

Senin, 20 Juni 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Tata Kelola Investasi Perlu Dijaga  
Bisnis Indonesia/17-06/2022

| INDUSTRI ASURANSI JIWA |

## TATA KELOLA INVESTASI PERLU DIJAGA

Bisnis, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan mengingatkan industri asuransi jiwa untuk selalu melakukan pengelolaan investasi dan produk asuransi dengan prinsip kehati-hatian guna menjaga kepercayaan masyarakat terhadap industri.

Denis R. Melanora & Stefanus Arief Setaji  
redaksi@bisnis.com

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riswinandi menegaskan bahwa pengelolaan investasi atas premi yang dibayarkan nasabah menjadi salah satu proses bisnis perusahaan asuransi yang menjadi perhatian utama dalam pengawasan OJK. Selama ini, pengelolaan investasi yang tidak dilakukan secara hati-hati menjadi salah satu penyebab utama perusahaan asuransi mengalami kesulitan likuiditas yang kemudian berpengaruh kepada tingkat solvabilitas perusahaan.

Menurutnya, contoh pengelolaan investasi yang tidak *prudent* adalah penempatan investasi pada aset tertentu yang tidak diikuti kajian yang matang terkait valuasi dan prospek pertumbuhan nilai aset tersebut ke depan.

Dalam beberapa kesempatan juga ditemukan kasus penempatan investasi yang terkonsentrasi pada pihak-pihak yangafiliasi atau pada satu pihak tertentu.

"Akibat penempatan investasi yang tidak terdiversifikasi secara optimal, kinerja investasi perusahaan akan sangat rentan dipengaruhi fluktuasi yang terjadi di pasar keuangan," ujar Riswinandi dalam sebuah webinar, Kamis (16/6).

Lebih jauh lagi, lanjutnya, pengelolaan investasi yang tidak hati-hati juga dipengaruhi oleh pemasaran produk asuransi dengan janji manfaat yang tidak realistis. Kondisi ini memaksa perusahaan asuransi untuk menjalankan strategi investasi yang cenderung agresif.

Sama halnya dengan pengelolaan investasi, pengelolaan produk asuransi juga perlu dilakukan secara matang dan hati-hati. Salah satu bentuk kehati-hatian dalam proses pengembangan produk adalah menggunakan data dan asumsi yang kredibel sebagai dasar perhitungan penetapan tarif premi

dan cadangan teknis perusahaan asuransi.

Hal ini penting untuk memastikan agar premi yang dibebankan kepada nasabah dan cadangan teknis yang dibentuk oleh perusahaan asuransi benar-benar sebanding dengan manfaat yang dijanjikan dan risiko yang ditanggung oleh perusahaan asuransi.

Selain itu, Riswinandi mengingatkan bahwa proses pemasaran asuransi perlu menjadi perhatian khusus pelaku usaha industri tersebut. Perusahaan asuransi perlu menyesuaikan mekanisme pemasaran dengan kompleksitas produk asuransi mengingat tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia masih terbilang rendah.

Misalnya, untuk produk asuransi ritel dengan spesifikasi sederhana dapat dipasarkan melalui saluran distribusi digital. Namun, untuk produk asuransi yang lebih kompleks, seperti produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (*Paydi*) atau *unit-linked* tetap membutuhkan tenaga pemasar atau agen asuransi yang memenuhi syarat.

Di sisi lain, dalam meningkatkan perlindungan terhadap konsumen, OJK telah menerbitkan aturan baru terkait *Paydi*, yakni Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5/SEOJK.05/2022. Regulasi ini menjadi salah satu respons terhadap berbagai pengaduan terkait produk *unit-linked* yang ramai belakangan ini.

"Contoh yang diatur, *nature* *Paydi* adalah produk kompleks dengan risiko investasi yang ditanggung nasabah, maka perusahaan perlu lakukan perekaman untuk memastikan tenaga pemasar telah berikan penjelasan yang benar, lengkap, jelas terkait manfaat

“**Akibat penempatan investasi yang tidak terdiversifikasi secara optimal, kinerja investasi perusahaan akan sangat rentan dipengaruhi fluktuasi yang terjadi di pasar keuangan.**”

risiko *Paydi*," jelas Riswinandi.

