



Kamis, 7 Januari 2021

1. [Foto] Pendapatan Premi Asuransi Jiwa
Kontan / 07-01-2021 Hal. 10

Pendapatan Premi Asuransi Jiwa



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Financial Advisor melayani nasabah di salah satu gerai asuransi jiwa di Tangerang Selatan, Rabu (6/1). Terdampak pandemi, rata-rata pendapatan premi asuransi dari perusahaan asuransi jiwa di tahun 2020 lalu menurun 7,9%. Pada tahun 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) optimistis pendapatan premi bisa tumbuh lebih dari 10%. Optimisme itu seiring harapan perbaikan ekonomi masyarakat.

2. AAJI optimistis pendapatan premi tumbuh lebih dari 10% pada 2021

[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 06-01-2021

Kontan.co.id
NEWS DATA FINANCIAL TOOL

HOME FOTO HARI INI PHOTO STORY KARTUN BENNY DUITTO & CO.



FOTO HARI INI / FIN

AAJI optimistis pendapatan premi tumbuh lebih dari 10% pada 2021

Carolus Agus Waluyo - Rabu, 06 Januari 2021

[f Share](#) [Tweet](#)

Financial Advisor melayani nasabah di salah satu gerai asuransi jiwa di Tangerang Selatan, Rabu (6/1). Kinerja perusahaan asuransi terdampak negatif pada pandemi Covid-19 di 2020. Pendapatan premi asuransi dari perusahaan asuransi jiwa rata-rata mengalami penurunan 7,9%. Pada 2021, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) optimistis pendapatan premi bisa tumbuh lebih dari 10% seiring harapan perbaikan ekonomi masyarakat. KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Ganti Nama, Astra Life Peroleh Izin OJK

JAKARTA – Astra Life memperoleh izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehubungan dengan perubahan nama dari PT Astra Aviva Life menjadi PT Asuransi Jiwa Astra.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank IA OJK Dewi Astuti menyampaikan, izin tersebut telah diputuskan Anggota Dewan Komisiner OJK melalui surat Nomor KEP-465/NB.11/2020 tanggal 21 Desember 2020. Sedangkan penetapan izin dilakukan di Jakarta pada 4 Januari 2020.

“Anggota Dewan Komisiner OJK telah memberikan pemberlakuan izin usaha di bidang asuransi jiwa sehubungan perubahan nama PT Astra

Aviva Life menjadi PT Asuransi Jiwa Astra. Perubahan nama tersebut mulai berlaku sejak tanggal ditetapkannya Keputusan Anggota Dewan Komisiner OJK tersebut,” jelas Dewi melalui pengumuman singkat, Rabu (6/1).

Dia menambahkan, dengan diberikannya pemberlakuan izin usaha perusahaan, PT Asuransi Jiwa Astra diwajibkan agar dalam menjalankan kegiatan usaha selalu menerapkan praktik usaha yang sehat. Selain itu, perseroan juga senantiasa mengacu kepada peraturan perundangan yang berlaku.

Sementara itu, melansir dari kanal resmi Astra Life, perseroan merupakan penyedia asuransi jiwa yang dimiliki oleh

PT Astra International Tbk, PT Sedaya Multi Investama dan Koperasi Astra International. Berdiri sejak 2014, kini perseroan menawarkan berbagai produk asuransi seperti perlindungan jiwa, kesehatan, kecelakaan, unit linked, produk syariah, program karyawan, hingga dana pensiun.

Perseroan juga memaparkan bahwa PT Asuransi Jiwa Astra telah terdaftar dan diawasi oleh OJK. Adapun sampai kuartal III-2020 total aset mencapai Rp 5,71 triliun, dengan tingkat solvabilitas (*risk based capital/RBC*) sebesar 491%. Secara bisnis, pendapatan premi Astra Life mencapai Rp 2,55 triliun. Sedangkan total klaim dan manfaat dibayarkan mencapai Rp 1,64 triliun. **(pri)**

4. Ruwetnya Internal Bumiputera Jangan Sampai Korban Masyarakat
Kompas / 07-01-2021 Hal. 9

ASURANSI JIWA

Ruwetnya Internal Bumiputera Jangan Sampai Korban Masyarakat

JAKARTA, KOMPAS — Manajemen Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 berupaya menyelesaikan klaim dari 3 juta nasabah yang diperkirakan mencapai Rp 12 triliun. Pemegang polis Bumiputera berharap kisruh internal di tingkat manajemen tidak mengganggu proses pembayaran klaim dari polis baik yang sudah maupun belum jatuh tempo.

Asisten Direktur Pemasaran Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera Jaka Irwanto mengatakan, langkah pertama yang perlu dilakukan untuk melanjutkan tahapan pembayaran klaim adalah pembentukan panitia untuk pemilihan rapat umum anggota (RUA). Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui surat bernomor S-34/NB.23/2020 yang dikeluarkan pada 28 Desember 2020 dan ditujukan untuk Dewan Komisaris dan Direksi Bumiputera menegaskan, masa tugas peserta Badan Perwakilan Anggota (BPA) yang saat ini bernama

RUA Bumiputera sudah selesai.

RUA Bumiputera berperan vital karena tugasnya adalah merumuskan anggaran dasar bersama jajaran direksi. "Tanpa RUA, kita bohong kalau ada perkembangan proses pembayaran karena itu tidak bisa dilakukan," ujar Jaka saat dihugging, Rabu (6/1/2021).

Berbeda dengan perusahaan asuransi lain, Bumiputera sebagai perusahaan asuransi berbentuk usaha bersama memiliki lembaga RUA sebagai representasi dari pemegang polis. RUA ini bertugas untuk menetapkan dan menentukan pokok-pokok kebijaksanaan perusahaan.

Pada 23 Desember 2020, tiga anggota BPA telah menggelar sidang luar biasa (SLB) yang diklaim setara dengan RUA. Sidang itu menghasilkan sejumlah keputusan di antaranya pemecatan terhadap tiga anggota direksi.

