

Senin, 9 Mei 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Perosotan Kenpark Ambruk, Pengunjung yang Luka Ditanggung Asuransi?
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-6066965/perosotan-kenpark-ambruk-pengunjung-yang-luka-ditanggung-asuransi
Tanggal Berita	2022-05-07
Sentimen	Positif

detikFinance > Moneter

Perosotan Kenpark Ambruk, Pengunjung yang Luka Ditanggung Asuransi?

Ryza Fadiah - detikFinance
Sabtu, 07 Mei 2022 22:00 WIB

0 komentar



Foto: Praditya Fauzi RahmandarLiaison

Jakarta - Perosotan kolam renang Kenpark Water Park (Kenpark) di Surabaya ambruk pada Sabtu (7/5/2022) siang. Dari keterangan BPBD Kota Surabaya setidaknya ada sembilan pengunjung yang terluka akibat terjatuh dari ketinggian 5 meter.

Terkait dengan kecelakaan tersebut, lalu apakah biaya perawatan korban ditanggung oleh asuransi? Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tambuhoen berujar jika ditanggung atau tidaknya biaya perawatan korban tergantung dari produk asuransi yang korban beli.

"Jadi kalo nasabah punya manfaat pertanggungan meninggal dunia dan yang bersangkutan mendapat musibah meninggal dunia, maka perusahaan asuransi jiwa akan membayarnya," kata Budi kepada detikcom, Sabtu (5/7/2022).



Pembersih Kerak Hanya Dikwas

Kebersihan sangat penting. Pembersih kerak yang tepat sangat penting.

Dalam kondisi tertentu perusahaan asuransi tidak akan meng-covernya jika korban memiliki polis asuransi yang tidak sesuai. Misalnya ketika nasabah punya pertanggungan meninggal dunia tapi selamat dan hanya dirawat di rumah sakit. Maka hal tersebut tidak ditanggung oleh polis asuransi.

Baca juga

Profil Todd Boehly, Pemilik Baru Chelsea Berharta Rp 64 T

Lalu jika korban ternyata tidak memiliki asuransi jiwa maka perlu perlu melihat kebijakan dari pengelola tempat wisata. Menurut Budi jika pengelola wisata punya kerjasama dengan perusahaan asuransi maka biaya perawatan korban kemungkinan akan ditanggung.

"Ada sebagian tempat wisata yang ketika kita berkunjung, selain tiket masuknya ada biaya yang harus kita bayarkan untuk pertanggungan asuransi," katanya. Biaya tersebut sudah termasuk pertanggungan asuransi saat terjadi kecelakaan.



Menurutnya saat ini banyak tempat wisata yang membeli produk asuransi yang eksklusif untuk tempat-tempat pariwisata. Hal ini demi melindungi tempat usaha dan juga pengunjung yang berwisata.

Hanya saja Budi menekankan jika pihak korban dan pihak pengelola

Judul	Generali Penuhi Klaim Covid-19 Nasabah di Medan
Nama Media	Rri.co.id
Newstrend	Pembayaran Klaim Generali Indonesia 2021
Halaman/URL	https://rri.co.id/medan/1729-umum/1440566/generali-penuhi-klaim-covid-19-nasabah-di-medan
Tanggal Berita	2022-04-28
Sentimen	Netral

Generali Penuhi Klaim Covid-19 Nasabah di Medan



👤 Oleh: Indra Widyastuti 📝 Editor: Indra Widyastuti 📅 28 Apr 2022 21:39

KBRN, Medan : Pandemi COVID-19 memberikan bukti bahwa risiko bisa terjadi kapan saja, di mana saja dan pada siapa saja. Perlindungan asuransi menjadi cara menghindari risiko finansial yang terjadi jika risiko hidup datang.

Dengan konsep gotong royong, asuransi dapat memberikan perlindungan finansial bagi para nasabah yang harus melewati masa sulit. Salah satunya saat jatuh sakit secara mendadak. Hal ini dirasakan oleh Ibu Nani, salah satu nasabah dari PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) yang mendapatkan perlindungan penuh saat terkonfirmasi positif COVID-19 pada Juli 2021 lalu.

Di usianya yang sudah 57 tahun, Nani terkonfirmasi positif COVID-19 dan harus mendapatkan perawatan intensif selama satu bulan. Proteksi asuransi dengan total Rp 500 juta telah memberikan peace of mind, sehingga ia bisa fokus pada kesembuhan dan bisa kembali beraktivitas seperti sediakala.

"Untungnya saya sudah memiliki asuransi 10 tahun lalu, dan ternyata benar, saya merasakan sendiri manfaatnya. Mungkin jika tidak ada asuransi, saat itu kondisi saya akan jauh lebih sulit dan membingungkan untuk membayar biaya rumah sakit hingga ratusan juta," kata Nani dalam ramah-tamah dengan tim management Generali Indonesia, di Medan, Rabu (27/4/2022).

Sementara Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications Generali Indonesia dalam siaran pers mengungkapkan, seluruh aspek yang terkait dengan nasabah selalu menjadi perhatian mereka, termasuk dalam hal pembayaran klaim, terlebih saat pandemi seperti sekarang ini.

"Kami berharap dengan adanya pengalaman dari nasabah ini, akan membantu meningkatkan kesadaran masyarakat untuk memiliki proteksi, khususnya di tengah risiko kesehatan masih cenderung tinggi," ujarnya.

Dikatakan Windra, dengan adanya proteksi, keluarga terlindungi dan nasabah bisa tetap fokus dalam menjalani pengobatan dan proses penyembuhan.

