

DAFTAR PUSTAKA

BUKU:

- Ajib, Muhammad, *Asuransi Syariah*, Jakarta: Rumah Fiqih Publishing, 2019.
- Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999.
- Marry Pezullo, *Marketing For Banking, American Bankers Association, USA*, 1999.
- S.Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik*, Bandung: Tarisito, 200.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* Bandung: Alfabeta, 2018. https://digilib.unigres.ac.id/index.php?p=show_detail&id=43
- Sujarweni, V. Wiranta, *Metode Penelitian Bisnis & Ekonomi*, Yogyakarta: Pustakabarupress, 2015.
- Syagir Sula, Muhammad, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Zikmund dan Babin, *Menjelajahi Riset Pemasaran Buku 1 Edisi 10*, Jakarta : Salemba Empt, 2010.

JURNAL :

- Abd Rahman Rahim dan Enny Radjab, *Manajemen Strategi Cet 1* Makassar : Lembaga Perpustakaan dan Pernebitan Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1124470>
- Ayu Kumalasari, Nurita ‘’ Perencanaan Strategi Promosi Melalui Analisis Swot Pada Bisnis Delicy’’, *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, Fakultas Manajemen Bisnis Universitas Ciputra Surabaya, 2016. <https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/145>
- Ernawati, ‘’ Strategi Pemasaran Produk Asuransi Pada PT. Prudential life Assurance Cabang Kota Yogyakarta’’, *Jurnal Adl Islamic Economic* ,2020. <http://ejournal.steialfurqon.ac.id/index.php/adl/article/view/14>
- Faizal Ahmad, Abdul Rahman, Nahdiyul Islam, Sabrina Nurillah, Ruminah, ‘‘Strategi Promosi dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Baby Crab’’, *Jurnal Comserva*, 2021 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama

Islam Bunga Bangsa Cirebon,. <https://comserva.publikasiindonesia.id/index.php/comserva/article/view/12>

Ita Nurcholifah, “ Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah”. Jurnal Khatulistiwa- Journal Of Islamic Studies, 2014. <https://www.google.com/search?q=Strategi+Marketing+Mix+dalam+Perspektif+Syariah&sxsrf=APq->

Juli Ismanto, *Manajemen Pemasaran* Tangerang Selatan: UNPAM PRESS,2020
http://eprints.unpam.ac.id/8664/1/SAK0122_MANAJEMEN%20PEMASARAN.pdf

Junia Farma, Khairil Umuri, “ Implementasi Etika Bisnis Islam dalam Strategi Promosi Produk Asuransi Takaful’”, Jurnal Studi Islam, 2020. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, Indonesia, Universitas Syiah Kuala Banda Aceh, Indonesia. <https://journal.unimma.ac.id/index.php/cakrawala/article/view/3268>

Novia Widya Utami, “Lakukan Promosi Efektif Bisnis Dengan 7 Tahap Perencanaan Ini” Jurnal Entrepreneur , 2018. https://www.jurnal.id/id/blog/2018-7-tahap-perencanaan-yang-harus-anda-lakukan-untuk-promosi-efektif/#Tahapan_dalam_Melakukan_Rencana_Promosi

Siti Mashnu’ah, “ Strategi Pemasaran Produk Fulprotek PT. Asuransi Takaful Keluarga dan Bank Muamalat Indonesia”. Jurnal Al-Iqtishad 2010. <http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/iqtishad/article/view/2487/0>

Wulanytha Unonongo, Deasy Warouw,Linkan Tulung, “Fungsi Promosi Dalam Meningkatkan Daya Beli Gadget Samsung di Kota Manado,” dalam E-Journal: Acta Diurna ,2005. <https://www.neliti.com/id/publications/92615/fungsi-promosi-dalam-meningkatkan-daya-beli-gadget-samsung-di-kota-manado#id-section-content>

SKRIPSI :

Afdahal Anan Arifin, “Pengaruh Harga, Produk, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Motor Yamaha Pada PT. Suracojaya AbadiMotor Cabang Antang”, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Muhammadiyah Makassar, 2018. https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/1090-Full_Text.pdf

Bayu Triyanto, “Analisis Pengaruh Produk, Promosi, Harga dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Studi Kasus pada Toko Sayegan Sport Sleman

Yogyakarta,” Skripsi Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta, 2014. <https://eprints.uny.ac.id/15072/>

Derby , “Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Pada PT. Asuransi Jiwasraya Medan”, Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sumatera Utara Medan, 2016. <https://123dok.com/document/ye8wk20y-penerapan-strategi-bauran-pemasaran-pada-asuransi-jiwasraya-medan.html>

Ernawati “ Strategi Pemasaran Produk Asuransi Syariah Pada PT. Prudential Life Assurance Cabang Kota Yogyakarta,” Tesis Fakultas Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2019. <http://ejournal.steialfurqon.ac.id/index.php/adl/article/view/14>

Fauziyah Ulfah Mulyana, “ Strategi Promosi Produk Asuransi Jiwa Syariah Melalui Social Media pada PT. Prudential Life Assurance Studi Kasus Prodigy Agency Menara Thamrin”, Skripsi Fakultas Agama Islam Manajemen Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2017. <http://repository.umj.ac.id/4918/>

Kasidi, *Manajemen Risiko*, Bogor: Ghalia Indonesia,2010. http://repository.uin-suska.ac.id/15028/8/8.%20BAB%20III__2018110EI.pdf

Mutiah, “Strategi Pemasaran Produk Mitra Iqra’ Plus Pada Divisi Syariah AJB Bumiputera 1912”, Skripsi Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN syarif Hidayatullah Jakarta, 2013. [https:// repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/30768](https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/30768)

