalkan tabungan semata sebagai jaminan finansial di masa setelah pensiun. Sangat penting bagi kita mulai mempertimbangkan investasi sedini mungkin untuk memastikan kesejahteraan diri kita, serta menikmati hidup nyaman yang layak kita dapatkan di usia tua nanti," ujar Jens Reisch, President Director of Prudential Indonesia dalam keterangan resmi, Rabu (3/2).

Pandemi kata Jens juga menjadi katalisator bagi Prudential Indonesia dalam melakukan beragam inovasi produk dan layanan guna memberikan perlindungan menyeluruh kepada nasabah.

Adapun, berbagai manfaat lebih yang dapat dinikmati oleh nasabah PRULife Harvest Plan, mencakup proteksi jiwa hingga usia 70 tahun, manfaat pendapatan tunai berkala, manfaat pendapatan tunai sekaligus, manfaat meninggal dunia, dan manfaat cacat total dan tetap.

Nasabah juga bisa mendapatkan tambahan manfaat berupa bonus pendapatan tunai berkala, dan bonus akhir pertanggungan yang tidak dijamin dan akan diberitahukan kemudian sesuai ketentuan polis.

Andrew Chia, Cluster CEO, Indonesia & ASEAN Markets (Australia, Brunei & the Philippines), Standard Chartered mengatakan, melalui kolaborasi ini, pihaknya ingin kembali mengingatkan masyarakat mengenai pentingnya perencanaan masa pensiun untuk menikmati kenyamanan baik selama masa produktif dan setelahnya.

"PRULife Harvest Plan tentunya menambah jajaran lini produk bancassurance kami untuk dinamika kebutuhan gaya hidup nasabah. Kami senantiasa berinovasi dan bermitra untuk mengembangkan dan menawarkan produk-produk finansial yang relevan," katanya.

Peluncuran PRULife Harvest Plan juga merupakan bagian dari upaya berkelanjutan Standard Chartered dan Prudential Indonesia untuk mengedukasi masyarakat Indonesia serta meningkatkan pemahaman finansial nasabah untuk dapat lebih baik mengelola keuangan mereka dengan baik dan memperkuat kestabilan ekonomi rumah tangga, demi masa pensiun yang sejahtera.

Editor : **Gora Kunjana** (gora_kunjana@investor.co.id)

10. Prudential Gandeng Standard Chartered Rilis Produk Asuransi Jiwa untuk Masa Pensiun
jpnn.com / 03-02-2021

JPNN.com > Ekonomi > Produk > Prudential Gandeng Standard Chartered Rilis Produk Asuransi Jiwa untuk Masa Pensiun

Prudential Gandeng Standard Chartered Rilis Produk Asuransi Jiwa untuk Masa Pensiun

Rabu, 03 Februari 2021 - 17:09 WIB

Suka 1,5 jt



PRUDENTIAL



Prudential Indonesia. Foto dok Prudential Indonesia

jpnn.com, **JAKARTA** - Masih rendahnya pengetahuan dan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki jaminan untuk masa pensiun, mendorong Prudential Indonesia bersama Standard Chartered meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan.

Produk tersebut merupakan salah satu pilihan produk finansial yang tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, tetapi kemudahan pengelolaan keuangan untuk masa pensiun.

PRULife Harvest Plan memberikan kemudahan dalam proses pendaftaran cukup dengan satu pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas menentukan masa pengumpulan dana, dan masa pensiun.

Melalui produk tersebut, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun.

Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak.

PRULife Harvest Plan hadir dengan penawaran unik, yaitu perlindungan keluarga menyeluruh bagi generasi pertama hingga generasi kedua.

Bagi generasi pertama, yaitu nasabah pemegang polis dan penerima manfaat, produk ini memberikan kepastian yang optimal untuk pensiun mapan.

Generasi kedua yaitu anak dari nasabah sebagai tertanggung, juga akan mendapatkan kepastian perlindungan finansial sebesar uang pertanggungan dari Prudential Indonesia apabila terjadi risiko sesuai dengan cakupan tanggungan.