"Pembayaran klaim nasabah juga menjadi bagian dalam mewujudkan salah satu value kami – deliver on the promise, dimana dengan penuh integritas kami menepati janji dan terus membangun relasi jangka panjang," imbuhnya.

Selain pembayaran klaim, secara berkesinambungan pihaknya juga terus mendorong inovasi untuk mendampingi dan memberikan kemudahan bagi nasabah. Untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam menjangkau tenaga pemasar, perusahaan telah menghadirkan aplikasi iPropose yang memungkinkan calon nasabah untuk melakukan konsultasi online dengan financial planner, identifikasi kebutuhan proteksi, pengajuan polis secara online hingga melakukan pembayaran premi pertama secara digital yang cepat, aman, dan terverifikasi.



Judul	Inilah Beberapa Kelebihan dan Kekurangan Asuransi Pendidikan Anak
Nama Media	Sindonews.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Asuransi
Halaman/URL	https://edukasi.sindonews.com/read/757231/212/inilah-beberapa-kelebihan-dan-kekurangan-asuransi-pendidikan-anak-1651151051
Tanggal Berita	2022-04-28
Sentimen	Netral

Home / [Sindonews](#)

Inilah Beberapa Kelebihan dan Kekurangan Asuransi Pendidikan Anak

 **Lutfan Faizi** · Kamis, 28 April 2022 · 20:41 WIB



Asuransi pendidikan anak. Foto/ist

A A A

JAKARTA - Asuransi pendidikan merupakan salah satu produk asuransi yang ditujukan untuk menjamin kebutuhan pendidikan seseorang di masa depan. Cara kerja dari jenis asuransi ini mirip dengan dana tabungan. Yaitu menyertorkan sejumlah uang kepada perusahaan asuransi selama masa pendidikan berlangsung.

Dikutip dari lifepal, secara singkat asuransi pendidikan anak mengharuskan nasabah untuk membayar premi setiap bulannya. Nantinya premi tersebut bisa digunakan untuk asuransi jiwa hingga tabungan dana pendidikan anak (nilai tunai investasi). Sedangkan untuk jenisnya sendiri, yang paling umum di antaranya adalah asuransi unit link, dwiguna, dan asuransi syariah.

Baca juga: [Ini Sederet Jurusan Kuliah Paling Dibutuhkan Dunia Kerja, Cek Infonya di Sini](#)

Namun, sebelum menentukan asuransi pendidikan anak, hendaknya calon nasabah mengetahui terlebih dahulu kelebihan dan kekurangan dari produk asuransi ini. Dihimpun dari berbagai sumber, berikut ulasannya.

1. Kelebihan Asuransi Pendidikan Anak

a. Biaya Pendidikan Anak Terjamin



Asuransi pendidikan anak akan membantu anda secara tidak langsung untuk menabung setiap bulannya untuk biaya pendidikan anak. Hal ini bisa menjadi salah satu alternatif apabila biaya pendidikan di kemudian hari terus meningkat.

Maka dari itu, jenis asuransi ini bisa menjamin keberlangsungan pendidikan anak anda. Namun, perlu diketahui juga bahwa dana asuransi ini tidak bisa dicairkan begitu saja. Tetapi harus menunggu pada jangka waktu tertentu sesuai aturan yang berlaku dari perusahaan asuransi.

b. Sistem Pembayaran Premi Lebih Mudah

Lihat juga: [Dukung Mudik Sehat BUMN, BRI Life Berikan Asuransi Gratis buat 1.000 Peserta](#)

Halaman :

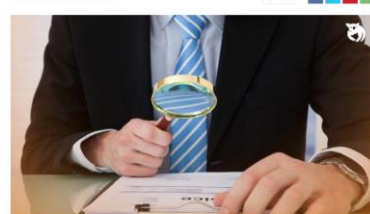


[show all](#)

Judul	Awas Penipuan Asuransi! Kenali Beberapa Modusnya Berikut Ini
Nama Media	Duniafintech.com
Newstrend	Edukasi Pembelian Asuransi
Halaman/URL	https://duniafintech.com/awas-penipuan-asuransi-kenali-beberapa-modusnya-berikut-ini/
Tanggal Berita	2022-04-29
Sentimen	Positif

Awas Penipuan Asuransi! Kenali Beberapa Modusnya Berikut Ini

By Andhika - April 29, 2022



JAKARTA, duniafintech.com – Penipuan asuransi memang bukan cerita baru. Padahal, nasib asuransi sendiri ingin menang dan aman ketika membeli asuransi, tetap hal hal berlalu kemana ini selalu mengantar mereka.

Tentu saja, Anda mesti terus waspada dan berhati-hati agar jangan sampai menjadi korban penipuan berbagai produk pertanggungan ini.

Nah, berikut ini beberapa modus penipuan yang sering terjadi pada dunia persuransian, termasuk cara untuk menghindarnya.

Beberapa Modus Penipuan Asuransi

Diketahui, penipuan pada persuransian adalah suatu tindakan yang dianggap dilakukan terhadap/dih penasehat atau agen asuransi demi keuntungan finansial. Penipuan jenis ini bisa terjadi di sejumlah titik dalam transaksi oleh penasehat, penegang polis, penjamin pihak ketiga, ataupun profesional yang memberikan layanan kepada penjamin.