Menurut Jaka, yang juga anggota Perhimpunan Pemegang

Polis Bumiputera, pemegang polis, jajaran manajemen, serta serikat pekerja Bumiputera kompak menolak hasil SLB karena dinilai cacat hukum dan cacat prosedur. Selain tidak memenuhi kuota forum, terdapat anggota BPA yang sudah tidak memiliki polis aktif.

Saat ini, manajemen, serikat pekerja, dan perhimpunan pemegang polis telah merekomendasikan kepada OJK untuk membentuk tim yang nantinya bertugas membentuk RUA yang tak menyalahi kaidah hukum.

Jaka menuturkan, bila nanti RUA resmi terbentuk, jajaran direksi baru akan segera dibentuk dengan anggaran dasar yang berorientasi pada rencana kerja penyehatan perusahaan dengan skema yang komprehensif dengan memperhatikan nasib seluruh pemegang polis. Selanjutnya, jadwal pembayaran tunggakan klaim akan segera ditentukan. "Pembayaran tunggakan klaim bisa dalam bentuk

aset, atau kerja sama dengan investor, atau apa pun, yang jelas, tanpa RUA, kita tak bisa membayar (klaim)," ujar Jaka.

Berdasarkan laporan kinerja AJB Bumiputera pada 2019, pendapatan premi Bumiputera sebesar Rp 2,99 triliun, turun 10,74 persen dibandingkan realisasi 2018 yang sebesar Rp 3,35 triliun. Sementara klaim dan manfaat yang dibayarkan Rp 4,59 triliun. Nilai klaim itu turun hingga 32,2 persen dari realisasi 2018 yang sebesar Rp 6,77 triliun.

Kerugian Bumiputera pada 2019 sebesar Rp 48,98 miliar, membaik dari kerugian pada 2018 yang mencapai Rp 1,99 triliun. Aset Bumiputera juga turun 4,59 persen menjadi Rp 9,97 triliun. Aset terbesar adalah bangunan dengan hak strata atau tanah bangunan senilai Rp 6,15 triliun.

Ketua Koordinator Nasional Perkumpulan Perwakilan Pemegang Polis Bumiputera Yayat

Supriyatna meminta OJK untuk segera menunjuk penanggung jawab pembentukan panitia pemilihan RUA sesuai ketentuan Peraturan Pemerintah Nomor 87 Tahun 2019 tentang Perusahaan Asuransi Ber bentuk Usaha Bersama.

Pemegang polis Bumiputera berharap kisruh di tingkat manajemen tak memengaruhi proses pembayaran klaim dan dana mereka dapat segera kembali. Mereka juga berharap agar dana dari polis yang belum jatuh tempo dapat terselamatkan sehingga saat tiba waktu pencairan klaim mereka bisa memperoleh haknya.

Hingga berita ini diturunkan, Deputy Komisioner Pengawasan IKNB II OJK Mochamad Ichsanuddin dan Deputy Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK Anto Prabowo belum merespons saat dikonfirmasi terkait perkembangan langkah OJK dalam penyehatan AJB Bumiputera.

(DIM)

Produk Baru Tokio Marine

JAKARTA. Tokio Marine Life Insurance Indonesia mengawali tahun 2021 dengan meluncurkan dua produk baru, bertajuk TM Idaman dan TM Warisan.

Chief Marketing Officer Tokio Marine Life Insurance Indonesia, Sudyawi Sahlan berpendapat, kondisi pandemi mem kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi menjadi meningkat. "Atas dasar itu kami meluncurkan produk asuransi jiwa TM Idaman dan TM Warisan yang sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini," kata Sudyawi dalam siaran pers yang diterima KONTAN, Rabu (6/1).

TM Idaman merupakan produk asuransi jiwa dengan unsur tabungan (*dwiguna*) yang memberikan jaminan kepastian dana pada saat tertanggung mencapai usia sesuai dengan jangka waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya.

Manfaat TM Idaman adalah 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa pertanggungan dan 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung hidup sampai dengan tanggal Usia Idaman.

Sementara TM Warisan merupakan produk asuransi jiwa berjangka di mana Uang Pertanggungan (UP) dapat digunakan untuk mempersiapkan warisan.

Maizal Walfajri

6. Bertambah, 34,8 Persen Nasabah Korporasi Jiwasraya Setujui Restrukturisasi Polis
[Bisnis.com](https://bisnis.com) / 06-01-2021

Bertambah, 34,8 Persen Nasabah Korporasi Jiwasraya Setujui Restrukturisasi Polis

Ketua Tim Solusi Jangka Menengah Restrukturisasi Polis Jiwasraya Angger P. Yuwono menjabarkan bahwa pihaknya secara intens melakukan komunikasi dengan para nasabah korporasi terkait restrukturisasi.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com

06 Januari 2021 | 16:31 WIB



Pekerja membersihkan logo milik PT Asuransi Jiwasraya (Persero) di Jakarta, Rabu (31/7). *Bisnis* - Abdullah Azzam

Bisnis.com, JAKARTA — Sebanyak 744 nasabah korporasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero) telah menyepakati restrukturisasi polis ke perusahaan baru IFG Life. Jumlah itu mencakup 34,8 persen dari total 2.137 nasabah korporasi.

Ketua Tim Solusi Jangka Menengah Restrukturisasi Polis Jiwasraya Angger P. Yuwono menjabarkan bahwa pihaknya secara intens melakukan komunikasi dengan para nasabah korporasi terkait restrukturisasi. Upaya itu membuahkan hasil yang positif, yakni bertambahnya nasabah yang bersedia direstrukturisasi.

Dia yang menjabat sebagai Direktur Teknik Jiwasraya itu memaparkan bahwa saat ini sudah terdapat 744 nasabah korporasi yang menyetujui restrukturisasi polis hingga akhir Desember 2020. Jumlahnya bertambah dari catatan November 2020, yakni 577 perusahaan atau sekitar 27 persen dari total nasabah korporasi.