11. Prudential gandeng Standard Chartered meluncurkan produk PRULife Harvest Plan Kontan.co.id / 03-02-2021

Prudential gandeng Standard Chartered meluncurkan produk PRULife Harvest Plan

Rabu, 03 Februari 2021 / 17:48 WIB



ILUSTRASI: Pelugas Customer Care Prudential Indonesia sedang memberikan layanan konsultasi kepada nasabah di Prudential Tower, Jakarta, Kamis (18/ 10). Ipho KONTAN/Carolus Agus Waluyo/18/10/2018.

Reporter: **Tendi Mahadi** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Standard Chartered Bank Indonesia (Standard Chartered) bersama PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) hari ini meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan. Produk ini tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, namun juga memudahkan nasabah dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

PRULife Harvest Plan menawarkan beragam fleksibilitas dan kenyamanan bagi nasabah untuk mempersiapkan masa pensiun, dimulai dari kemudahan proses pendaftaran yang cukup hanya dengan 1 pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas dalam menentukan masa pengumpulan dana dan masa pensiun.

Melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun. Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak.

Pengetahuan dan kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki jaminan untuk masa setelah pensiun tergolong masih sangat rendah. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah peserta dua program dana pensiun di Indonesia, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLPK) dan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK), hanya mencapai 4,63 juta orang hingga akhir 2018.

Jika dibandingkan dengan total jumlah tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal, yang mencapai 129,36 juta orang per Februari 2019 menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berarti hanya 3,6% masyarakat Indonesia yang telah mulai mempersiapkan masa pensiun.

Namun demikian pandemi COVID-19 mulai mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun dan meningkatkan kesadaran mereka akan pentingnya melakukan persiapan untuk hal tersebut sedini mungkin. Berdasarkan survei global yang dilakukan Standard Chartered ke 12.000 responden di 12 negara di dunia, termasuk ke 1.000 orang Indonesia, 34% orang Indonesia menyebut persiapan tabungan pensiun sebagai tujuan finansial yang aktif mereka fokuskan saat ini.

Ketika ditanya apa yang akan para responden lakukan saat ini jika diberikan uang senilai sekitar Rp19,2 juta (atau setara dengan 1.000 Poundsterling), 49% dari mereka menjawab bahwa uang tersebut akan digunakan untuk tabungan jangka panjang, yang mana 27% dari tabungan jangka panjang tersebut adalah untuk dana pensiun dan investasi jangka panjang.

Jens Reisch, Presiden Direktur Prudential Indonesia mengatakan pandemi COVID-19 semakin membuktikan bahwa masyarakat tidak bisa mengandalkan tabungan semata sebagai jaminan finansial di masa setelah pensiun.

"Bersama dengan mitra bancassurance jangka panjang kami, Standard Chartered Bank, bank internasional tertua dan ternama di Indonesia, kami sangat senang dapat menghadirkan inovasi terbaru kami, PRULife Harvest Plan, untuk melindungi para nasabah Standard Chartered Bank, serta membantu mereka menyiapkan masa depan yang lebih baik untuk diri sendiri dan keluarga mereka," kata dia dalam keterangannya, Rabu (3/2).

Andrew Chia, Cluster CEO, Indonesia & ASEAN Markets (Australia, Brunei & the Philippines), Standard Chartered menambahkan pihaknya senang dapat bermitra dengan Prudential sebagai perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia, untuk menghadirkan pilihan produk asuransi terbaik yang didukung oleh layanan yang prima kepada para nasabah kami.

"Melalui kolaborasi ini, kami ingin kembali mengingatkan masyarakat mengenai pentingnya perencanaan masa pensiun untuk menikmati kenyamanan baik selama masa produktif dan setelahnya. PRULife Harvest Plan tentunya menambah jajaran lini produk bancassurance kami untuk dinamika kebutuhan gaya hidup nasabah," ungkapnya.