Baca juga: [Pahami Mekanisme Premi Asuransi Secara: Apa Hal yang Perlu Diperhatikan Saat](#)

Adapun orang yang melakukan penipuan ini termasuk:

- Perjanjian korupansi yang mencari dalam jumlah besar melalui kegiatan bisnis penipuan
- Profesional dan tenaga yang memiliki biaya layanan/membawakan biaya untuk layanan yang tidak diberikan
- Orang-orang biasa yang ingin menipu debutnya mereka/membanding menggunakan klaim sebagai peluang untuk mendapatkan sedikit uang

Berikut ini beberapa modus penipuan persuransian yang beredar di masyarakat.

1. Premi Transfer

Pada modus ini, dimana agen asuransi akan menjual calon nasabah. Supaya Anda tidak terkena modus ini, hindarilah melakukan transfer yang prima ke rekening pribadi agen/asuransi. Anda perlu mengutamakan untuk melakukan transfer langsung ke rekening perusahaan yang telah terdaftar di pada ataupun di website perusahaan.

2. Free Churnig

Tapijasa sama dengan modus di atas. Free churnig pun menjadi modus penipuan agar memperoleh komisi pada pembelian polis baru. Dalam modus ini, agen/asuransi biasanya akan menawarkan nasabahnya untuk pindah dengan memberikan janji manis, misalnya pelayanan yang prima.

Adapun modus yang khusus pastinya bakal menemukan masalah klaim apabila tidak dibantu dengan agen asuransi, sering kali masalah berputar dengan putihan itu. Padahal, perusahaan asuransi yang terencana bakal membantu setiap nasabahnya tanpa adanya agen atau sales asuransi selagi.

Baca juga: [Mengapa Kita Harus Selalu Melakukan Up-Grade atau Down-Grade](#)

Dalam penipuan agen asuransi, modus ini kerap terjadi. Dengan alasan untuk melakukan upgrade terhadap polis Anda, dimana agen asuransi malah membuka polis baru sesuai dengan manfaat yang Anda inginkan. Tapijasa agen agen bisa memperoleh komisi atas pembelian polis baru.

4. Agen Asuransi Menipu Informasi Produk

Tentunya, ada kasus penipuan yang sering terjadi terhadap nasabahnya untuk link karena agen menipu informasi produk. Hal tersebut dilakukan lantaran agen asuransi hanya fokus untuk mendapatkan komisi penjualan premi asuransi.

Biasanya, modus penipuan unit link dilakukan agen dengan hanya menyampaikan manfaat investasi, tetapi tidak menjelaskan risikonya. Padahal, seperti instrumen investasi lainnya, investasi lewat unit link pun punya risiko kerugian.

Tipe Agar Terhindar dari Penipuan Asuransi

1. Kenali Perusahaan Asuransi dengan Baik

Bekas jika bisa memberikan gambaran jelas tentang siapa dan bagaimana suatu perusahaan asuransi beroprasi di tengah bisnis asuransi yang berat. Anda juga dapat mencari berita di internet dengan penging ataupun mencari tahu lewat media-media sosialnya. Jika ada ketidakwajaran yang terjadi, Anda pun bisa merasakannya.

Di samping itu, kalau Anda membelinya di agen asuransi maka setiap agen asuransi mesti pakai punya lisensi. Ceklah lisensi itu, sebelum Anda membeli asuransi, pastikan agen yang menawarkan produk punya sertifikat dari Asosiasi Asuransi Jema Indonesia (AAJI) atau lembaga sertifikasi yang punya kewenangan untuk memberi lisensi kepada para agen asuransi.

2. Tahu dan Kaji Klaim Plan Asuransi

Perusahaan asuransi yang bagus biasanya punya plan atau rencana produk yang jelas. Biasanya, plan itu diperlihatkan kepada nasabahnya untuk memastikan bahwa sebuah produk sudah sesuai dengan kebutuhan. Sebagai calon nasabahnya, penting bagi Anda untuk mengaji ulang plan yang ditawarkan. Hal itu karena plan yang dipilih bakal mempengaruhi besar premi yang dibayar selama polis masih berstatus aktif.

3. Perhatikan Unit Asuransi

Biasanya premi juga dapat menjadi pertimbangan mendasar sebelum membeli produk asuransi. Akan tetapi, fokus Anda bukan hanya pada unit saja melainkan harus juga tahu unit yang diberikan secara keseluruhan per tahunnya.

Klaim besar limit, tentu kan tak sebaik bakal memberikan jaminan terasuransi kalau suatu hari Anda jatuh sakit. Sebaliknya, biaya biaya itu di cover oleh perusahaan asuransi sehingga kemungkinan terasuransi yang menjadi menjadi baik.

4. Double Check Pengetahuan Daftar Asuransi

Setiap perusahaan asuransi pastinya memiliki penawaran urut dari khusus bagi calon nasabahnya, yang secara otomatis juga akan mempengaruhi besar biaya premi bulanan. Di atas pengetahuan itu, pilihlah yang ada. Dan tak lupa masuk asuransi, biasanya premi akan lebih mahal ketimbang nasabahnya yang masuk di unit mudu.

Dalam hal ini, bacalah polis asuransi itu dengan cermat pastikan perlindungan apa saja yang didapatkan. Saat membeli produk asuransi, jangan lupa juga untuk menanyakan perspektif dan kondisi kesehatan yang ditanggung dalam polis asuransi tersebut.

5. Bandingkan Produk Asuransi

Ini juga menjadi langkah untuk cara mencegah penipuan yang cukup ampuh agar bisa terhindar dari penipuan pada produk pertanggungan. Memang, ada banyak perusahaan asuransi yang bisa menjadi pilihan dan produk asuransi-maka juga bermacam-macam.