Perusahaan asuransi harus punya ekosistem infrastruktur yang bisa lakukan perekaman saat agen dan nasabah bertemu. Rekamannya ini harus bisa terhubung dengan sistem perusahaan sehingga bisa dilakukan evaluasi.

**PENJAMIN POLIS**

Sementara itu, pelaku industri asuransi jiwa tengah menantikan terbentuknya lembaga penjamin polis. Salah satu yang menjadi perhatian terkait pembentukan tersebut adalah konsep bentuk lembaga dan besaran iuran yang dibebankan ke perusahaan asuransi.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menilai konsep lembaga penjamin polis tidak bisa disamakan dengan konsep Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) di industri perbankan.

Hal tersebut karena terdapat jenis produk asuransi yang berisiko-

nya tidak ditanggung oleh perusahaan asuransi, melainkan ditanggung oleh pemegang polis.

"Kami sudah melakukan kajian dan diskusi dengan Kementerian Keuangan dan Otoritas Jasa Keuangan, yang jelas konsep lembaga penjamin polis sangat berbeda dengan LPS karena kalau di asuransi jiwa, contoh *unit-linked* itu tidak dijamin lembaga penjamin polis karena investasi itu risikonya ada di pemegang polis, bukan di perusahaan," kata Togar dalam acara yang sama.

Selain itu, besaran iuran yang harus dibayarkan perusahaan asuransi kepada lembaga penjamin polis nantinya juga menjadi perhatian yang disampaikan asosiasi kepada pemerintah.

"Perlu dikaji juga tentang besaran premi yang harus dibayarkan ke lembaga ini, kan setiap anggota harus bayar iuran. Ini sedang dalam kajian seperti apa hitung-hitungannya," ujar Togar.

Dia menuturkan, pembentukan lembaga penjamin polis telah didengungkan sejak 2010 dan telah didefinisikan dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Lembaga tersebut seharusnya sudah terbentuk sejak 3 tahun setelah UU Perasuransian diterbitkan.

"Namun sampai hari ini belum ada. Konon kabarnya sudah masuk RUU P2SK. Mudah-mudahan tidak lama lagi lembaga ini ada," katanya.

Berdasarkan catatan *Bisnis*, OJK beberapa waktu lalu menyampaikan bahwa pembentukan lembaga penjamin polis (LPP) masih dalam pembahasan, terutama terkait isu-isu teknis. Bentuk lembaga tersebut apakah akan melekat dengan LPS atau membentuk lembaga baru yang mirip dengan LPS juga masih dalam kajian.

Sebelumnya, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah mengatakan bahwa keberadaan LPP kian mendesak dengan munculnya sejumlah kasus terkait asuransi yang terjadi belakangan ini.

Namun, dalam pembentukannya diperlukan sebuah payung hukum berupa UU yang menjadi kewenangan pemerintah dan DPR. OJK berharap lembaga tersebut bisa segera direalisasikan.

OJK juga tengah berkolaborasi dengan LPS untuk mengkaji lebih jauh aspek teknis LPP nantinya akan seperti apa. Menurutnya, perlu diatur kriteria-kriteria tertentu bagi perusahaan asuransi untuk bisa masuk menjadi anggota LPP.

Kepala Pusat Kebijakan Sektor Keuangan Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan Adi Budiarso menambahkan, saat ini sudah ada rancangan UU mengenai lembaga penjamin polis yang masuk Prolegnas DPR dan akan menjadi inisiatif DPR. Menurutnya, pembahasan mengenai LPP sudah cukup mendalam sejauh ini. "Kami siap untuk melengkapi sebagaimana siklus pengawasan dan penegakan hukum, serta perlindungan konsumen industri asuransi setara dengan perbankan. Sebagaimana dimaklumi perbankan sudah memiliki LPS dan kami berkolaborasi dengan beberapa negara, seperti Malaysia, Kanada, dan Inggris, ini akan siap segera diimplementasikan di Indonesia," tutur Adi. ■

## KINERJA INDUSTRI ASURANSI JIWA

Sampai dengan kuartal I/2022, performa industri asuransi jiwa masih solid yang tercermin dari beberapa indikator kinerja.