Reni Indrasari “ Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Bandaraya Motor Cabang Perintis,” Skripsi FEB Universitas Muhammadiyah Makassar, 2021. [https:// digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/14213-Full_Text.pdf](https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/14213-Full_Text.pdf)

INTERNET :

Company Otoritas Jasa Keuangan , [https:// sikapiuangmu.ojk.go.id/ Front End/CMS/Article/30671](https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/30671)

company profile, PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon <https://www.prudential.co.id/id/>

https://www.prudential.co.id/export/sites/prudential-id/id/.galleries/pdf/product/scb-prucinta-booklet_20210505.pdf

<https://www.prudential.co.id/id/bancassurance/pruaman-syariah/>

<https://www.prudential.co.id/id/health/medical/pruprime-healthcare-plus-syariah/>

<https://www.prudential.co.id/id/investment-linked/prulink-syariah-investor-account/>

<https://www.prudential.co.id/id/syariah-product-list/prucerah/>

Husen Mulachela, *"Asuransi Jiwa: Pengertian, Manfaat, dan Daftar Perusahaan"*.

<https://katadata.co.id/redaksi/finansial/611609d483292/asuransi-jiwa-pengertian-manfaat-dan-daftar-perusahaan>

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) <https://kbbi.web.id/implementasi>

kbbi <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/pemasaran>

kbbi <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/promosi>

kbbi <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/strategi>

Kbbi <https://kbbi.web.id/produk>

NARASUMBER :

Wawancara dengan Adit (Manajer) PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.

Wawancara dengan Nunik Andini Larasati (Leader Agency) PT. Prudential Life Assurance Cabang Cilegon.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jenderal Sudirman Nomor 30 Serang 42118 ☎ (0254) 200323 Fax. 200022
website: www.uinbanten.ac.id

Nomor : 24/Un.17/F.V.J.3/PP.009/01/2022

Serang, 24 Januari 2022

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Hal : Permohonan Data Penelitian

Kepada Yth,
**Pimpinan PT Prudential Life Assurance
Cabang Cilegon**

di
Tempat

Assalamu`alaikum Wr. Wb.

Salam silaturahmi kami sampaikan, semoga Bapak/Ibu dapat melaksanakan tugas dengan baik dan sukses dalam menjalankan aktivitas keseharian, serta senantiasa dalam lindungan Allah SWT. Amin.

Selanjutnya, Berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten Nomor: 446 Tahun 2017 tentang pedoman Akademik, khususnya mengatur mengenai penelitian sebagai tugas akhir perkuliahan, kami mengharapkan bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan data atau informasi dalam rangka penyusunan dan penulisan skripsi tersebut.

Adapun judul skripsi yang dimaksud adalah "**Implementasi Strategi Promosi Produk Asuransi PruCinta pada PT Prudential Life Assurance Cabang Cilegon**" yang akan dibahas oleh:

Nama : Mitha Lilis Setiyawati

NIM : 181430006

Jurusan : Asuransi Syariah

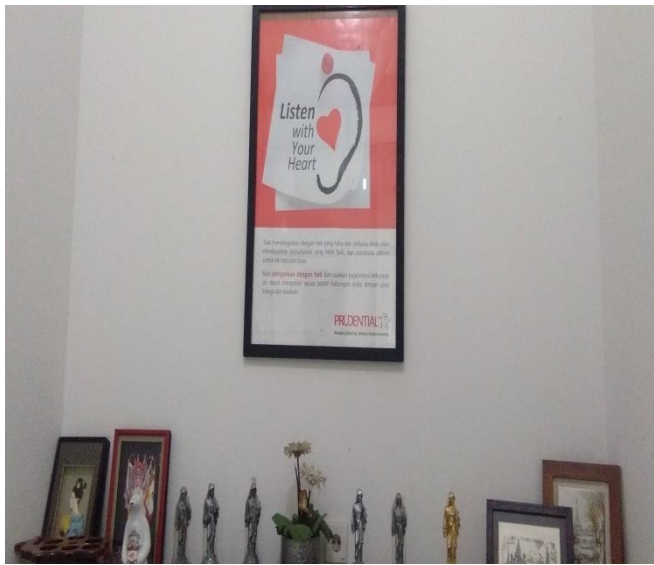
Tahun Akademik : 2021/2022

Demikian surat ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas bantuan dan perhatian Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu`alaikum Wr. Wb.









Cinta hidup selamanya, kita tidak.
#BuktikanCintamu dengan asuransi jiwa syariah

PRUCinta

Mulai langkah kecil Anda untuk beri perlindungan yang besar artinya bagi orang tercinta.

Asuransi Tradisional Berbasis Syariah

PRU25



Apa itu PRUCinta ?

Asuransi Jiwa Syariah **PRUCinta (PRUCinta)** merupakan produk asuransi jiwa syariah dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang menyediakan perlindungan komprehensif selama 20 tahun masa kepesertaan terhadap risiko meninggal dunia dan meninggal dunia karena kecelakaan.

Selain itu produk ini juga memberikan perpanjangan masa kepesertaan tanpa pemeriksaan kesehatan dan manfaat jatuh tempo dalam bentuk Nilai Tunai dari dana Nilai Tunai di akhir masa kepesertaan.