"Jumlah yang sesuai daftar [per 31 Desember 2020] ada 2.137 kontrak asuransi manfaat pegawai atau *employee benefit* yang perlu direstrukturisasi. Yang sudah selesai restrukturisasi 744 kontrak," ujar Angger kepada *Bisnis*, Rabu (6/1/2021).

Jiwasraya tercatat sudah menghubungi 1.947 perusahaan atau 91,1 persen dari total kontrak nasabah korporasi. Sebagian perusahaan-perusahaan itu sudah berada dalam proses restrukturisasi yang terdiri dari empat tahapan, yakni kontak awal (*initial contact*), pengajuan restrukturisasi (proposai), presentasi, dan negosiasi.

Angger memaparkan bahwa hingga akhir Desember 2020, terdapat 113 perusahaan di tahapan kontak awal, 338 perusahaan di tahap pengajuan restrukturisasi, 517 perusahaan di tahap presentasi, dan 235 perusahaan di tahap negosiasi. Perusahaan-perusahaan lainnya masih berada di tahapan paling awal, yakni upaya prospek (*prospecting*), sehingga belum masuk ke dalam proses restrukturisasi.

"Dan ini tidak termasuk 2.400 kontrak asuransi jiwa kredit. Tidak juga termasuk kira-kira 1.400 kontrak kecil-kecil, itu pemegang polis dari Kementerian Dalam Negeri yang polisnya banyak banget, itu dari setiap Pemerintah Daerah yang punya karyawan sedikit," ujar Angger.

Dia menjabarkan bahwa komunikasi dengan seluruh nasabah korporasi merupakan upaya pelaksanaan rencana penyehatan keuangan (RPK) oleh manajemen Jiwasraya, yang salah satunya berisi proses restrukturisasi. Proses itu sendiri ditargetkan dapat rampung pada Mei 2021.

7. Cegah Komplain, Begini Cara AXA Mandiri Monitoring Penjualan [Investor.id](https://investor.id) / 06-01-2021



Direktur Kepatuhan PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Rudi Kamdani.

Cegah Komplain, Begini Cara AXA Mandiri Monitoring Penjualan

Rabu, 6 Januari 2021 | 12:14 WIB
Windarto

Jakarta, Investor.id – Misinformasi mengenai produk masih sering terjadi dalam pemasaran asuransi. Penjelasan tenaga pemasar yang kurang paripurna, dan literasi keuangan calon nasabah yang rendah akhirnya berujung persoalan alias sengketa di kemudian hari. Pengaduan atas kekecewaan nasabah terhadap asuransi masih mewarnai laporan ke Layanan Konsumen OJK juga Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI). Tak jarang, pemegang polis juga menuangkan kekecewaan melalui media sosial, sehingga persoalannya bergulir secara luas.

Secara umum, di industri asuransi jiwa yang kerap menjadi persoalan dan dikeluhkan nasabah adalah produk-produk yang dikaitkan dengan investasi (Paydi) seperti produk unit link. Banyak nasabah tidak siap menghadapi fluktuasi investasi seiring dengan perubahan yang terjadi di bursa. Direktur Kepatuhan PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Rudi Kamdani mengatakan, ada dua hal yang menjadi penyebab banyaknya komplain terkait produk asuransi di saat pandemi. Pertama, nasabah sedang membutuhkan dana, sementara kondisi market sedang turun. Akibatnya, nilai tunai dari dana investasi yang dimilikinya ikut pula tergerus. "Coba kalau market lagi stabil atau naik, mereka tidak akan ribut," tuturnya.

Sebagian masyarakat memang belum cukup memahami dengan baik risiko memiliki produk unit link. Pada saat pasar saham tengah bergejolak, akan berdampak langsung terhadap portfolio pilihan investasi nasabah. Jika pilihan investasi pada instrumen saham maka apa yang dialami pada awal-awal pandemi hingga triwulan ketiga membuat pemegang polis cemas. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) selama tiga kuartal tersebut hasil investasi asuransi jiwa terhempas cukup dalam dibandingkan perolehan pada tahun 2019. Bagi nasabah yang tidak mendapatkan penjelasan secara memadai terkait korelasi kondisi bursa dan produk unit link akan serta merta menyalahkan perusahaan asuransi. Karena itu tenaga pemasar perlu pula menyampaikan informasi risiko yang bisa dialami saat memberikan ilustrasi produk. Penjelasan yang baik dan benar atas suatu produk merupakan bagian dari praktik tata kelola perusahaan yang baik.

Fudi mengakui, untuk menerapkan *governance* dalam penjualan memang sulit mencapai 100%, tapi yang penting ada monitoring. Ada berbagai faktor yang menyebabkan terjadinya pelanggaran dalam proses penjualan, tapi terpenting bagaimana perusahaan semaksimal mungkin menerapkan kontrol. Rudi mencontohkan apa yang dilakukan AXA Mandiri dalam menjaga *governance* terkait dengan pemasaran produk asuransi sebagai berikut,

. Meninjau ulang (review) materi pelatihannya. Hal ini untuk memastikan bahwa materi yang diajarkan sesuai dengan produknya, dan produk tersebut sesuai dengan POJK.

. *Financial Advisor* (FA) atau tenaga pemasar tidak diizinkan memasarkan produk sebelum mengantongi lisensi (sertifikasi).

. Kadang ada mystery shopping, yakni karyawan atau manajemen yang berpura-pura menjadi customer untuk menilai bagaimana cara FA menjual suatu produk. Biasanya, AXA Mandiri memilih daerah-daerah yang kerap terjadi miselling. Cara ini merupakan bentuk kontrol perusahaan.