Dalam hal ini, untuk dapat memilih produk asuransi terbaik, kamu harus membandingkan beberapa produk asuransi. Hal ini bisa membantu premi, karena manfaat hingga ketentuan dan syarat pengajuan klaim adalah faktor-faktor yang harus diperhatikan.

6. Baca Testimoni sebelum Memutuskan Kembali

Supaya terhindar dari maraknya kasus penipuan, Anda juga dapat meluangkan waktu untuk membaca testimoni terkait pelayanan yang diberikan oleh perusahaan asuransi, mulai dari waktu tunggu klaim, pelayanan rumah sakit rekanan, ketersediaan informasi dari agen, dan kemampuan membayar klaim ada pertanyaannya. Biasanya, perusahaan asuransi berjenjang sementara beberapa memberikan pelayanan terbaik agar nasabahnya tidak berpindah "ke lain hati".

7. Pahami Mekanisme Asuransi secara Baik

Masih banyak masyarakat hingga saat ini yang masih untuk membeli asuransi kesehatan lantaran merasa bahwa tidak mengetahui mekanisme asuransi. Oleh sebab itu, cobalah pahami mekanisme asuransi secara baik dan benar agar Anda terhindar dari buaya rayu dan penipuan asuransi yang mungkin saja sedang mengintai di sekitar Anda.

Judul	PERKUAT PASAR ASIA, PRUDENTIAL AKUISISI ALLSTATE
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja Positif Prudential Indonesia
Halaman/URL	18
Tanggal Berita	2022-04-29
Sentimen	Positif



| HISTORIA BISNIS |

PERKUAT PASAR ASIA, PRUDENTIAL AKUISISI ALLSTATE

Prudential mengakuisisi saham Allstate di Indonesia dan Filipina sekaligus pada 2001 untuk memperkuat posisinya di pasar asuransi Asia.

Doris Riantina Melanewa & Dwi N. Sari
indonesian.com

Perusahaan asuransi asal Inggris, Prudential, mengakuisisi perusahaan asuransi asal Amerika Serikat yaitu Allstate pada 2001. Akuisisi dilakukan guna memperluas layanan Prudential di Asia. Tak tanggung-tanggung, Prudential mengakuisisi saham Allstate di Indonesia dan Filipina sekaligus.

Hal itu terungkap dalam pemberitaan harian *Riau* Indonesia edisi 26 April 2001.

Managng Director Asia Selatan Prudential Corporation Asia yang saat itu dijabat oleh Dan Riantina mengatakan proses akuisisi sudah masuk tahap pengesahan lembaga pemerintah terkait.

"Kedua perusahaan telah menandatangani perjanjian jual beli akuisisi dan diharapkan dapat rampung pada kuartal kedua tahun ini," kata Dan Riantina.

Dia menyampaikan bahwa transaksi akuisisi Allstate di Indonesia dan Filipina oleh Prudential akan menguntungkan. Selain akan memperkuat operasional Prudential di pasar Indonesia dan Filipina, kedua perusahaan juga memiliki budaya yang mirip. Tak hanya itu, kedua perusahaan juga disebut memiliki produk inovatif serta standar pelayanan nasabah yang prima.

Sementara itu, EVP 4 Managng Director Allstate International Lawrence Moeves merespons akuisisi. Pihaknya akan fokus pada pengembangan usaha di kampung halaman yaitu AS.

"Kami percaya bahwa reputasi Prudential yang gemilang serta pengalaman mereka di Asia akan membawa kedua operasi kami ini kepada tahap perkembangan berikutnya," kata Moeves.

Adapun, Prudential Indonesia terlahir sebagai PT Prudent-

ial Life Assurance pada 1995. Peneraan merupakan bagian Prudential Plc, asal Inggris. Berdasarkan informasi perseroan, hingga akhir 2020 setidaknya Prudential telah melayani 2,8 juta tertanggung yang didukung oleh 243.000 Tenaga Pemasar Berlisensi.

PRUDENTIAL SYARIAH

Pada awal April 2022, Prudential Indonesia memohonkan pengembalian izin Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Pemohonan ini merupakan bagian akhir dari proses pendirian PT Prudential Syariah Life Assurance (Prudential Syariah) sebagai entitas perusahaan asuransi jiwa syariah yang berfilial sendiri.

Sesuai ketentuan OJK, setelah Prudential Indonesia mengajukan permohonan pengembalian izin pembentukan unit usaha syariahnya, otoritas akan menindaklanjuti dengan pengumuman pencabutan izin pembentukan Unit Syariah Prudential Indonesia.

Pada tahapan sebelumnya, OJK mengeluarkan izin usaha asuransi jiwa syariah untuk PT Prudential Syariah Life Assurance (Prudential Syariah) sesuai Surat Keputusan Dewan Komisidor OJK Nomor KEP.16/D.05/2022 tanggal 11 Maret 2022.

Melalui keputusan tersebut, maka Prudential Syariah secara resmi beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah.

Perusahaan juga telah menyelesaikan pengalihan portofolio kepesertaan Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia ke Prudential Syariah efektif sejak 1 April 2022.

"Kami sangat bangga dan bersyukur dengan beroperasinya Prudential Syariah secara resmi sejak 1 April 2022 serta dukungan yang diberikan Wakil Presiden Republik Indonesia K.H. M. Nur Anni di acara peluncuran Prudential Syariah



Karyawati beraktivitas di kantor pelayanan Prudential Tower Jakarta.