Keistimewaan

1. 100% santunan Asuransi dari Dana *Tabarru'* dan Nilai Tunai dari Dana Nilai Tunai apabila Peserta Yang Diasuransikan meninggal dunia selama dalam masa kepesertaan.
2. Manfaat jatuh tempo dalam bentuk Nilai Tunai dari Dana Nilai Tunai apabila Peserta Yang Diasuransikan masih hidup sampai akhir masa kepesertaan dan Polis tetap aktif.
3. Perpanjangan masa kepesertaan tanpa pemeriksaan kesehatan sampai dengan usia Peserta Yang Diasuransikan pada saat Polis diperpanjang yaitu 70 tahun.*
4. Total 300% dari Santunan Asuransi dari Dana *Tabarru'* dan Nilai Tunai** dari Dana Nilai Tunai jika Peserta Yang Diasuransikan meninggal dunia karena kecelakaan sebelum usia 70 tahun.

Asuransi Jiwa Syariah Tradisional
Jalur Pemasaran *Bancassurance*

1 dari 20

5. Total 400% dari Santunan Asuransi dari Dana *Tabarru'* dan Nilai Tunai** dari Dana Nilai Tunai jika Peserta Yang Diasuransikan meninggal dunia karena kecelakaan sebelum usia 70 tahun dalam periode 6 (enam) minggu sejak tanggal 1 (satu) Ramadan yang ditetapkan oleh Pemerintah Republik Indonesia.
6. Pembagian Surplus *Underwriting* untuk seluruh Pemegang Polis yang berhak sebesar 80%**.

Catatan:

- * mengacu pada Ketentuan Perpanjangan Masa Kepesertaan
- ** Nilai Tunai adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari Dana Nilai Tunai dalam hal kepesertaan pada PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis.
- *** 80% akan dibagikan kepada Pemegang Polis dari selisih positif dari total Iuran *Tabarru'* ke dalam Dana *Tabarru'* dan pembayaran klaim reasuransi dikurangi dengan pembayaran Manfaat Asuransi, kontribusi reasuransi, dan kenaikan penyisihan teknis dalam satu periode tertentu. Pemegang Polis dapat mengalokasikan *Surplus Underwriting* dengan mentransfer ke rekening Pemegang Polis, mengalokasikan ke Dana *Tabarru'*, atau mengalokasikannya ke Dana Sosial. *Surplus Underwriting* akan diumumkan pada 31 Desember (tahun finansial berjalan) dan dibayarkan ke Nasabah tidak lebih dari 30 April (tahun finansial berikutnya).

Manfaat PRUCinta

Santunan Meninggal Dunia



100% Santunan Asuransi dari Dana *Tabarru'* dan Nilai Tunai* dari Dana Nilai Tunai** setelah pengajuan klaim Manfaat Asuransi disetujui oleh Pengelola akan dibayarkan apabila terjadi risiko meninggal dunia atas diri Peserta Yang Diasuransikan sesuai dengan yang tercantum di dalam Polis, dan Polis akan berakhir.

Santunan Meninggal Dunia karena Kecelakaan***



Total 300% dari Santunan Asuransi dari Dana *Tabarru'* dan Nilai Tunai* dari Dana Nilai Tunai** akan dibayarkan jika Peserta Yang Diasuransikan meninggal dunia sebelum usia 70 tahun karena kecelakaan dengan mengikuti ketentuan yang tercantum di dalam Polis, dan Polis akan berakhir.

Santunan Meninggal Dunia karena kecelakaan pada periode mudik/balik lebaran.***



Total 400% dari Santunan Asuransi dari Dana *Tabarru'* dan Nilai Tunai* dari Dana Nilai Tunai** akan dibayarkan jika Peserta Yang Diasuransikan meninggal dunia karena kecelakaan sebelum usia 70 tahun dalam periode 6 (enam) minggu sejak tanggal 1 (satu) Ramadan yang ditetapkan oleh Pemerintah Republik Indonesia dengan mengikuti ketentuan di dalam Polis, dan Polis akan berakhir.

Manfaat PRUCinta

Manfaat Jatuh Tempo



Dalam hal Peserta Yang Diasuransikan masih hidup sampai akhir masa kepesertaan, maka akan dibayarkan manfaat jatuh tempo dalam bentuk Nilai Tunai* dari Dana Nilai Tunai** yang jumlahnya sebagaimana tercantum dalam Tabel Nilai Tunai pada Akhir Tahun Polis ke-20.

Catatan :

- * Nilai Tunai adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari Dana Nilai Tunai dalam hal kepesertaan pada PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis.
- ** Dana Nilai Tunai adalah kumpulan dana yang berasal dari Kontribusi para Pemegang Polis berdasarkan Porsi Nilai Tunai untuk pembayaran Nilai Tunai dalam hal kepesertaan PRUCinta berakhir.
- *** Maksimum manfaat asuransi yang dapat dibayarkan atas nama 1 (satu) Peserta Yang Diasuransikan dengan ketentuan:
usia < 17 tahun maksimum sejumlah Rp 4 Miliar; dan
usia ≥ 17 tahun maksimum sejumlah Rp 7 Miliar