. Bentuk kontrol dilakukan pula terhadap profil risiko, analisa kebutuhan keuangan, dan produk yang dijual kepada nasabah. Jika tidak *matching*, FA akan tegur, dan leadernya akan ikut bertanggung jawab.

. dikatakan Rudi, ketika calon nasabah diketahui profil risikonya, serta merta produk yang bisa dia beli pun dibatasi sesuai dengan profil risikonya tersebut. Namun jika calon nasabah tersebut ingin memilih penempatan investasi tidak sesuai dengan profil risikonya, ia harus mengisi form dan menandatangani. Dengan kata lain, calon nasabah tersebut mengerti akan risiko yang mungkin terjadi atas pilihan investasinya tersebut.

. Identifikasi secara teknologi, misalnya KTP atau KK dicek melalui data dukcapil Kemendagri. Hal ini untuk memastikan orang tersebut memang ada dan tercatat secara resmi sesuai data yang disampaikan.

. Proses selanjutnya dinamakan *welcome call* untuk memastikan. Pada saat *welcome call*, akan disampaikan kepada nasabah tentang produk asuransi yang dibeli, premi yang dibayarkan, jangka waktu, manfaat, serta risiko. Nasabah akan ditanyakan apakah sudah mengerti atau tidak, jika sudah mengerti maka akan lanjut.

Menurut Rudi, *welcome call* ini bagian dari upaya perusahaan untuk melakukan verifikasi terhadap proses penjualan produk setelah polis diterima nasabah.

Editor : Maswin (maswin@investor.co.id)

8. **Ganti Nama, Astra Life Peroleh Izin OJK**
[Investor.id](#) / 06-01-2021



OJK. Foto: IST

Ganti Nama, Astra Life Peroleh Izin OJK

Rabu, 6 Januari 2021 | 22:37 WIB

Prisma Ardianto (prisma.ardianto@beritasatamedia.com)

JAKARTA, [investor.id](#) - Astra Life memperoleh izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehubungan dengan perubahan nama dari PT Astra Aviva Life menjadi PT Asuransi Jiwa Astra.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank IA OJK Dewi Astuti menyampaikan, izin tersebut telah diputuskan Anggota Dewan Komisiner OJK melalui surat Nomor KEP-465/NB.11/2020 tanggal 21 Desember 2020. Sedangkan penetapan izin dilakukan di Jakarta pada 4 Januari 2020.

"Anggota Dewan Komisiner OJK telah memberikan pemberlakuan izin usaha di bidang asuransi jiwa sehubungan perubahan nama PT Astra Aviva Life menjadi PT Asuransi Jiwa Astra. Perubahan nama tersebut mulai berlaku sejak tanggal ditetapkannya Keputusan Anggota Dewan Komisiner OJK tersebut," kata Dewi melalui pengumuman singkat, Rabu (6/1).

Dia menambahkan, dengan diberikannya pemberlakuan izin usaha perusahaan, PT Asuransi Jiwa Astra diwajibkan agar dalam menjalankan kegiatan usaha selalu menerapkan praktik usaha yang sehat. Selain itu, perseroan juga senantiasa mengacu kepada peraturan perundangan yang berlaku.

Sementara itu, melansir dari kanal resmi astra life, perseroan merupakan penyedia asuransi jiwa yang dimiliki oleh PT Astra International Tbk, PT Sedaya Multi Investama dan Koperasi Astra International. Berdiri sejak 2014, kini perseroan menawarkan berbagai produk asuransi seperti perlindungan jiwa, kesehatan, kecelakaan, unit *linked*, produk syariah, program karyawan, hingga dana pensiun.

Perseroan juga memaparkan bahwa PT Asuransi Jiwa Astra telah terdaftar dan diawasi oleh OJK. Adapun sampai kuartal III-2020 total aset mencapai Rp 5,71 triliun, dengan tingkat solvabilitas (*risk based capital*/RBC) sebesar 491%. Secara bisnis, pendapatan premi Astra Life mencapai Rp 2,55 triliun. Sedangkan total klaim dan manfaat dibayarkan mencapai Rp 1,64 triliun.

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

9. Sun Life dan CIMB Luncurkan Essentia Medical Care
Swa.co.id / 06-01-2021

Sun Life dan CIMB Luncurkan Essentia Medical Care

by Anastasia AS - January 6, 2021



Elin Waty, Presdir Sun Life Indonesia.

PT Sun Life Financial Indonesia bekerjasama dengan PT Bank CIMB Niaga Tbk meluncurkan Essentia Medical Care. Produk ini dibekali dengan fitur otomatis untuk menyesuaikan perlindungan kesehatan sesuai dengan kebutuhan nasabah, baik di usia produktif maupun di usia pensiun.

Menilik data Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan menunjukkan perkembangan penyakit kritis di Indonesia kian mengkhawatirkan. Pasalnya, peningkatan tren penyakit kritis yang tidak menular diikuti oleh pergeseran pola penyakit, di mana kini mulai mengancam kelompok usia produktif.

“Berbagai penyakit kritis kian mengancam meski di usia produktif, sedangkan memasuki usia pensiun, kebutuhan akan proteksi, khususnya proteksi kesehatan, tentu juga semakin tinggi. Inilah yang melandasi kami dalam menghadirkan asuransi tambahan Essentia Medical Care dengan fitur yang kami sebut *Auto Switch*,” kata Elin Waty, Presiden Direktur Sun Life Indonesia dalam siaran pers yang diterima SWA Online (06/01/2021).

Lebih jauh, dia mengatakan bahwa produk ini akan didistribusikan melalui jalur distribusi bancassurance. Essentia Medical Care ditujukan untuk menjadi produk komplementer bagi para nasabah. Produk ini akan dapat memberikan pelayanan terhadap 4 jenis penyakit, yakni Stroke, Kanker, Jantung, Gagal Ginjal, dan perawatan medis ketika memasuki usia pensiun.