12. Pentingnya Merencanakan Keuangan untuk Mempersiapkan Masa Pensiun

[Medcom.id](https://www.medcom.id) / 03-02-2021



Pentingnya Merencanakan Keuangan untuk Mempersiapkan Masa Pensiun

Ekonomi ■ tips keuangan ■ standard chartered ■ Prudential Indonesia

Angga Bratadharma • 03 Februari 2021 17:43

Jakarta: [Standard Chartered Bank Indonesia \(Standard Chartered\)](#) dan [PT Prudential Life Assurance \(Prudential Indonesia\)](#) mendorong masyarakat untuk mengoptimalkan perencanaan keuangan terutama mempersiapkan masa pensiun. Sebisa mungkin masyarakat mempersiapkan masa pensiun sedini mungkin.

Pengetahuan dan kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki jaminan untuk masa setelah pensiun tergolong masih sangat rendah. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah peserta dua program dana pensiun di Indonesia, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DLPK) dan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK), hanya 4,63 juta orang hingga akhir 2018.

Jika dibandingkan dengan total jumlah tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal, yang mencapai 129,36 juta orang per Februari 2019 menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berarti hanya 3,6 persen masyarakat Indonesia yang telah mulai mempersiapkan masa pensiun mereka.

Namun demikian, pandemi covid-19 mulai mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun dan meningkatkan kesadaran mereka akan pentingnya melakukan persiapan untuk hal tersebut sedini mungkin.

Berdasarkan survei global yang dilakukan Standard Chartered ke-12 ribu responden di 12 negara di dunia, termasuk ke 1.000 orang Indonesia, 34 persen orang Indonesia menyebut persiapan tabungan pensiun sebagai tujuan finansial yang aktif mereka fokuskan saat ini.

Ketika ditanya apa yang akan para responden lakukan saat ini jika diberikan uang senilai sekitar Rp19,2 juta (atau setara dengan 1.000 poundsterling), 49 persen dari mereka menjawab bahwa uang tersebut akan digunakan untuk tabungan jangka panjang, dengan 27 persen dari tabungan jangka panjang tersebut adalah untuk dana pensiun dan investasi jangka panjang.

President Director of Prudential Indonesia Jens Reisch mengatakan pandemi covid-19 semakin membuktikan seseorang tidak bisa mengandalkan tabungan semata sebagai jaminan finansial di masa setelah pensiun. Sangat penting untuk mulai mempertimbangkan investasi sedini mungkin guna memastikan kesejahteraan diri.

"Serta menikmati hidup nyaman yang layak kita dapatkan di usia tua nanti," kata Reisch, dalam keterangannya, Rabu, 3 Februari 2021.

Ia menambahkan pandemi covid-19 juga menjadi katalisator bagi Prudential Indonesia untuk memperkuat komitmen dalam melakukan beragam inovasi produk dan layanan guna memberikan perlindungan menyeluruh kepada nasabah.

"Bersama dengan mitra *bancassurance* jangka panjang kami, Standard Chartered Bank, kami senang dapat menghadirkan inovasi terbaru, PRULife Harvest Plan, untuk melindungi para nasabah Standard Chartered Bank, serta membantu mereka menyiapkan masa depan yang lebih baik untuk diri sendiri dan keluarga mereka," tuturnya.

Cluster CEO, Indonesia & ASEAN Markets (Australia, Brunei & the Philippines), Standard Chartered Andrew Chia menambahkan pihaknya mengapresiasi dapat bermitra dengan Prudential untuk menghadirkan pilihan produk asuransi yang didukung oleh layanan prima kepada para nasabah.

"Melalui kolaborasi ini, kami ingin kembali mengingatkan masyarakat mengenai pentingnya perencanaan masa pensiun untuk menikmati kenyamanan baik selama masa produktif maupun setelahnya. PRULife Harvest Plan tentunya menambah jajaran lini produk *bancassurance* kami untuk dinamika kebutuhan gaya hidup nasabah," pungkasnya.