Ketentuan Perpanjangan Masa Kepesertaan

1. Pemegang Polis dapat memperpanjang kembali masa kepesertaan atas diri Peserta Yang Diasuransikan selama persyaratan berikut dipenuhi, yakni:
 - a. Peserta Yang Diasuransikan hidup sampai pada Tanggal Penerbitan Polis perpanjangan masa kepesertaan;
 - b. Peserta Yang Diasuransikan tidak melebihi Usia 70 (ulang tahun berikutnya) tahun pada Polis untuk perpanjangan kepesertaan diterbitkan oleh Pengelola; dan
 - c. Pengajuan perpanjangan masa kepesertaan ini dapat dilakukan selambat-lambatnya dalam periode 3 (tiga) bulan sebelum Tanggal Akhir Kepesertaan asuransi PRUCinta.
2. Apabila Pemegang Polis memperpanjang kembali masa kepesertaan sebagaimana dimaksud pada poin (1), maka perpanjangan masa kepesertaan tersebut dapat dilakukan dengan pilihan sebagai berikut:
 - a. Kontribusi akan disesuaikan untuk Santunan Asuransi yang sama; atau
 - b. Kontribusi dengan jumlahnya tetap dan sama besarnya dengan Kontribusi saat masa asuransi sebelum dilakukan perpanjangan masa kepesertaan dan besarnya Santunan Asuransi akan disesuaikan dengan besar Kontribusi tersebut.
3. Dalam hal terjadi sebagaimana dimaksud pada poin (2) di atas penyesuaian terhadap Kontribusi dan/atau Santunan Asuransi akan ditentukan berdasarkan hal berikut.
 - a. Usia saat Peserta Yang Diasuransikan mengajukan perpanjangan masa kepesertaan.
 - b. Tingkat Kontribusi yang berlaku saat perpanjangan masa kepesertaan.
 - c. Setiap keputusan *Underwriting* (termasuk persentase penyesuaian perhitungan Kontribusi) yang dikenakan pada Polis.

4. Dalam hal Pemegang Polis memilih opsi poin (2) huruf b, maka Pemegang Polis dapat menggunakan manfaat jatuh tempo untuk membayar Kontribusi secara sekaligus.
5. Dengan tunduk pada ketentuan-ketentuan poin (1), (2), dan (3), Pengelola dapat memutuskan ketentuan dari setiap kebijakan perpanjangan masa kepesertaan, yang termasuk tetapi tidak terbatas pada mengubah ketentuan yang berkaitan dengan manfaat.

Kriteria Umum

Pemegang Polis

Orang perseorangan atau badan usaha yang membuat perjanjian Asuransi Jiwa berdasarkan prinsip syariah dengan Pengelola.

Usia Masuk Pemegang Polis

Minimum 21 tahun atau 18 tahun jika sudah menikah (ulang tahun sebenarnya).

Usia Masuk Peserta Yang Diasuransikan

Jika Pemegang Polis Individu, maka usia masuk Peserta 1-60 tahun (Ulang Tahun berikutnya)

Jika Pemegang Polis Badan Usaha maka usia masuk Peserta: 16-60 tahun (Ulang Tahun berikutnya)

Catatan: Yang berhak menjadi Peserta jika pemegang Polis badan usaha adalah keyman / karyawan Badan Usaha

Mata Uang

Tersedia dalam mata uang Rupiah

Periode Pembayaran Kontribusi

10 tahun

Masa Kepesertaan/Durasi Polis

20 tahun

Frekuensi Pembayaran Kontribusi

- Tahunan
- 6 (enam) Bulanan
- 3 (tiga) Bulanan
- Bulanan

Minimum Kontribusi

Rp2.000.000 per bulan atau Rp22.000.000 per tahun

Santunan Asuransi

Ditentukan berdasarkan Usia masuk dan jenis kelamin Peserta Yang Diasuransikan.

Persyaratan lainnya

- Mengisi dan menandatangani Surat Pengajuan Asuransi Jiwa Syariah (SPAJ Syariah), dan profil risiko.
- Ilustrasi Manfaat Produk Asuransi yang telah ditandatangani oleh Nasabah/Pemegang Polis.
- Melakukan pemeriksaan kesehatan sesuai dengan nilai Santunan Asuransi dan usia masuk (apabila dipersyaratkan).
- Fotokopi kartu identitas Anda dan Peserta Yang Diasuransikan yang masih berlaku. Untuk Peserta anak <17 tahun (usia sebenarnya) maka melampirkan Akte Kelahiran.
- Dokumen-dokumen lain yang diperlukan sebagai syarat penerbitan Polis.
- Untuk membeli produk ini dimungkinkan adanya pemeriksaan kesehatan yang pelaksanaannya melalui Rumah Sakit atau Laboratorium Klinik yang ditunjuk oleh Kami, dengan prosedur sesuai Syarat dan Ketentuan.

Berapa lama Pemegang Polis dapat mempelajari Polis (masa *Free Look*)?

1. Pemegang Polis diberikan waktu untuk mempelajari Polis selama 14 hari kalender terhitung sejak Polis diterima oleh Pemegang Polis atau Peserta Yang Diasuransikan. Mohon hubungi Tenaga Pemasar atau Customer Line Prudential Indonesia jika Polis belum diterima dalam waktu 10 hari kerja sejak tanggal penerbitan Polis untuk memastikan Pemegang Polis memiliki waktu yang cukup untuk mempelajari Polis.
2. Jika Pemegang Polis tidak setuju dengan ketentuan Polis, Pemegang Polis dapat segera memberitahu Pengelola dengan cara mengisi Formulir Pembatalan Polis dalam Masa Mempelajari Polis (*Free Look*) dan mengembalikan dokumen Polis kepada Pengelola (untuk bentuk Polis Non-Elektronik (cetak)) atau dokumen Ringkasan Polis (untuk bentuk Polis Elektronik).
3. Pengelola akan mengembalikan Kontribusi yang telah Pemegang Polis bayarkan setelah dikurangi biaya-biaya yang timbul sehubungan dengan penerbitan Polis (jika ada).

Penebusan Polis

Jika terjadi Penebusan Polis, maka akan dibayarkan Nilai Tunai dari dana nilai tunai. Perhitungan Nilai Tunai mengacu kepada tabel Nilai Tunai sesuai Polis. Jika Pemegang Polis mengajukan penebusan polis dalam tahun berjalan (bukan tahun akhir Polis) maka Nilai Tunai akan dibayarkan mengikuti perhitungan secara proporsional pada tabel Nilai Tunai sesuai polis.