Prudential akuisisi Allstate Indonesia dan Filipina

AKUISISI (Buyout) Prudential agar mengakuisisi perusahaan asuransi asal Inggris dan Filipina yang saat ini dijabat oleh Dan Riantina mengatakan proses akuisisi sudah masuk tahap pengesahan lembaga pemerintah terkait.

"Kedua perusahaan telah menandatangani perjanjian jual beli akuisisi dan diharapkan dapat rampung pada kuartal kedua tahun ini," kata Dan Riantina.

Dia menyampaikan bahwa transaksi akuisisi Allstate di Indonesia dan Filipina oleh Prudential akan menguntungkan. Selain akan memperkuat operasional Prudential di pasar Indonesia dan Filipina, kedua perusahaan juga memiliki budaya yang mirip. Tak hanya itu, kedua perusahaan juga disebut memiliki produk inovatif serta standar pelayanan nasabah yang prima.

Sementara itu, EVP 4 Managng Director Allstate International Lawrence Moeves merespons akuisisi. Pihaknya akan fokus pada pengembangan usaha di kampung halaman yaitu AS.

"Kami percaya bahwa reputasi Prudential yang gemilang serta pengalaman mereka di Asia akan membawa kedua operasi kami ini kepada tahap perkembangan berikutnya," kata Moeves.

Adapun, Prudential Indonesia terlahir sebagai PT Prudent-

ial Life Assurance pada 1995. Peneraan merupakan bagian Prudential Plc, asal Inggris. Berdasarkan informasi perseroan, hingga akhir 2020 setidaknya Prudential telah melayani 2,8 juta tertanggung yang didukung oleh 243.000 Tenaga Pemasar Berlisensi.

PRUDENTIAL SYARIAH

Pada awal April 2022, Prudential Indonesia memohonkan pengembalian izin Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Pemohonan ini merupakan bagian akhir dari proses pendirian PT Prudential Syariah Life Assurance (Prudential Syariah) sebagai entitas perusahaan asuransi jiwa syariah yang berfilial sendiri.

Sesuai ketentuan OJK, setelah Prudential Indonesia mengajukan permohonan pengembalian izin pembentukan unit usaha syariahnya, otoritas akan menindaklanjuti dengan pengumuman pencabutan izin pembentukan Unit Syariah Prudential Indonesia.

Pada tahapan sebelumnya, OJK mengeluarkan izin usaha asuransi jiwa syariah untuk PT Prudential Syariah Life Assurance (Prudential Syariah) sesuai Surat Keputusan Dewan Komisidor OJK Nomor KEP.16/D.05/2022 tanggal 11 Maret 2022.

Melalui keputusan tersebut, maka Prudential Syariah secara resmi beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah.

Perusahaan juga telah menyelesaikan pengalihan portofolio kepesertaan Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia ke Prudential Syariah efektif sejak 1 April 2022.

"Kami sangat bangga dan bersyukur dengan beroperasinya Prudential Syariah secara resmi sejak 1 April 2022 serta dukungan yang diberikan Wakil Presiden Republik Indonesia K.H. M. Nur Anni di acara peluncuran Prudential Syariah

pada 5 April 2022," ujar M.L. Triwanthary, Presiden Direktur Prudential Indonesia melalui siaran pers. Kamis (14/4).

Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Samsulay Azzam mengatakan, kehadiran Prudential Syariah sebagai entitas yang didedikasikan khusus untuk pasar syariah akan semakin meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghadirkan solusi kesehatan dan finansial berbasis syariah bagi seluruh masyarakat Indonesia.

"Prudential Syariah akan terus memastikan perlindungan dan kenyamanan peserta tetap menjadi prioritas utama kami dengan terus menjaga kualitas produk dan layanan yang kami berikan," kata Omar.

Prudential Indonesia pun berkomitmen untuk terus memastikan kualitas operasional dan pelayanan yang terbaik untuk nasabah. Kedua perusahaan akan saling bantu membantu dalam membantu nasabah atau peserta mendapatkan yang terbaik dalam kehidupan, sekaligus membantu mewujudkan masyarakat Indonesia yang lebih sehat dan lebih sejahtera.

Berdasarkan laporan keuangan konvensional kuartal IV/2021 (unaudited), Prudential Indonesia membukukan laba bersih senilai Rp2,87 triliun sepanjang 2021. Perolehan laba tersebut turun 32,94% dibandingkan capaian pada 2020 yang mencapai Rp4,28 triliun.

Dari sisi *top line*, Prudential membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp21,86 triliun sepanjang 2021. Pendapatan premi tersebut turun 3,11% dibandingkan capaian pada 2020 yang mencapai Rp22,53 triliun.

Sepanjang 2021, Prudential juga tercatat telah membayarkan klaim dan manfaat senilai Rp16,43 triliun. Belum klaim tersebut mencapai 31,19% dibandingkan 2020 yang mencapai Rp12,53 triliun. ¹

Judul	Prudential Mencatat Total Klaim & Manfaat Sebesar Rp16,6 Triliun
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Kinerja Positif Prudential Indonesia
Halaman/URL	https://marketing.co.id/prudential-mencatat-total-klaim-manfaat-sebesar-rp166-triliun/
Tanggal Berita	2022-04-29
Sentimen	Positif

FINANCIAL SERVICES

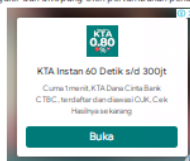
Prudential Mencatat Total Klaim & Manfaat Sebesar Rp16,6 Triliun

By Fisamawati

Posted on 29 April 2022



Marketing.co.id – **Berita Financial** | PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) mengumumkan hasil kinerja keuangan yang tetap solid di 2021. Hingga kuartal keempat 2021, Prudential Indonesia mencatatkan total aset sebesar Rp72 triliun dan dipercaya mengelola total dana investasi nasabah (total aset investasi) sebesar Rp66,6 triliun. Prudential Indonesia juga membukukan total pendapatan premi sebesar Rp23 triliun, yang sebagian besar berasal dari premi reguler dan ditopang oleh pertumbuhan pendapatan dari produk dengan premi yang terjangkau.