Di sisi lain, Lani Darmawan, Direktur *Consumer Banking* CIMB Niaga menyambut inovasi Asuransi X-Tra Essentia Link (AXEL) sebagai produk asuransi jiwa hasil kolaborasi CIMB Niaga dengan Sun Life.

“Essentia Medical Care adalah asuransi tambahan yang memberikan proteksi kesehatan atas penyakit kritis di usia produktif dan perlindungan kesehatan untuk usia pensiun hingga akhir Masa Asuransi,” kata dia.

Editor : Eva Martha Rahayu

www.swa.co.id

10. Tuntut Uang Dikembalikan, Puluhan Nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Datangi OJK [Sindonews.com](https://www.sindonews.com) / 07-01-2021

home > jawa barat

Tuntut Uang Dikembalikan, Puluhan Nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Datangi OJK

Miftahudin

Kamis, 07 Januari 2021 - 06:21 WIB



Tuntut Uang Dikembalikan, Puluhan Nasabah Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera Datangi OJK.
Foto/News/Miftahudin

CIREBON - Sejumlah nasabah pemegang polis Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera se-wilayah Ciayumajakuning, mendatangi kantor **Otoritas Jasa Keuangan (OJK)** di Kota Cirebon, Jawa Barat, Rabu (7/1/2021).

Kedatangan mereka perihal klaim dana nasabah yang tak kunjung cair. Mereka meminta OJK membantu sesuai yang diamanatkan dalam peraturan pemerintah nomor 87 tahun 2019.

Secara serentak gerakan nasional nasabah korban Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera ini dilakukan menuntut klaim dana nasabah habis kontrak dan dana kelangsungan belajar yang tak kunjung cair.

Menurut salah satu perwakilan nasabah Dedi Yudianto, pemegang polis AJB Bumi Putera koordinator perwakilan wilayah Ciayumajakuning ini mendatangi kantor Otoritas Jasa keuangan, di Kota Cirebon, mereka meminta OJK membantu sesuai yang diamanatkan dalam peraturan pemerintah nomor 87 tahun 2019 terkait pemenuhan ketentuan.

"Secara nasional klaim dana nasabah pemegang polis sebanyak 3 juta peserta diseluruh Indonesia dengan total outstanding mencapai Rp10 triliun," kata Dedi.

Sementara itu, perwakilan nasabah lainnya, Tata Sutisna mengaku, tuntutan nasabah ke kantor OJK Cirebon ini hanya bisa disampaikan secara tertulis. Belum ada balasan keterangan resmi dari OJK perihal masa ini.

"Para nasabah korban AJB Bumiputera 1921 berharap OJK dapat memfasilitasi pencairan dana nasabah asuransi jiwa bersama Bumiputera," pungkasnya.

(boy)

11. Tokio Marine Life Insurance optimistis ekonomi akan tumbuh lebih baik tahun 2021

[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 07-01-2021

KEUANGAN / ASURANSI

Tokio Marine Life Insurance optimistis ekonomi akan tumbuh lebih baik tahun 2021

Kamis, 07 Januari 2021 / 07:00 WIB



Reporter: **Dina Mirayanti Hutaeruk** | Editor: **Yudho Winarto**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tokio Marine Life Insurance Indonesia optimistis ekonomi Indonesia akan tumbuh lebih baik tahun 2021 ini. Itu sejalan dengan optimisme pemerintah yang memproyeksikan ekonomi akan tumbuh 4,5%-5,5% tahun ini.

Mengawali 2021 ini, Tokio Marine Life meluncurkan dua produk baru TM Idaman dan TM Warisan. Peluncuran produk anyar itu dilakukan bersamaan dengan acara Virtual National Kick Off 2021 pada 5 Januari 2021 lalu.

Chief Marketing Officer Tokio Marine Life Insurance Indonesia Sudyawati Sahlan meyakini, kedua produk asuransi terbaru ini akan disambut positif oleh pasar Indonesia.

"Kondisi pandemi membuat kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi menjadi meningkat. Atas dasar itu kami meluncurkan produk asuransi jiwa TM Idaman dan TM Warisan yang sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini," kata Awi dalam siaran pers, Rabu (6/1).

Awi menjelaskan, TM Idaman yang mengusung tagline Merem-melek Untung merupakan produk asuransi jiwa dengan unsur tabungan (dwiguna) yang memberikan jaminan kepastian dana pada saat Tertanggung mencapai Usia Idaman sesuai dengan jangka waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya.

Manfaat dari TM Idaman adalah 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa pertanggungan dan 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung hidup sampai dengan tanggal Usia Idaman.

Sementara TM Warisan merupakan produk asuransi jiwa berjangka di mana Uang Pertanggungan (UP) dapat digunakan untuk mempersiapkan warisan guna memenuhi beragam kebutuhan.

"Nasabah dapat memiliki nilai UP produk TM Warisan yang besar dengan premi yang terjangkau. Produk ini tidak memiliki nilai tunai, sehingga ketika kontrak asuransi telah berakhir dan Nasabah atau pihak Tertanggung masih dalam keadaan sehat, maka kontrak asuransi dianggap sudah selesai dan perusahaan asuransi tidak memiliki kewajiban membayarkan UP," ungkap Awi.

Kedua produk terbaru dari Tokio Marine Life Insurance Indonesia ini tersedia dengan banyak pilihan serta pilihan plan yang lengkap untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan seluruh kalangan masyarakat. Kedua dijual melalui jalur distribusi keagenan Tokio Marine Life Insurance Indonesia.

Sementara acara Virtual National Kick Off 2021 ini bertujuan untuk memberikan apresiasi kepada para tenaga pemasar atas pencapaiannya sepanjang tahun 2020, sekaligus menyampaikan target pencapaian perusahaan di tahun 2021 beserta program-program perusahaan untuk mendukung tenaga pemasar di tahun 2021 di era new normal.