Biaya-biaya

1. **Kontribusi** adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh Pemegang Polis, atau pihak ketiga yang ditunjuk Pemegang Polis, kepada Pengelola berdasarkan Polis yang akan dialokasikan untuk pembayaran Iuran *Tabarru'*, *Ujrah* dan Porsi Nilai Tunai. Kontribusi ditentukan berdasarkan Santunan Asuransi yang dipilih oleh Pemegang Polis, dimana Santunan Asuransi ditentukan oleh usia masuk dan jenis kelamin dimana kedua hal tersebut mempengaruhi tingkat risiko. Kontribusi yang dibayarkan sudah termasuk Komisi Bank.
2. **Iuran *Tabarru'*** adalah iuran dalam bentuk pemberian sejumlah uang dari satu Pemegang Polis kepada Dana *Tabarru'* untuk dapat mengikuti kepesertaan pada **PRUCinta**. Iuran *Tabarru'* sebesar 17% (tujuh belas persen) dari Kontribusi yang dibebankan atas Kontribusi yang dibayarkan sesuai dengan frekuensi pembayaran Kontribusi sejak Tanggal Mulai Kepesertaan.
3. **Pajak** yang dikenakan atas penebusan Polis adalah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan pajak yang berlaku, dan dapat berubah dari waktu ke waktu sebagaimana ditentukan oleh Pemerintah Republik Indonesia.
4. ***Ujrah*** Pengelolaan Dana *Tabarru'* adalah *Ujrah* yang dikenakan sehubungan dengan pengelolaan aset Dana *Tabarru'*. *Ujrah* Pengelolaan Dana *Tabarru'* sebesar 0% (nol persen).
5. ***Ujrah*** Pengelolaan Dana Nilai Tunai adalah *Ujrah* yang dikenakan sehubungan dengan pengelolaan aset Dana Nilai Tunai. *Ujrah* Pengelolaan Dana Nilai Tunai sebesar 0% (nol persen).

6. *Ujrah* adalah imbalan yang dibayarkan oleh Pemegang Polis kepada Pengelola sehubungan dengan pengelolaan PRUCinta. Besar *Ujrah* sebagaimana tercantum di bawah ini dibebankan atas Kontribusi yang dibayarkan sesuai dengan frekuensi pembayaran Kontribusi sejak Tanggal Mulai Kepesertaan.

Tahun Polis ke-	<i>Ujrah</i> dari Kontribusi
1	75%
2	74%
3	73%
4	72%
5	71%
6	70%
7	69%
8	68%
9	67%
10	66%

Porsi Nilai Tunai adalah bagian dari Kontribusi yang dialokasikan untuk Dana Nilai Tunai. Porsi Nilai Tunai sebagaimana tercantum di bawah ini dibayarkan sesuai dengan frekuensi pembayaran Kontribusi sejak Tanggal Mulai Kepesertaan.

Tahun Polis ke-	Porsi Nilai Tunai dari Kontribusi
1	8%
2	9%
3	10%
4	11%
5	12%
6	13%
7	14%
8	15%
9	16%
10	17%

Dewan Pengawas Syariah Prudential yang ditunjuk oleh Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN – MUI)

DR. H. Anwar Ibrahim (Ketua)
H. Ahmad Nuryani Asmawi, LL.B, MA (Anggota)

Bagaimana cara mengajukan Klaim Manfaat Asuransi?

1. **Dapatkan Formulir Klaim** dengan cara menghubungi Tenaga Pemasar Anda, atau *Customer Line* Prudential Indonesia. Formulir Klaim juga bisa diunduh di *website* kami www.prudential.co.id.
2. **Isi Formulir Klaim** dengan benar dan lengkap.
3. **Persiapkan dokumen** yang wajib disertakan. Dokumen yang diperlukan dapat dilihat di *website* kami www.prudential.co.id.
4. **Serahkan/Kirimkan Formulir Klaim** beserta dokumen-dokumen yang diperlukan baik secara langsung ke kantor pusat Prudential Indonesia, melalui pos, atau melalui Tenaga Pemasar Anda.
5. **Pengajuan klaim Manfaat Asuransi PRUCinta** apabila Peserta meninggal dunia harus dilampiri dokumen sebagai berikut:
 - a. Polis asli atau dalam hal Polis dibuat dalam bentuk elektronik, maka Pemegang Polis wajib menyerahkan Ringkasan Polis asli;
 - b. Formulir Klaim Meninggal yang telah diisi secara benar dan lengkap;
 - c. Surat Keterangan Dokter untuk klaim meninggal dunia;
 - d. Catatan medis atau resume medis Peserta apabila diminta Pengelola;

- e. Fotokopi seluruh hasil pemeriksaan laboratorium dan radiologi;
 - f. Fotokopi KTP atau tanda kenal diri Pemegang Polis dan Penerima Manfaat dalam hal Pemegang Polis telah meninggal dunia;
 - g. Fotokopi Surat Keterangan Kematian Peserta Yang Diasuransikan yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang;
 - h. Fotokopi Surat Perubahan Nama Pemegang Polis, Peserta, dan Penerima Manfaat, jika pernah dilakukan perubahan nama;
 - i. Berita Acara Kepolisian asli wajib disertakan jika Peserta meninggal karena Kecelakaan yang diproses oleh pihak Kepolisian;
 - j. Informasi data rekening Pemegang Polis atau Penerima Manfaat atau pihak yang berhak mengajukan klaim Manfaat Asuransi berdasarkan Polis;
 - k. Dokumen lain yang dipandang perlu oleh Pengelola.
6. Pengajuan klaim Manfaat Asuransi harus diserahkan kepada Pengelola dalam jangka waktu paling lama 180 (seratus delapan puluh) hari terhitung setelah tanggal terjadinya peristiwa dimaksud.
 7. Pengajuan klaim akan diproses setelah dokumen lengkap diterima Pengelola. Manfaat asuransi akan dibayarkan paling lambat 30 (tiga puluh) hari sejak pengajuan klaim disetujui oleh Pengelola.