Sumber: AAJI dilihat  
BISNIS/ANTARA NOVIZAR

## Juni, IFG Life Terima Transfer Polis Jiwasraya Rp 6,4 Triliun

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) akan melanjutkan transfer polis dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero) tahap kedua pada Juni ini. Nilai liabilitas yang dialihkan pada tahap ini mencapai Rp 6,4 triliun.

Direktur Utama  *Holding* BUMN Klaster Perasuransian dan Penjaminan Indonesia Financial Group (IFG) Robertus Biletea menyampaikan, transfer aset dan liabilitas Jiwasraya ke IFG Life terus berlangsung. Pengalihan aset Jiwasraya telah berprogres dari Rp 1,5 triliun di akhir tahun lalu menjadi Rp 4,5 triliun per April 2022.

Dari sisi liabilitas, per April 2022 pengalihan telah berhasil mencapai Rp 21,9 triliun, sedikit meningkat dibandingkan akhir 2021 sebesar Rp 20,8 triliun. Hal ini juga tergambar pada jumlah polis Jiwasraya yang berhasil ditransfer ke IFG Life dari sebanyak 156.216 pada akhir 2021 dan bertambah menjadi 156.266 per April 2022.

“Ada sisa portofolio yang akan kami alihkan dalam waktu dekat ini, itu sekitar Rp 6,4 triliun,” ujar Robertus saat Rapat Dengar Pendapat (RDP) dengan Komisi VI DPR RI, Kamis (16/6).

Dia mengungkapkan, pengalihan liabilitas berupa polis-polis eks nasabah Jiwasraya ini harus melalui proses verifikasi dan validasi lebih dulu. Hal ini menjadi tantangan tersendiri mengingat polis-polis yang ada banyak berasal dari segmen ritel. “Teman-teman Jiwasraya sudah menghubungi para pemegang polis, sampai saat ini pencarian alamat dan data mereka terus diintensifkan. Lalu ketika sudah mendapatkan respons dari pemegang polis, diverifikasi, maka segera dialihkan ke IFG Life,” terang Robertus.

Saat ini, sudah lebih dari 96% pemegang polis Jiwasraya berkenan direstrukturisasi untuk polisnya ditransfer ke IFG Life. Robertus menilai angka itu menjadi capaian yang baik untuk mengurangi dampak sosial yang tidak diinginkan. Lebih lanjut, tahap kedua transfer polis dari Jiwasraya ini tidak terlepas dari ketersediaan ekuitas yang dimiliki IFG Life. Dalam hal ini, satu dari tiga rencana aksi korporasi IFG  *Holding* tahun 2022 adalah melakukan *fundraising* Rp 6,7 triliun melalui utang bank dan surat utang obligasi. Dana inilah yang akan disalurkan kepada IFG Life agar tingkat solvabilitas (*risk based capital/RBC*) akan terjaga di kisaran 120% sesuai dengan ketentuan OJK. (pri)