Presiden Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia Tham Chee Kong memaparkan, tema yang diusung bermakna Tokio Marine Life Insurance Indonesia akan menjadikan bisnis asuransi ini menjadi lebih besar dan melakukan segalanya dengan lebih baik.

"Pada akhirnya, kita harus bersedia mengambil risiko dengan penuh perhitungan serta memiliki cara berpikir kreatif (*think outside the box*) dan menjadi lebih berani di dalam menyusun strategi serta melaksanakannya," pungkaskannya Chee Kong.

Tag  Tokio Marine Life  Tokio Marine Life

12. Awali 2021, Tokio Marine Life Insurance meluncurkan 2 produk baru [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 06-01-2021

KEUANGAN / ASURANSI

Awali 2021, Tokio Marine Life Insurance meluncurkan 2 produk baru

Rabu, 06 Januari 2021 / 17:55 WIB



ILUSTRASI. Kantor cabang PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia (TMLI) di Plaza Bapindo, Jakarta Selatan.

Reporter: **Dina Mirayanti Hutaeruk** | Editor: **Yudho Winarto**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tokio Marine Life Insurance Indonesia optimistis ekonomi Indonesia akan tumbuh lebih baik tahun 2021 ini. Itu sejalan dengan optimisme pemerintah yang memproyeksikan ekonomi akan tumbuh 4,5%-5,5% tahun ini.

Mengawali 2021 ini, Tokio Marine Life meluncurkan dua produk baru TM Idaman dan TM Warisan. Peluncuran produk anyar itu dilakukan bersamaan dengan acara Virtual National Kick Off 2021 pada 5 Januari 2021 lalu.

Chief Marketing Officer Tokio Marine Life Insurance Indonesia Sudyawi Sahlan meyakini, kedua produk asuransi terbaru ini akan disambut positif oleh pasar Indonesia.

"Kondisi pandemi membuat kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi menjadi meningkat. Atas dasar itu kami meluncurkan produk asuransi jiwa TM Idaman dan TM Warisan yang sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini," kata Awi dalam siaran pers, Rabu (6/1).

Awi menjelaskan, TM Idaman yang mengusung tagline Merem-melek Untung merupakan produk asuransi jiwa dengan unsur tabungan (dwiguna) yang memberikan jaminan kepastian dana pada saat Tertanggung mencapai Usia Idaman sesuai dengan jangka waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya.

Manfaat dari TM Idaman adalah 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa pertanggungan dan 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung hidup sampai dengan tanggal Usia Idaman.

Sementara TM Warisan merupakan produk asuransi jiwa berjangka di mana Uang Pertanggungan (UP) dapat digunakan untuk mempersiapkan warisan guna memenuhi beragam kebutuhan.

"Nasabah dapat memiliki nilai UP produk TM Warisan yang besar dengan premi yang terjangkau. Produk ini tidak memiliki nilai tunai, sehingga ketika kontrak asuransi telah berakhir dan Nasabah atau pihak Tertanggung masih dalam keadaan sehat, maka kontrak asuransi dianggap sudah selesai dan perusahaan asuransi tidak memiliki kewajiban membayarkan UP," ungkap Awi.

Kedua produk terbaru dari Tokio Marine Life Insurance Indonesia ini tersedia dengan banyak pilihan serta pilihan plan yang lengkap untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan seluruh kalangan masyarakat. Kedua dijual melalui jalur distribusi keagenan Tokio Marine Life Insurance Indonesia.

Sementara acara Virtual National Kick Off 2021 ini bertujuan untuk memberikan apresiasi kepada para tenaga pemasar atas pencapaiannya sepanjang tahun 2020, sekaligus menyampaikan target pencapaian perusahaan di tahun 2021 beserta program-program perusahaan untuk mendukung tenaga pemasar di tahun 2021 di era new normal.

Presiden Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia Tham Chee Kong memaparkan, tema yang diusung bermakna Tokio Marine Life Insurance Indonesia akan menjadikan bisnis asuransi ini menjadi lebih besar dan melakukan segalanya dengan lebih baik.

"Pada akhirnya, kita harus bersedia mengambil risiko dengan penuh perhitungan serta memiliki cara berpikir kreatif (*think outside the box*) dan menjadi lebih berani di dalam menyusun strategi serta melaksanakannya," pungkasnya Chee Kong.

Tag  Tokio Marine Life

13. Tokio Marine Life Insurance Gelar Virtual Kick Off 2021 jpnn.com / 06-01-2021

JPN.com > Ekonomi > Bisnis > Tokio Marine Life Insurance Gelar Virtual Kick Off 2021

Tokio Marine Life Insurance Gelar Virtual Kick Off 2021

Rabu, 06 Januari 2021 - 20:03 WIB

Like 1.5M



Virtual National Kick Off 2021 Tokio Marine Life Insurance Indonesia, dengan tema Bigger, Better, Bolder. Foto: Tokio Marine Life Insurance

jpnn.com, JAKARTA - Tokio Marine Life Insurance Indonesia menyelenggarakan Virtual National Kick Off 2021, dengan tema Bigger, Better, Bolder.

Tema ini bermakna Tokio Marine Life Insurance Indonesia akan menjadikan bisnis asuransi ini menjadi lebih besar, melakukan segalanya dengan lebih baik, dan menjadi lebih berani.

Presiden Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia Tham Chee Kong memaparkan, acara tersebut bertujuan untuk memberikan apresiasi kepada para tenaga pemasar atas pencapaiannya sepanjang 2020.

Sekaligus menyampaikan target pencapaian perusahaan di tahun 2021 beserta program-program perusahaan untuk mendukung tenaga pemasar pada 2021 di era new normal.

"Pada akhirnya, kami harus bersedia mengambil risiko dengan penuh perhitungan serta memiliki cara berpikir kreatif dan menjadi lebih berani di dalam menyusun strategi serta melaksanakannya," urai Chee Kong, dalam keterangan tertulisnya, Rabu (6/1).