Hal-hal yang Menyebabkan Polis berakhir?

Kepesertaan asuransi PRUCinta berakhir secara otomatis pada saat:

1. Polis dibatalkan atau diakhiri oleh Pengelola berdasarkan ketentuan Polis;
2. Penebusan Polis disetujui oleh Pengelola;
3. Polis menjadi lewat waktu (*lapsed*);
4. Tanggal Akhir Kepesertaan asuransi PRUCinta;
5. Peserta Yang Diasuransikan meninggal dunia; atau
6. Pengajuan klaim Manfaat Asuransi meninggal dunia telah disetujui oleh Pengelola;

mana yang terjadi lebih dahulu.

Hal apa saja yang dapat menyebabkan Klaim menjadi tidak dibayarkan?

1. Jika Anda tidak jujur atau tidak memberikan informasi dengan lengkap dalam mengisi data, termasuk data kesehatan, pekerjaan, dan hobi.
2. Jika meninggalnya Peserta Yang Diasuransikan disebabkan di antaranya oleh hal-hal sebagai berikut:
 - a. Tindakan bunuh diri, percobaan bunuh diri, dugaan bunuh diri, atau pencederaan diri oleh Peserta Yang Diasuransikan, baik yang dilakukan dalam keadaan sadar atau tidak sadar, sehat jiwa atau sakit jiwa dengan ketentuan bahwa tindakan tersebut dapat Pengelola simpulkan dari dokumen yang disampaikan dan diterima oleh Pengelola atas diri Peserta Yang Diasuransikan;
 - b. Tindak pidana kejahatan atau percobaan tindak pidana kejahatan oleh pihak yang berhak atas Manfaat Asuransi, kecuali dibuktikan sebaliknya dengan suatu putusan pengadilan.

Sekilas Mengenai PT Prudential Life Assurance



PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) didirikan pada tahun 1995 dan merupakan bagian dari Prudential plc, London – Inggris. Di Asia, Prudential Indonesia menginduk pada kantor regional Prudential Corporation Asia (PCA), yang berkedudukan di Hong Kong. Dengan menggabungkan pengalaman internasional Prudential di bidang asuransi jiwa dengan pengetahuan tata cara bisnis lokal, Prudential Indonesia memiliki komitmen untuk mengembangkan bisnisnya di Indonesia. Prudential Indonesia juga telah mendirikan unit bisnis Syariah sejak tahun 2007 dan dipercaya sebagai pemimpin pasar asuransi jiwa syariah di Indonesia sejak pendiriannya.

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

Catatan Penting

Asuransi **PRUCinta** adalah produk asuransi dari PT Prudential Life Assurance. Produk ini bukan merupakan produk bank dan tidak termasuk dalam lingkup program penjaminan simpanan oleh Lembaga Penjamin Simpanan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Mengenai Lembaga Penjamin Simpanan.

PT Bank UOB Indonesia hanya bertindak sebagai pihak yang mereferensikan produk ini. PT Bank UOB Indonesia tidak menanggung atau tidak turut menanggung risiko yang timbul dari asuransi. PT Bank UOB Indonesia adalah Lembaga Perbankan yang terdaftar di dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Penjelasan pembebanan biaya secara lengkap mengacu pada Ketentuan Umum dan Khusus **PRUCinta**. Brosur/ dokumen ini adalah hanya sebagai referensi untuk memberikan penjelasan mengenai Produk asuransi **PRUCinta** dan bukan sebagai Polis asuransi yang mengikat. Pembeli produk **PRUCinta** wajib membaca dan memahami seluruh syarat dan ketentuan sebagaimana tercantum dalam Polis asuransi **PRUCinta**.

Produk ini dipasarkan oleh *Financial Service Consultant* (FSC) yang telah terdaftar di dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Rincian manfaat, syarat dan ketentuan asuransi yang mengikat terdapat dalam Polis Asuransi yang akan diterbitkan oleh PT Prudential Life Assurance. PT Bank UOB Indonesia tidak bertanggung jawab atas isi dari Polis Asuransi yang diterbitkan oleh PT Prudential Life Assurance. Informasi ini hanya untuk kepentingan promosi produk yang dikeluarkan oleh PT Prudential Life Assurance ("Prudential Indonesia") dan ditujukan secara khusus kepada target pasar yang berada dalam wilayah Indonesia.

Contoh Ilustrasi Manfaat

Bapak Anton membeli produk asuransi PRUCinta saat berusia 30 tahun dengan Kontribusi sebesar Rp2.000.000 per bulan. Dengan masa pembayaran Kontribusi selama 10 tahun, Bapak Anton memperoleh perlindungan selama 20 tahun. Santunan Asuransi dalam Polis Bapak Anton sebesar Rp3.139 Miliar.

Berikut adalah ilustrasi manfaat PRUCinta yang dimiliki Bapak Anton.