L. Triwardhary (Dhany), Presiden Direktur Prudential Indonesia mengatakan, "Di tengah kondisi yang menantang, Prudential Indonesia justru menghadirkan ragam inisiatif dan inovasi guna memenuhi kebutuhan akan perlindungan jiwa, kesehatan, dan finansial yang kian beragam demi mendukung ketahanan ekonomi negara dan keluarga di Indonesia. Kami sangat bersyukur strategi tersebut membuat kinerja bisnis perusahaan tetap solid untuk dapat mewujudkan masyarakat yang lebih sehat dan lebih sejahtera, sehingga mereka bisa mendapatkan yang terbaik dalam kehidupan."

Sepanjang 2021, Prudential Indonesia membuktikan komitmen perlindungannya terhadap nasabah melalui pembayaran total klaim dan manfaat sebesar Rp16,6 triliun. Kondisi keuangan perusahaan yang sehat juga tercermin dari tingkat solvabilitas (*Risk Based Capital*) sebesar 479%, atau lebih besar dari ketentuan minimal target internal yang ditetapkan oleh regulator.

Kinerja Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia tercatat kuat, tercermin dari total aset terbesar di industri senilai Rp7,7 triliun dan total pendapatan kontribusi yang stabil sebesar Rp3,6 triliun. Didukung pilihan solusi perlindungan yang komprehensif dan inklusif dengan 49 pilihan produk, Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia juga berhasil mempertahankan kepemimpinan di industri dengan pangsa pasar mencapai 29%.

COVID-19 membawa dinamika ekonomi baru serta mengubah perilaku konsumsi dan prioritas pengeluaran masyarakat. Pandemi juga telah meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki asuransi jiwa, namun keterbatasan dana masih menjadi kendala. Meski ada tantangan tersebut, Prudential Indonesia terus memenuhi kebutuhan perlindungan masyarakat dengan solusi yang terjangkau, inklusif dan mudah diakses.

Komitmen berinovasi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang kian beragam ditunjukkan dengan meluncurkan sejumlah produk unit link dan tradisional tahun lalu, mulai dari produk asuransi jiwa untuk memenuhi kebutuhan perencanaan harta warisan, solusi meningkatkan ketahanan finansial di masa pensiun, serta solusi manfaat dana pendidikan bulanan. Prudential Indonesia juga menghadirkan berbagai pilihan dana investasi baru untuk memenuhi profil risiko serta tujuan keuangan nasabah yang lebih beragam, seperti investasi ke sektor teknologi yang menawarkan hasil investasi lebih optimal untuk jangka panjang, hingga potensi tambahan nilai investasi bulanan.

Prudential Indonesia juga terus mendukung kesehatan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Untuk meningkatkan jangkauan dan akses terhadap produk perlindungan, Prudential Indonesia menawarkan produk *bite sized* dengan kontribusi yang terjangkau dan dapat diakses melalui kanal digital, baik itu melalui aplikasi Pulse by Prudential yang telah diakses oleh lebih dari 10 juta pengguna di Indonesia maupun melalui aplikasi dari mitra digital perusahaan demi melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia. Sepanjang tahun lalu, Prudential Indonesia menghadirkan beragam fitur baru di Pulse yang fokus pada kesehatan pengguna dan beragam kemampuan baru bagi nasabah untuk berinteraksi dengan layanan perusahaan. Untuk pertama kalinya, Pulse juga dilengkapi fitur yang fokus pada kesejahteraan dengan memberikan edukasi mengenai asuransi yang dapat membantu pengguna mengelola finansial mereka.

Sebagai upaya Prudential Indonesia dalam menanggulangi pandemi di 2021, perusahaan menyediakan Program Santunan Rawat Inap Pascavaksinasi yang memberikan manfaat kepada peserta program yang harus dirawat di rumah sakit akibat komplikasi kesehatan pasca vaksinasi COVID-19. Selain itu, Prudential Indonesia juga memberikan pertanggungansian Mandiri bagi nasabah yang terdiagnosis COVID-19 dan harus melakukan isolasi mandiri di rumah.

Prudential Indonesia juga menjadi perusahaan asuransi jiwa pertama di Indonesia yang menghadirkan sentra-sentra vaksinasi di PRUUniversity di Kota Kasablanka, Jakarta, dan di kecamatan Soreang dan Kutawaringin di Jawa Barat. Secara total, perusahaan telah membantu memberikan lebih dari 51.000 dosis vaksin COVID-19 di 2021.

Sebagai bagian dari strategi perusahaan untuk mendukung pertumbuhan pada 2022, Prudential Indonesia baru saja meluncurkan PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), entitas asuransi jiwa Syariah yang berdiri sendiri. Berpegang pada prinsip "Syariah untuk Semua", Prudential Syariah didedikasikan untuk melayani permintaan terhadap solusi perlindungan kesehatan dan keuangan berbasis Syariah yang terus bertumbuh, serta untuk mendukung agenda pemerintah dalam menjadikan Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia.