Dalam kesempatan yang sama Tokio Marine Life Insurance Indonesia meluncurkan dua produk asuransi jiwa terbarunya TM Idaman dan TM Warisan.

Chief Marketing Officer Tokio Marine Life Insurance Indonesia Sudyawi Sahlan meyakini, kedua produk asuransi terbaru ini akan disambut positif oleh pasar Indonesia.

Menurutnya, kedua produk asuransi jiwa tersebut sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini.

"Seperti TM Idaman dengan tagline Merem-melek Untung, adalah produk asuransi jiwa dengan unsur tabungan (dwiguna) yang memberikan jaminan kepastian dana pada saat Tertanggung mencapai Usia Idaman sesuai dengan jangka waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya," jelas Awi, sapaan Sudyawi.

Adapun manfaat dari TM Idaman yakni, 100 persen uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa pertanggungan. Manfaat kedua, 100 persen uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung hidup sampai dengan tanggal Usia Idaman.

Adapun produk kedua, TM Warisan dengan tagline Gak Perlu Ribet, Gak Perlu Ribut merupakan produk asuransi jiwa berjangka di mana Uang Pertanggungan (UP) dapat digunakan untuk mempersiapkan warisan guna memenuhi beragam kebutuhan.

"Nasabah dapat memiliki nilai UP produk TM Warisan yang besar, mulai dari ratusan juta hingga miliaran rupiah dengan premi yang terjangkau," jelasnya. (jlo/jpnn)

14. Dua Produk Asuransi Terbaru Tokio Marine Awali Tahun 2021 Swa.co.id / 06-01-2021

SWA - Trends



Dua Produk Asuransi Terbaru Tokio Marine Awali Tahun 2021

by Eva Martha Rahayu - January 6, 2021



Tahun 2021 menjadi awal baru bagi perekonomian Indonesia setelah tahun lalu diguncang oleh pandemi COVID-19. Bahkan, Pemerintah Indonesia melalui Menteri Perindustrian Agus Gumiwang Kartasasmita optimistis pertumbuhan ekonomi Indonesia pada 2021 ini akan menyentuh angka positif 4,5 hingga 5,5 persen. Tak hanya Indonesia, berbagai lembaga internasional pun mengumandangkan keyakinan bahwa perekonomian global akan tumbuh positif di 2021. Seperti *Organization for Economic Co-operation and Development* yang memprediksi perekonomian global akan tumbuh 4,0 persen, lalu *International Monetary Fund* memprediksi pertumbuhan 5,2 persen dan *Asian Development Bank* yang memprediksi pertumbuhan 5,3 persen.

Optimisme yang sama pun diusung oleh Tokio Marine Life Insurance Indonesia yang mengawali tahun 2021 ini dengan acara Virtual National Kick Off 2021 bertema “*Bigger, Better, Bolder*” (5/1/2021). Presiden Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia Tham Chee Kong memaparkan, acara ini bertujuan untuk memberikan apresiasi kepada para tenaga pemasar atas pencapaiannya sepanjang tahun 2020, sekaligus menyampaikan target pencapaian perusahaan di tahun 2021 beserta program-program perusahaan untuk mendukung tenaga pemasar di era new normal. Sekaligus, dalam kesempatan yang sama Tokio Marine meluncurkan dua produk asuransi jiwa terbarunya TM Idaman dan TM Warisan.

Tham Chee Kong memaparkan, tema acara ini akan menjadikan bisnis asuransi menjadi “lebih besar” (Bigger), melakukan segalanya dengan “lebih baik” (Better), serta, “Pada akhirnya, kita harus bersedia mengambil risiko dengan penuh perhitungan serta memiliki cara berpikir kreatif (think outside the box) dan menjadi “lebih berani” (Bolder) di dalam menyusun strategi serta melaksanakannya,” ungkapnya.

Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia, Nelly Husnayati menambahkan, para tenaga pemasar juga mendapatkan sesi motivasi dari motivator terkenal, James Gwee. “Di mana sesi yang bertajuk *Fire Up Your Best Performance in 2021* diadakan khusus untuk para tenaga pemasar agar bersemangat serta optimistis untuk menghadapi berbagai tantangan khususnya di masa new normal/pandemi ini serta dapat melampaui target di tahun 2021,” jelas Nelly.

Acara pun dilanjutkan dengan peluncuran dua produk terbaru dari Tokio Marine Life Insurance Indonesia yakni TM Idaman dan TM Warisan. Chief Marketing Officer Tokio Marine Life Insurance Indonesia Sudyawati Sahlan meyakini, kedua produk asuransi terbaru ini akan disambut positif oleh pasar Indonesia. “Kondisi pandemi membuat kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi menjadi meningkat. Atas dasar itu kami meluncurkan produk asuransi jiwa TM Idaman dan TM Warisan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini,” terang Awi, sapaan Sudyawati.

Lebih lanjut Awi menjelaskan, bahwa kedua asuransi jiwa terbaru Tokio Marine Life Insurance Indonesia tersebut memiliki tagline masing-masing yang unik dan disertai dengan 8 keuntungan tersendiri. “Seperti TM Idaman dengan tagline Merem-melek Untung, adalah produk asuransi jiwa dengan unsur tabungan (dwiguna) yang memberikan jaminan kepastian dana pada saat tertanggung mencapai usia idaman sesuai dengan jangka waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya,” jelas Awi.

Awi mengklaim, manfaat dari TM Idaman yakni, 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa pertanggungan. Manfaat kedua, 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung hidup sampai dengan tanggal usia idaman.

Adapun produk kedua, TM Warisan dengan tagline Gak Perlu Ribet, Gak Perlu Ribut merupakan produk asuransi jiwa berjangka di mana Uang Pertanggungan (UP) dapat digunakan untuk mempersiapkan warisan guna memenuhi beragam kebutuhan.