Note :

Ilustrasi Manfaat yang terdapat dalam brosur ini hanya bertujuan untuk ilustrasi saja dan bersifat tidak mengikat, perhitungan akan berbeda untuk masing-masing profil Peserta Yang Diasuransikan, dan bukan merupakan tolak ukur untuk perhitungan rata-rata besarnya Kontribusi.

* Nilai Tunai adalah sejumlah nilai yang akan dibayarkan dari Dana Nilai Tunai dalam hal kepesertaan pada PRUCinta berakhir dengan mengikuti ketentuan dalam Polis.

** Batas tambahan manfaat meninggal dunia akibat kecelakaan yang dapat dibayarkan atas nama 1 (satu) Peserta Yang Diasuransikan untuk Produk PRUCinta adalah:
 Usia < 17 tahun = Rp 4 Miliar
 Usia ≥ 17 tahun = Rp 7 Miliar

3. Jika meninggalnya Peserta Yang Diasuransikan disebabkan Kecelakaan karena hal berikut:
- Perang, invasi, tindakan bermusuhan dari militer atau tentara asing baik dinyatakan maupun tidak dinyatakan, perang saudara, pemberontakan, revolusi, perlawanan terhadap pemerintah, perebutan kekuasaan oleh militer atau tentara, ikut serta dalam huru-hara, pemogokan atau kerusuhan sipil;
 - Perlawanan oleh Peserta Yang Diasuransikan dalam hal terjadi penahanan Peserta Yang Diasuransikan atau orang lain oleh pihak yang berwenang;
 - Peserta Yang Diasuransikan di bawah pengaruh atau terlibat dalam penyalahgunaan narkotika, psikotropika, alkohol, racun, gas, bahan sejenis, atau obat, kecuali apabila zat atau bahan tersebut digunakan sebagai obat dalam resep Dokter.

Informasi lengkap yang dapat menyebabkan Polis batal dan manfaat tidak dapat dibayarkan mengacu pada ketentuan Pengeluaran yang tertera dalam Polis asuransi PRUCinta.

Risiko yang perlu Anda Ketahui

Beberapa risiko yang perlu anda ketahui sehubungan dengan produk asuransi termasuk tetapi tidak terbatas pada risiko-risiko dibawah ini:

1. Risiko Ekonomi dan Perubahan Politik

Risiko yang berhubungan dengan perubahan kondisi ekonomi, kebijakan politik, hukum dan peraturan pemerintah yang berkaitan dengan dunia investasi dan usaha, baik di dalam maupun luar negeri.

2. Risiko Kredit

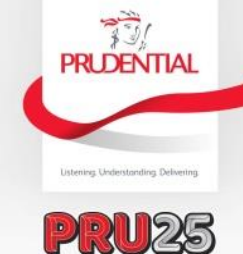
Risiko yang berkaitan dengan kemampuan Prudential Indonesia dalam membayar kewajiban terhadap Nasabahnya. Risiko yang dapat terjadi jika pihak ketiga yang menerbitkan instrument investasi mengalami wanprestasi (*default*) atau tidak mampu memenuhi kewajibannya untuk membayar sebagian/seluruh pokok utang. Prudential Indonesia terus mempertahankan kinerjanya untuk melebihi minimum kecukupan modal yang ditentukan oleh Pemerintah.

3. Risiko Operasional

Risiko yang timbul dari proses internal yang tidak memadai/gagal, atau dari perilaku karyawan, pihak ketiga (termasuk, namun tidak terbatas pada tenaga pemasar) dan sistem operasional, atau dari peristiwa eksternal (termasuk situasi *force majeure* namun tidak terbatas pada bencana alam, kebakaran, kerusuhan, dan lain-lain) yang dapat mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan.

LAPORAN KEUANGAN PERUSAHAAN (Unaudited)

Per 31 Maret 2021 dan 2020 (dalam jutaan Rupiah)
Triwulan I 2021 dan Triwulan I 2020