13. Pandemi Covid Bikin Kesadaran Masyarakat terhadap Asuransi Jiwa Meningkat
[Medcom.id](#) / 03-02-2021

Pandemi Covid Bikin Kesadaran Masyarakat terhadap Asuransi Jiwa Meningkat

Ekonomi ■ asuransi ■ asuransi jiwa ■ Axa Life Indonesia

Ade Hapsari Lestari • 03 Februari 2021 17:54



Jakarta: Pandemi covid-19 membuat tingkat kesadaran masyarakat Indonesia serta kebutuhan akan perlindungan [asuransi jiwa](#) semakin meningkat.

Survei lembaga riset Nielsen mengungkapkan kesadaran masyarakat untuk memiliki produk asuransi jiwa di kota-kota besar di Indonesia belakangan ini meningkat hingga 24 persen, dari sebelumnya hanya single digit.

Hal ini menunjukkan dampak positif dari pandemi, walaupun industri asuransi masih dihadapkan pada upaya untuk terus mendorong kesadaran masyarakat dalam berasuransi. Serta memberikan solusi tepat yang sesuai dengan kebutuhan nasabah saat ini.

Sejalan dengan survei tersebut, [AXA Financial Indonesia](#) menggarap AXA Magnificent Link. Sebuah unit link dengan tiga kekuatan utama, yaitu perlindungan lengkap, alokasi investasi yang tinggi mulai dari 70 persen pada tahun pertama, dan bonus hingga 350 persen dari premi dasar.

"AXA Magnificent Link juga hadir dengan rangkaian asuransi tambahan (*rider*) yang lengkap namun fleksibel, dengan fokus khusus pada layanan rawat inap, perlindungan penyakit kritis, serta perlindungan jiwa," ujar Presiden Direktur AXA Financial Indonesia Niharika Yadav, saat konferensi pers virtual, Rabu, 3 Februari 2021.

Meningkatnya kesadaran akan perlindungan kesehatan dan pentingnya memiliki asuransi, serta kondisi ketidakpastian di berbagai aspek kehidupan telah mendorong AXA Financial Indonesia untuk mempersiapkan proteksi secara menyeluruh dan optimalisasi investasi.

"Pandemi telah memberikan pelajaran yang baik bagi berbagai aspek kehidupan kita, termasuk perlunya memiliki kesehatan dan perlindungan finansial. Sejalan dengan dengan tujuan kami untuk terus berupaya memberikan perlindungan, terutama atas hal-hal yang penting bagi nasabah, kami ingin membantu nasabah untuk bersiap menghadapi ketidakpastian," jelas Niharika.

Dia mengatakan AXA Magnificent Link menasar dua segmen nasabah, yaitu nasabah kelas atas (*high net worth*) dan nasabah kelas menengah.

Adapun untuk nasabah kelas atas disiapkan AXA Magnificent Executive Link, yang mencari perlindungan komprehensif dan optimalisasi investasi melalui kombinasi alokasi investasi yang tinggi sejak hari pertama.

Sementara untuk nasabah kelas menengah disiapkan AXA Magnificent Elite Link yang memberikan perlindungan komprehensif dengan harga yang sangat terjangkau, dikombinasikan dengan fitur bonus yang menarik.

"Kedua varian tersebut tersedia dalam mata uang rupiah dan dolar AS, dan dapat dimiliki oleh calon nasabah berusia 15 hari hingga 75 tahun," tambah Chief of Proposition, Direct Marketing & Partnership AXA Financial Indonesia Yudhistira Dharmawata.

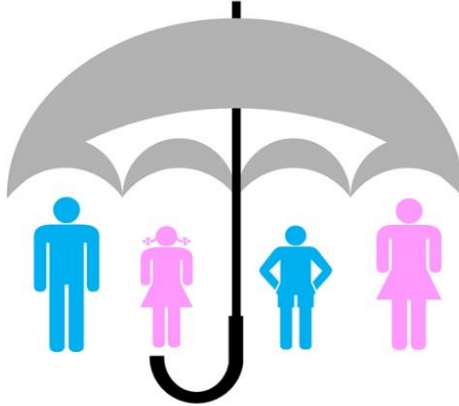
14. AXA Luncurkan Unitlink untuk Nasabah Kelas Atas dan Menengah
[Republika.co.id](https://republika.co.id) / 03-02-2021

Home > Ekonomi > Ekonomi

AXA Luncurkan *Unitlink* untuk Nasabah Kelas Atas dan Menengah

Rabu 03 Feb 2021 18:17 WIB

Rep: Retno Wulandhari/ Red: Gita Amanda



AXA Financial Indonesia resmi meluncurkan AXA Magnificent Link. Ilustrasi asuransi.