"Komitmen jangka panjang perusahaan untuk terus mewujudkan perlindungan kepada masyarakat, ditopang oleh fundamental yang kuat dan sehat, serta penerapan praktik bisnis yang etis didukung dengan tata kelola perusahaan yang baik. Hal ini diterapkan guna menjaga kepercayaan yang diberikan oleh nasabah, para pemegang saham, tenaga pemasar dan mitra bisnis, sehingga kami dapat melindungi lebih banyak

Judul	Dukung Kesehatan Pemudik, BCA dan AIA Buka 3 Sentra Vaksinasi di Jakarta Timur
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Sentra Vaksinasi BCA-AIA
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/nasional/2022/05/03/dukung-kesehatan-pemudik-bca-dan-aia-buka-3-sentra-vaksinasi-di-jakarta-timur
Tanggal Berita	2022-05-03
Sentimen	Netral

Judul	Sinarmas MSIG Life Sambut Baik Roadmap AAJI
Nama Media	Mediaasuransinews.co.id
Newstrend	Respons Roadmap AAJI
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/sinarmas-msig-life-sambut-baik-roadmap-aaji/
Tanggal Berita	2022-05-03
Sentimen	Positif

Asuransi

News in Brief

Sinarmas MSIG Life Sambut Baik Roadmap AAJI

Wahyu Widiastuti · 3 May 2022 | 11:18 AM · 2 min read

Twitter

Facebook

WhatsApp

Telegram

Print

Media Asuransi, JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) menyambut baik dan mendukung *roadmap* yang baru saja diluncurkan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada 20 April lalu.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, mengatakan bahwa Sinarmas MSIG Life menyambut sangat baik *roadmap* yang diluncurkan oleh AAJI tersebut. "Karena kita tahu industri asuransi jiwa belum memiliki *roadmap*. Untungnya kami sudah mengeluarkan saat di *kick off* atau saat publik ekspose yang fokusnya untuk bertumbuh melalui kualitas dan berkembang bersama *partner*," jelasnya menjawab pertanyaan *Media Asuransi* baru-baru ini.

Wianto mengatakan bahwa tantangan yang kita hadapi mungkin sama, industri ini stagnan. Katanya *market*-nya besar, tetapi tidak tumbuh. Orang yang berasuransi masih rendah. Karena masyarakat kurang cinta dan kurang kenal sehingga jadinya asuransi tidak bertumbuh.

[Baca juga: [AAJI Resmi Luncurkan Roadmap Industri Asuransi Jiwa Indonesia](#)]

Untuk itu, lanjut Wianto, industri asuransi jiwa perlu didorong pertumbuhannya. Caranya dengan meningkatkan kualitas, servis, produk yang ditawarkan, informasi dan penjelasan harus diberikan dengan jelas kepada nasabah. Permodalan perusahaan asuransi juga harus kuat. "Dan, yang terpenting juga jangan sampai gagal membayar kewajiban, termasuk di dalamnya *unitlink performance* juga harus bagus," tegas Wianto.

Beberapa waktu lalu, Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon, menjelaskan bahwa penyusunan *roadmap* industri asuransi jiwa Indonesia dibutuhkan dalam mendorong perkembangan industri asuransi jiwa di Indonesia guna menjadikan industri asuransi jiwa semakin menjadi bagian dari masyarakat, terus bertumbuh dan mampu terus berkontribusi dalam mendorong pembangunan nasional Indonesia.

Roadmap AAJI ini mencakup beberapa hal yaitu penguatan struktur permodalan, peningkatan kualitas pengaturan dan pengawasan, peningkatan kualitas manajemen operasional dan sumber daya manusia, serta peningkatan perlindungan serta pelayanan nasabah. "Dari cakupan tersebut, ada tiga tujuan utama dalam perumusan *roadmap* ini yaitu menjadikan industri asuransi jiwa semakin bertumbuh dan memberikan perlindungan ke seluruh masyarakat Indonesia, semakin sehat dan berkualitas dalam berperan dan berkontribusi dalam peningkatan kualitas hidup masyarakat,

[illegible]

Sentimen Positif

Judul	BERITA FOTO - Kepemilikan Produk Unit Link
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Unit Link
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-05-06
Sentimen	Positif



Beritasatu Photo/Uthan AR

Kepemilikan Produk Unit Link

Nasabah melihat produk asuransi di Jakarta. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), kepemilikan produk unit link masih mendominasi dengan kontribusi sebesar 63% dari seluruh total pendapatan premi.

Judul	Apa Itu Asuransi CAR: Jenis hingga Syarat Pengajuannya
Nama Media	Duniafintech.com
Newstrend	Profil Asuransi CAR
Halaman/URL	https://duniafintech.com/apa-itu-asuransi-car/
Tanggal Berita	2022-05-06
Sentimen	Positif



Judul	2021, Aset IFG Capai Rp 124,2 Triliun
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Positif IFG Life
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2022-05-07
Sentimen	Positif

2021, Aset IFG Capai Rp 124,2 Triliun

JAKARTA – *Holding* BUMN Asuransi dan Penjaminan, Indonesia Financial Group (IFG) mencatat total aset sebesar Rp 124,2 triliun pada 2021. Sementara itu, sinergi dalam terus diciptakan oleh induk dengan masing-masing anggota *holding* sebagai upaya menjadi lembaga jasa keuangan nonbank (LJKNB) terbesar di Asia Tenggara.

Sekretaris Perusahaan IFG Beko Setiawan menyampaikan, visi dari IFG adalah menjadi salah satu pendorong pertumbuhan di sektor keuangan nonbank terbesar di Asia Tenggara. Namun *holding* tetap memperhatikan tingkat kehati-hatian (*prudential*), sehingga tumbuh secara sehat dan berkelanjutan.