LAPORAN POSISI KEUANGAN						LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF				INDIKATOR KESEHATAN KEUANGAN						
ASET		Triwulan I Tahun 2021	Triwulan I Tahun 2020	LIABILITAS DAN EKUITAS		Triwulan I Tahun 2021	Triwulan I Tahun 2020	URAIAN		Triwulan I Tahun 2021	Triwulan I Tahun 2020	URAIAN		Triwulan I Tahun 2021	Triwulan I Tahun 2020	
1	Kas dan Setara Kas	2.025.134	3.755.352	I LIABILITAS KEPADA PEMEGANG POLIS		389.601	156.350	1 PENDAPATAN					Pencapaian Tingkat Solvabilitas			
2	INVESTASI			1	Utang Klaim	2.795.965	2.546.695	Pendapatan Premi					A. Tingkat Solvabilitas			
3	Deposito Wajib dan Berjangka	923.703	1.652.841	2	Cadangan Klaim	527.088	538.798	a. Premi Bruto	5.919.294	6.146.195			a. Aset yang Diperkenankan	10.213.412	10.005.087	
4	Saham	36.036.679	29.473.183	3	Cadangan Atas Premi Yang Belum Merupakan Pendapatan	53.627.737	45.658.244	b. Premi Reasuransi	(190.271)	(244.942)			b. Liabilitas (kecuali Pinjaman Subordinasi)	6.949.888	6.551.200	
5	Reksa Dana	21.056.130	17.485.847	4	Cadangan Premi	57.340.391	48.900.087	c. (Kenaikan) Penurunan CAPYBMP ¹⁾	(35.270)	(86.880)			Jumlah Tingkat Solvabilitas	3.263.524	3.453.887	
6	Surat Hutang	9.060.823	8.729.232	II LIABILITAS KEPADA PIHAK LAINNYA				2 Jumlah Pendapatan Premi	5.693.753	5.814.373			B. Modal Minimum Berbasis Risiko (MMBR)²⁾			
7	Investasi Lain	262.162	200.805	5	Premi Diterima di Muka	35.085	58.499	3	Hasil Investasi	(854.850)	(12.742.268)			a. Risiko Kredit	64.541	113.179
8	Jumlah Investasi (3 s.d. 7)	67.339.497	57.541.908	6	Utang Pajak	362.698	353.236	4	Pendapatan Lainnya	39.703	80.472			b. Risiko Likuiditas	115.821	92.253
9	Teghan Premi Penutupan Langsung	641.736	844.995	7	Utang Komisari	64.091	237.596	5 Jumlah Pendapatan	4.878.606	(6.847.423)			c. Risiko Pasar	81.626	63.903	
10	Plutang lain	981.054	859.966	8	Utang Reasuransi	64.091	237.596	6	Beban Klaim dan Manfaat					d. Risiko Asuransi	237.198	212.764
11	Aset Tetap	308.252	265.261	9	Biaya yang Masih Harus Dibayar	684.293	1.026.774	a. Klaim dan Manfaat Dibayar	4.043.920	3.652.256			e. Risiko Operasional	71.314	61.845	
12	Aset Pajak Tangguhan	539.314	691.176	10	Kewajiban Imbalan Pascakerja	229.932	264.650	b. Klaim Reasuransi	(81.837)	(300.901)			Jumlah MMBR	570.500	543.944	
13	Pajak Dibayar di Muka	10		11	Utang Lain	1.103.899	1.588.417	c. (Penurunan) Kenaikan Cadangan Premi dan Cadangan Klaim	(1.937.903)	(13.470.483)			C. Kelebihan (Kekurangan) Batas Tingkat Solvabilitas			
14	Aset Reasuransi	173.499	152.209	12	Jumlah Liabilitas Kepada Pihak Lainnya (6 s.d. 12)	2.830.842	3.767.163	d. (Kenaikan) Penurunan Aset Reasuransi	(13.396)	(52.895)			Jumlah MMBR	570.500	543.944	
15	Aset Tidak Berwujud	687.748	750.798	13	Jumlah Liabilitas (5 dan 13)	60.171.233	52.667.250	7 Jumlah Beban Klaim dan Manfaat	2.010.784	(10.172.023)			D. Rasio Pencapaian Solvabilitas (%)			
16	Aset Lain	310.721	442.029	14	III DANA PESERTA SYARIAH			8	Beban Komisi	1.000.147	1.044.853			Informasi Lain		
17	Jumlah Aset (1 dan 8 s.d. 16)	73.006.965	65.303.702	15	Dana Tabaru ¹⁾	928.549	915.940	9	Beban Pemasaran	204.394	367.448			a. Jumlah Dana Jaminan	1.417.286	1.519.520
				16	Dana Investasi Peserta Syariah	5.198.445	4.351.314	10	Beban Umum dan Administrasi	565.472	522.935			b. Rasio Likuiditas (%)	149%	147%
				17	Jumlah Dana Peserta Syariah (15 dan 16)	6.126.994	5.267.254	11	Beban Lainnya	-	-			c. Rasio Kecukupan Investasi (%)	205%	233%
				18	IV EKUITAS			12	Jumlah Beban	3.780.797	(8.236.787)			d. Rasio Perimbangan Hasil Investasi dengan Pendapatan Premi Neto (%)	-2,9%	-1,3%
				19	Modal Diotor	111.500	111.500	13	LABA SEBELUM PAJAK	1.097.809	1.389.364			e. Rasio Beban (Klaim, Usaha, dan Komisi) terhadap Pendapatan Premi Neto (%)	68%	63%
				20	Agio Saham	10.000	10.000	14	Pajak Penghasilan	(209.087)	(254.355)					
				21	Saldo Laba	6.587.238	7.247.698	15	LABA SETELAH PAJAK	888.722	1.135.009					
				22	Jumlah Ekuitas (18 s.d. 20)	6.708.738	7.369.198	16	Pendapatan Komprehensif Lainnya	-	-					
					Jumlah Liabilitas dan Ekuitas (14,17 dan 21)	73.006.965	65.303.702	17	JUMLAH LABA KOMPREHENSIF	888.722	1.135.009					

PEMILIK PERUSAHAAN

1. Prudential Corporation Holdings Limited	94,6%
2. PT Sasana Dwi Paramitra	5,4%

Catatan:

- Rasio kesehatan keuangan merupakan tingkat kesehatan keuangan dengan prinsip konvensional.
- Informasi lain merupakan informasi keuangan dengan prinsip konvensional.
- Angka (nilai) yang disajikan pada Laporan Posisi Keuangan (Neraca) dan Laporan Laba Rugi berdasarkan SAK (Unaudited).
- Kurs pada tanggal 31 Maret 2021, 1 US\$ = Rp 14.572.
- Kurs pada tanggal 31 Maret 2020, 1 US\$ = Rp 16.367.

Keterangan:

- CAPYBMP = Cadangan Atas Premi Yang Belum Merupakan Pendapatan.
- MMBR = Modal Minimum Berbasis Risiko adalah suatu jumlah minimum tingkat solvabilitas yang ditetapkan, yaitu dana yang dibutuhkan untuk mengantisipasi risiko kerugian yang mungkin timbul sebagai akibat dari deviasi dalam pengelolaan aset dan liabilitas.

Jakarta, Mei 2021
SE & O
Direksi

PT Prudential Life Assurance