Foto: pixabay

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- AXA Financial Indonesia resmi meluncurkan AXA Magnificent Link. Produk terbaru ini dirilis untuk menjawab kebutuhan nasabah di segmen kelas atas (*high net worth*) dan nasabah kelas menengah.

AXA Magnificent Link menawarkan perlindungan lengkap bagi nasabah sekaligus memberikan alokasi investasi tinggi mulai dari 70 persen pada tahun pertama. Selain itu, terdapat fitur bonus hingga 350 persen dari premi dasar.

"Produk ini menjawab kebutuhan nasabah atas perlindungan yang semakin meningkat dalam masa krisis ini," kata Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav, Rabu (3/2).

AXA Magnificent Link hadir dengan dua varian berbeda. Varian pertama, AXA Magnificent Executive Link secara eksklusif dibuat khusus untuk nasabah high net worth dengan premi mulai dari Rp 100 juta per tahun atau 10 ribu dolar AS per tahun.

Sementara varian kedua yaitu AXA Magnificent Elite Link memberikan perlindungan komprehensif dengan harga yang sangat terjangkau. Adapun premi mulai dari Rp 500 ribu per bulan atau 50 dolar AS per bulan.

"Kedua varian produk tersedia dalam mata uang Rupiah dan Dolar AS, dan dapat dimiliki oleh calon nasabah berusia 15 hari hingga 75 tahun," ujar Chief of Proposition, Direct Marketing & Partnership AXA Financial Indonesia, Yudhistira Dharmawata.

AXA Magnificent Link juga hadir dengan rangkaian asuransi tambahan (*rider*) yang lengkap namun fleksibel, dengan fokus khusus pada layanan rawat inap, perlindungan penyakit kritis, serta perlindungan jiwa.

Pada AXA Magnificent Link ini juga terdapat asuransi tambahan yaitu Easy Health untuk rawat inap. Dengan asuransi tambahan ini nasabah memiliki fleksibilitas dalam menentukan nilai pertanggungan dan pemilihan tipe kelas kamar hingga Rp 10 juta per malam.

Asuransi tambahan lainnya yaitu AXA Critical Care. Asuransi ini memberikan perlindungan komprehensif untuk 176 kondisi penyakit kritis tanpa persyaratan atas masa bertahan hidup dan memungkinkan nasabah melakukan klaim hingga 160 persen dari uang pertanggungan.

15. **Standard Chartered dan Prudential Indonesia Luncurkan Produk Asuransi Jiwa**
[Terkini.id](#) / 03-02-2021

Standard Chartered dan Prudential Indonesia Luncurkan Produk Asuransi Jiwa

 **Kamsah**
3 Feb 2021 3:16 WITA



President Director of Prudential Indonesia Jens Reisch.

Terkini.id, Makassar – Standard Chartered Bank Indonesia (Standard Chartered) bersama dengan PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan.

Produk ini merupakan salah satu pilihan produk finansial yang tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, namun juga memudahkan nasabah dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

Jens Reisch, President Director of Prudential Indonesia mengatakan pandemi Covid-19 semakin membuktikan bahwa masyarakat tak bisa mengandalkan tabungan semata sebagai jaminan finansial di masa setelah pensiun.

“Sangat penting bagi kita mulai mempertimbangkan investasi sedini mungkin untuk memastikan kesejahteraan diri kita, serta menikmati hidup nyaman yang layak kita dapatkan di usia tua nanti,” kata Jens, Rabu, 3 Februari 2021.