Dia menyatakan, IFG memiliki anggota *holding* yang mencakup asuransi umum, asuransi jiwa, serta entitas terkait investasi di pasar modal. Sejak resmi menyandang nama dagang IFG pada 17 April 2020, *holding* bersama anggotanya

terus berupaya menjalin sinergi dan kolaborasi. "Sinergi IFG dengan anggotanya telah memberikan dampak positif, baik kepada *holding* maupun masing-masing perusahaan. Terlihat dari sisi aset (*unaudited*) meningkat 34% dari Rp 92,3 triliun pada 2020 menjadi Rp 124,2 triliun pada 2021. Laba tahun 2020 mencapai Rp 2,2 triliun, sedangkan diakhir 2021 diperkirakan mencapai Rp 3,8 triliun, tumbuh hampir dua kali lipat," kata Beko di Jakarta, pekan lalu.

Beko menyatakan, IFG ber-cita-cita menjadi LJKNB terbesar di Asia Tenggara melalui sejumlah strategi dan inisiatif. Pertama, melakukan restrukturisasi portofolio dengan turut mengukur eksposur terkini. Kedua, restrukturisasi model bisnis, termasuk melihat tingkat persaingan pada lembaga asuransi yang cukup tinggi. Ketiga, evaluasi lini bisnis (*line of business*) dari masing-masing anggota, sehingga tidak menutup kemung-

kinan adanya perubahan-perubahan di masa mendatang. Keempat, menjaga tata kelola tetap *prudent*, sehingga berbagai produk yang ada tetap sehat dan berkelanjutan.

"Kita tidak hanya mengejar dari sisi bisnis. Kalau kita ingin berlari kencang, kita juga harus memastikan punya pertahanan yang kuat. Jadi saat kita ngebut, kita harus pastikan kita dalam situasi yang aman," ujar Beko.

Dia mengakui, masih banyak pekerjaan rumah untuk mencapai cita-cita tersebut. Sejak pertama kali terbentuk sebagai *holding*, sejumlah permasalahan ditemui. Salah satunya adalah menangani perang harga (*price wars*) di sejumlah anggota *holding* yang sebetulnya memiliki satu tujuan sama. "Maka kemudian dibuat kolaborasi melalui produk-produk lebih menguntungkan untuk semua pihak, salah satunya Koasuransi Merah Putih dari asuransi umum, terkait asuransi *cargo*. Produknya akan diperluas, termasuk terkait asuransi

kendaraan bermotor," jelas dia.

Selain itu, belakangan juga ramai mengenai tata kelola investasi di perasuransian yang di antaranya menyangkut *unit link*. Dalam hal ini, POJK 5/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi atau PAYDI (SEOJK PAYDI) telah diterbitkan. Lebih jauh, *holding* memandang bahwa tata kelola investasi pada perusahaan asuransi masih perlu disinergikan dengan anggota *holding* lain yang bergerak di bidang manajemen aset.

Di sisi lain, Direktur Utama IFG Robertus Billitea menyampaikan komitmen untuk melaksanakan tanggung jawab sebagai induk dari *holding*. "Kami akan terus berupaya melaksanakan tanggung jawab utama sebagai *holding* asuransi penjaminan dan pasar modal yang berlandaskan pada *core values* perusahaan yaitu AKHLAK amanah, kompeten, harmonis, loyal, adaptif, dan kolaboratif," ujar dia. (pri)

Judul	Asuransi Syariah AIA
Nama Media	Kontan
Newstrend	Profil Asuransi Syariah AIA
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-05-09
Sentimen	Positif

Konter

Asuransi Syariah AIA

JAKARTA. AIA Financial meluncurkan produk asuransi berbasis Syariah dengan manfaat wakaf, yaitu AIA Wakaf Assurance. Perusahaan asuransi tersebut menggandeng Gojek untuk memasarkan produk ini melalui fitur Gosure di platformnya

Produk ini memberikan manfaat berupa santunan asuransi sebesar Rp 10 juta. Sebanyak 10% dari nilai tersebut akan dialokasikan untuk wakaf yang disalurkan melalui Dompot Duafa.

Sementara 90% dialokasikan untuk santunan kematian dengan empat pilihan premi dan periode pertanggungan yang berbeda yaitu Rp. 20,000 untuk 1 bulan, Rp 29.000 untuk 3 bulan, Rp 42,000 untuk 6 bulan, dan Rp 66,000 untuk 12 bulan waktu pertanggungan

"Kami menawarkan produk AIA Wakaf Assurance ini untuk seluruh kalangan, khususnya masyarakat di usia produktif," ujar Kathryn Monika Parapak, *Chief Marketing Officer* AIA, dalam keterangan tertulis awal Mei ini.

Adrianus Octaviano

Judul	Berita Foto - Kontribusi Kanal Digital
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Positif Asuransi Jiwa
Halaman/URL	22
Tanggal Berita	2022-05-09
Sentimen	Positif



BeritaSatu Photo/Mohammad Defrizal

Kontribusi Kanal Digital

Agen beraktivitas di salah satu kantor asuransi jiwa di Jakarta, baru-baru ini. Kanal digital pada industri asuransi jiwa diproyeksikan akan semakin meningkat dalam 5-10 tahun ke depan. Berdasarkan data AAJI, pada 2021 kanal distribusi keagenan berkontribusi sebesar 29% terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa. Sementara kanal digital menunjukkan pertumbuhan signifikan sebesar 56,2% di 2021.