Chief Sales Officer Tokio Marine Life Insurance Indonesia, Kaidir Karsumin lebih lanjut menerangkan makna di balik setiap tagline yang sangat unik tersebut. Tagline produk asuransi TM Idaman yakni Merem-melek Untung, karena produk ini memiliki cakupan manfaat baik apabila Tertanggung masih hidup dan/atau tutup usia. “Seperti nama produknya – “Idaman” maka harapannya melalui produk ini tertanggung bisa memperoleh pilihan dari 8 keuntungan yang sebelumnya sudah diidam-idamkan, yakni, sebagai modal bisnis/usaha, mewujudkan rumah impian, meringankan beban utang, mempertahankan gaya hidup, bekal dana pendidikan, perjalanan ibadah, dana pensiun, dan paper asset,” urai Kaidir.

Sementara tagline produk asuransi TM Warisan, masih menurut Kaidir, adalah Gak Perlu Ribet, Gak Perlu Ribut. Karena harapannya, melalui produk TM Warisan ini, sudah tidak ada ‘keributan’ lagi pada saat pengalokasian warisan kelak. “Sedangkan 8 keuntungan yang dimiliki TM Warisan adalah penggambaran bahwa dana dari produk ini dapat digunakan untuk berbagai keperluan seperti, warisan rumah untuk keluarga, meringankan beban utang, mempertahankan gaya hidup, memastikan kelanjutan pendidikan, kelangsungan bisnis/usaha, paper asset, biaya pemakaman, serta dana sosial/amal,” tutur Kaidir.

www.swa.co.id

Tags:

#Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia #Tokio Marine Life Insurance #Tokio marines

15. Tokio Marine Awali Tahun dengan Virtual National Kick Off 2021

Beritasatu.com / 06-01-2021

Home > Ekonomi

Tokio Marine Awali Tahun dengan Virtual National Kick Off 2021

Rabu, 6 Januari 2021 | 21:40 WIB

Oleh : Jaja Suteja / JAS



Jakarta, Beritasatu.com - Tokio Marine Life Insurance Indonesia menggebrak tahun 2021 ini dengan acara Virtual National Kick Off 2021 yang bertemakan, *Bigger, Better, Bolder*, Selasa (5/1/2021). Presiden Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia Tham Chee Kong memaparkan, acara Virtual National Kick Off 2021 ini bertujuan untuk memberikan apresiasi kepada para tenaga pemasar atas pencapaiannya sepanjang tahun 2020.

Acara ini sekaligus untuk menyampaikan target pencapaian perusahaan di tahun 2021 beserta program-program perusahaan untuk mendukung tenaga pemasar di tahun 2021 di era *new normal*. Dalam kesempatan yang sama Tokio Marine Life Insurance Indonesia meluncurkan dua produk asuransi jiwa terbarunya TM Idaman dan TM Warisan.

Presiden Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia Tham Chee Kong memaparkan, tema yang diusung bermakna Tokio Marine Life Insurance Indonesia akan menjadikan bisnis asuransi ini menjadi "lebih besar" (*Bigger*), melakukan segalanya dengan "lebih baik" (*Better*), serta, "Pada akhirnya, kita harus bersedia mengambil risiko dengan penuh perhitungan serta memiliki cara berpikir kreatif dan menjadi "lebih berani" (*Bolder*) di dalam menyusun strategi serta melaksanakannya," urai Chee Kong.

Adapun Direktur Tokio Marine Life Insurance Indonesia Nelly Husnayati menyampaikan, di acara Virtual National Kick Off 2021 ini, para tenaga pemasar juga mendapatkan sesi motivasi dari motivator terkenal, James Gwee. "Sesi bertajuk *Fire Up Your Best Performance in 2021* diadakan khusus untuk para tenaga pemasar agar bersemangat serta optimistis untuk menghadapi berbagai tantangan khususnya di masa *new normal*/pandemi ini serta dapat melampaui target di tahun 2021," jelas Nelly.

Acara pun dilanjutkan dengan peluncuran dua produk terbaru dari Tokio Marine Life Insurance Indonesia yakni TM Idaman dan TM Warisan. Chief Marketing Officer Tokio Marine Life Insurance Indonesia Sudyawati Sahlan meyakini, kedua produk asuransi terbaru ini akan disambut positif oleh pasar Indonesia.

"Kondisi pandemi membuat kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi menjadi meningkat. Atas dasar itu kami meluncurkan produk asuransi jiwa TM Idaman dan TM Warisan yang sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini," terang Awi, sapaan Sudyawati.

Adapun manfaat dari TM Idaman yakni, 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa pertanggungan. Manfaat kedua, 100% uang pertanggungan akan dibayarkan apabila tertanggung hidup sampai dengan tanggal Usia Idaman.

Adapun produk kedua, TM Warisan merupakan produk asuransi jiwa berjangka di mana uang pertanggungan (UP) dapat digunakan untuk mempersiapkan warisan guna memenuhi beragam kebutuhan.

"Nasabah dapat memiliki nilai UP produk TM Warisan yang besar, mulai dari ratusan juta hingga miliaran rupiah dengan premi yang terjangkau. Produk ini tidak memiliki nilai tunai, sehingga ketika kontrak asuransi telah berakhir dan Nasabah atau pihak Tertanggung masih dalam keadaan sehat, maka kontrak asuransi dianggap sudah selesai dan perusahaan asuransi tidak memiliki kewajiban membayarkan UP," ungkap Awi.

Kedua produk terbaru dari Tokio Marine Life Insurance Indonesia ini, TM Warisan dan TM Idaman tersedia dengan banyak pilihan serta pilihan plan yang lengkap untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan seluruh kalangan masyarakat. "Adapun kedua produk tersebut dijual melalui jalur distribusi keagenan Tokio Marine Life Insurance Indonesia," pungkas Kaidir.

Sumber: BeritaSatu.com

TAG: [Tokio Marine Life Insurance Indonesia](#)