Menurutnya, pandemi telah menjadi katalisator bagi Prudential Indonesia untuk memperkuat komitmen dalam melakukan beragam inovasi produk dan layanan. Hal itu untuk memberikan perlindungan menyeluruh kepada nasabah.

“Bersama dengan mitra bancassurance jangka panjang kami, Standard Chartered Bank, bank internasional tertua dan ternama di Indonesia, kami sangat senang dapat menghadirkan inovasi terbaru kami, PRULife Harvest Plan, untuk melindungi para nasabah Standard Chartered Bank, serta membantu mereka menyiapkan masa depan yang lebih baik untuk diri sendiri dan keluarga mereka,” tuturnya

Ia mengatakan PRULife Harvest Plan memberikan beragam fleksibilitas dan kenyamanan bagi nasabah untuk mempersiapkan masa pensiun mereka.

Dimulai dari kemudahan proses pendaftaran yang cukup hanya dengan 1 pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas dalam menentukan masa pengumpulan dana dan masa pensiun.

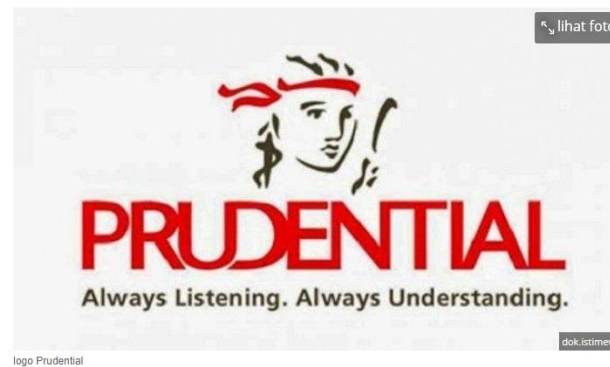
“Melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun,” ungkapnya.

Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun kelak.

16. **Standard Chartered Bank dan Prudential Life Assurance Resmi Luncurkan PRULife Harvest Plan**
[Tribunnews.com](https://tribunnews.com) / 03-02-2021

Standard Chartered Bank dan Luncurkan PRULife Harvest Plan

Rabu, 3 Februari 2021 20:01



TRIBUNJOGJA.COM - Standard Chartered Bank Indonesia (Standard Chartered) bersama PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) resmi meluncurkan produk asuransi jiwa PRULife Harvest Plan, pada Rabu (3/2/2021).

Produk ini merupakan salah satu pilihan produk finansial yang tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, namun juga memudahkan nasabah dalam mengelola keuangan mereka, sekaligus memberikan ketahanan finansial di masa pensiun.

PRULife Harvest Plan memberikan beragam fleksibilitas dan kenyamanan bagi nasabah untuk mempersiapkan masa pensiun mereka.

Dimulai dari kemudahan proses pendaftaran yang cukup hanya dengan 1 pernyataan kesehatan, hingga fleksibilitas dalam menentukan masa pengumpulan dana dan masa pensiun.

Melalui produk ini, nasabah dapat memilih antara 5 dan 10 tahun masa pengumpulan dana dan masa pensiun mulai dari usia 45, 50, 55, atau 60 tahun.

Selain itu, nasabah juga diberikan keleluasaan untuk menentukan besaran nilai manfaat tunai bulanan yang dapat diterima di masa pensiun.

Pengetahuan dan kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki jaminan untuk masa setelah pensiun tergolong masih sangat rendah.

Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah peserta dua program dana pensiun di Indonesia, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DLPK) dan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK), hanya mencapai 4,63 juta orang hingga akhir 2018.

Jika dibandingkan dengan total jumlah tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal, yang mencapai 129,36 juta orang per Februari 2019 menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berarti hanya 3,6% masyarakat Indonesia yang telah mulai mempersiapkan masa pensiun mereka.

Namun demikian, pandemi COVID-19 mulai mengubah cara pandang orang Indonesia terhadap persiapan dana pensiun dan meningkatkan kesadaran mereka akan pentingnya melakukan persiapan untuk hal tersebut sedini mungkin.