**Berita Foto: Prudential Kampanye #MADEFOREVERFAMILY**  
**Bisnis Indonesia/17-06/2022**

■ PRUDENTIAL KAMPANYE #MADEFOREVERYFAMILY

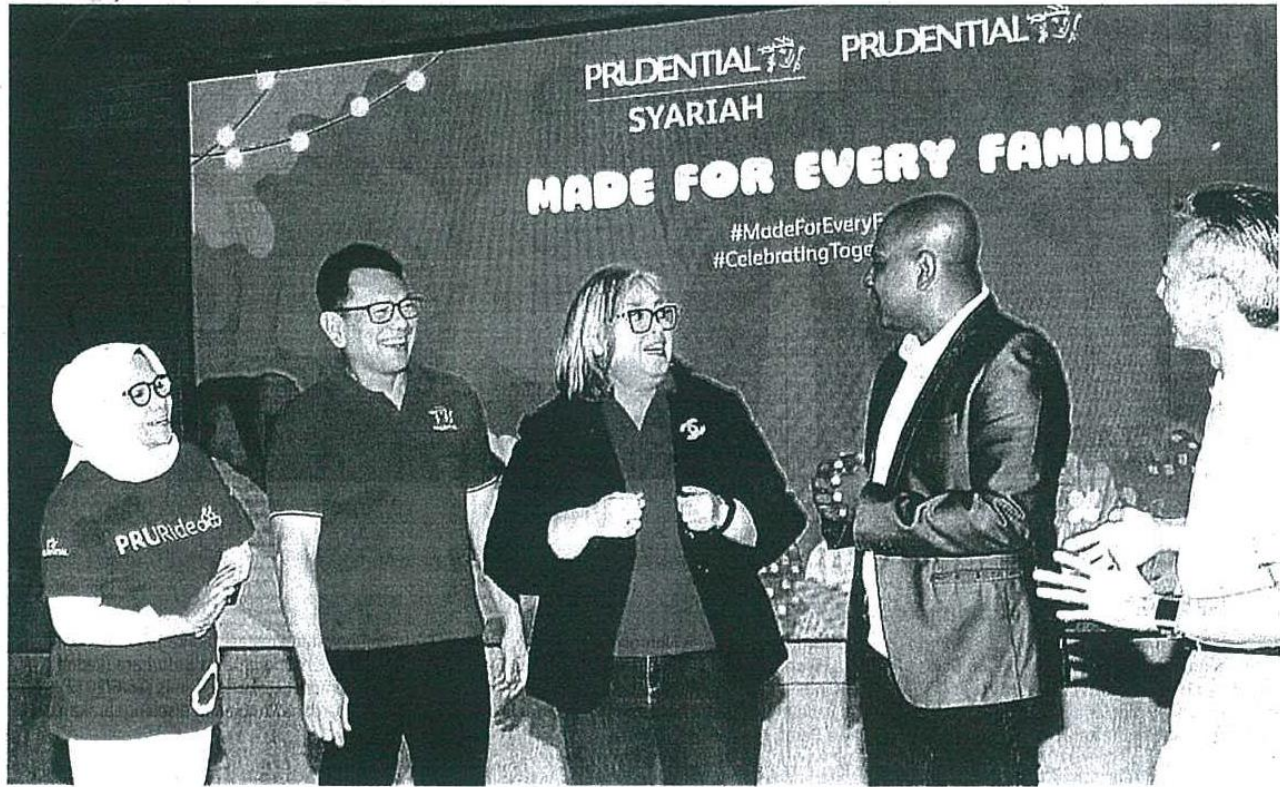


*Bisnis/Abdurachman*

**Presiden Direktur** Prudential Syariah Omar S. Anwar (*kedua kiri*) berbincang dengan Presiden Direktur PT Prudential Life Assurance Indonesia (Prudential Indonesia) Michellina Laksmi Triwardhany (*tengah*), Chief Transformation Officer and Director Premraj Thuraisingam (*kiri*), Chief Investment and Wealth Novi Imelda (*kedua kanan*), dan Chief Marketing and

Communications Officer Luskito Hambali, se usai konferensi pers kampanye #MadeForEveryFamily di Jakarta, Kamis (16/6). Kampanye tersebut sebagai inisiatif untuk memperluas akses perlindungan kesehatan dan finansial bukan hanya bagi keluarga inti, namun juga anggota keluarga lain, sehingga makin banyak masyarakat Indonesia yang akan terlindungi.

Berita Foto: #MadeforEveryFamily  
Investor Daily/17-06/2022



### #MadeforEveryFamily

Dari kiri ke kanan, *Chief Investment and Wealth Prudential Indonesia* Novi Imelda, *Presiden Direktur Prudential Syariah* Omar S. Anwar, *Presiden Direktur Prudential Indonesia* Michellina Laksmi Triwardhany, *Chief Transformation Officer and Director Prudential Indonesia* Premraj Thuraisingam, dan *Chief Marketing and Communications Prudential Indonesia* C Hambali berbincang di sela peluncuran kampanye #MadeforEveryFamily di Jakarta, Kamis (16/6/2022). Prudential Indonesia dan Prudential Syariah meluncurkan #MadeforEveryFamily dengan *tagline* "Celebrating Togetherness". Dalam mewujudkan beragam dukungan kepada masyarakat Indonesia, Prudential Indonesia di fundamental yang kuat. Kini, Prudential memperluas cakupan penerima manfaat dan pertanggungjanaan pada polis asuransinya dari yang sebelumnya terbatas pada kini juga mencakup anggota keluarga besar sedarah, seperti, kakek, nenek, cucu, keponakan, dan menantu.

Please do not reply this email

For editorial contact : [aaji.info@aaji.or.id](mailto:aaji.info@aaji.or.id)

