

Kamis, 24 Maret 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Era Baru Bisnis Unit-Linked
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-24
Sentimen	Positif

| ATURAN OJK |

ERA BARU BISNIS UNIT-LINKED

Bisnis, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merilis aturan baru yang menandai era baru bisnis *unit-linked*, produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi.

Dennis R. Mellesworo
dennis.mellesworo@ojsk.com

Di tengah gelombang tuntutan korban kesalahan penjualan atau *mis-selling unit-linked*, OJK merilis aturan baru terkait produk itu. Melalui Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan No. 5/SJ/OK/05/2022, OJK mengatur tentang rambu-rambu yang harus diperhatikan perusahaan asuransi jiwa.

Dalam aturan itu, poin penting yang diatur yakni kecukupan modal hingga teknis pemasaran. Perusahaan asuransi jiwa dilarang menjanjikan imbal hasil, garansi, dan target hasil investasi. Perusahaan juga harus memastikan bahwa calon penenggal produk memahami penjelasan terkait produk sebelum proses penobatan polis atau *underwriting*. (Lihat infografik)

Di sisi lain, OJK turut mengatur tentang alokasi dana untuk premi dasar dan tunggal secara spesifik berdasarkan usia polis. Sebelum dirilis menjadi produk hukum, ketentuan tersebut sempat ditanggapi Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso.

Da memaparkan perusahaan asuransi dilarang memberikan jaminan imbal hasil (*return*) tetap pada *unit-linked* khususnya pada produk yang memiliki investasi pada pasar modal dan surat berharga.

"*Unit-linked* tidak boleh menggaransi *return*. Tidak ada garansi *return* dalam atau di depan," ujarnya di sela-sela kunjungan persaman Kantor Perwakilan OJK.

Poin aturan tersebut diangkat karena aduan terkait produk *unit-linked* ramai pada 2021. Keluhan terkait produk *unit-linked* tercatat mencapai 593 pengaduan atau lebih tinggi dibandingkan dengan pada 2019 dengan jumlah aduan 360 perkara.

Dengan munculnya aturan baru, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Dasrial mengatakan bahwa aturan ini memang sudah lama ditunggu-tunggu oleh industri asuransi jiwa.

"Mestinya tidak ada yang menagejatkan karena sudah didiskusikan antara kami dengan OJK. Kami sangat senang. Ragunya juga regulasi ini menekankan perlindungan konsumen," ujar Togar kepada Bisnis, Rabu (23/3).

Menurutnya, ketentuan yang terbit menjadi acuan yang baik bagi penyedia produk *unit-linked* sehingga diharapkan tidak ada lagi muncul persoalan seperti. Meski demikian, dia tak menampik bahwa regulasi baru ini berpotensi menyebabkan perlambatan penjualan *unit-linked*.

Perlambatan penjualan *unit-linked* terjadi akibat penyesuaian dari sisi tenaga pemasar yang akan menyertai sosialisasi, pelatihan hingga sistem pemasaran yang digunakan. "Jadi pasti ada perlambatan, tetapi sementara," katanya.

Direktur Investasi PT Asuransi Jiwa Sepius Life Muhammad Umar Johan Sidik mengaku siap melakukan penyesuaian dengan aturan baru produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (*Payd*).

Menurut Johan, regulasi baru tersebut bertujuan memberikan keseimbangan antara sisi perlindungan konsumen dan keberlangsungan industri asuransi.

Dia juga menilai poin-poin ketentuan dalam SE OJK *unit-linked* sudah mengkomodifikasi kepentingan industri. Di sisi lain, penyusunan SE OJK telah memicu partisipasi penuh seluruh perusahaan kepengantungan dalam membenahi segala hal terkait *unit-linked* secara menyeluruh.

"Penyesuaian bisnis terkait *Payd* meski dalam jangka pendek bisa berdampak pada kontribusi bisnis. Namun, dalam jangka panjang justru memberikan kontribusi positif bagi semua stakeholder dan menciptakan pertumbuhan bisnis *payd* yang lebih *sustainable* bagi industri asuransi," ujar Johan kepada Bisnis.

Hal serupa disampaikan oleh Direktur Hukum, Keputusan, Risiko PT AIA Financial, Rista Qatrin Manurung. Menurutnya, regulasi

yang terstruktur dalam mengatur proses pemasaran produk *unit-linked* disertai dengan pengalihan lisensi tentu akan dapat mendorong pertumbuhan bisnis *unit-linked* di masa mendatang.

"Kami yakin penyempurnaan aturan baru *unit-linked* oleh OJK bertujuan untuk melindungi berbagai pihak termasuk perusahaan dan nasabah atau penenggal polis dan memajukan industri asuransi jiwa," kata Rista.

Dia juga optimis *unit-linked* masih diminati oleh masyarakat. Sejauh ini, kata Rista, performa bisnis *unit-linked* di Indonesia sangat baik.

Berdasarkan laporan keuangan yang telah diaudit, PT AIA Financial (AIA) yang membukukan pendapatan premi senilai Rp13,61 triliun sepanjang 2021, meningkat secara tahunan dari Rp13,59 triliun. Dari pendapatan itu, AIA mengalokasikan laba operasional sebesar Rp1 triliun. Di sisi neacae, aset AIA di kuartal IV/2021 sebesar Rp53 triliun.

"Di AIA, produk *unit-linked* sangat diminati, saat ini jumlahnya hampir 70% dari total keseluruhan polis nasabah," katanya.

ANDALAN

Kendati mendapatkan sandungan berupa keluhan dari nasabah, produk *unit-linked* menjadi kontributor andalan perusahaan asuransi jiwa. Hal ini tecermin pada kinerja PT Asuransi Allianz Life Indonesia. Perusahaan mengumumkan kinerja pada 2021 dengan perolehan premi bruto dari produk asuransi *unit-linked* mengalami pertumbuhan 12,7% secara tahunan.

Direktur Pemasaran Allianz Life Indonesia Karin Zulkarman mengatakan produk *unit-linked* masih menjadi kontributor utama pendapatan premi bruto perseroan sepanjang 2021. Perseroan membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp19,7 triliun sepanjang tahun lalu.

"Asuransi jiwa *unit-linked* memberikan kontribusi premi bruto

“Kami tidak akan pernah berhenti [berdemonstrasi] sampai ada perubahan mendasar buat industri perasuransian di Indonesia, terutama terkait *unit-linked*.

93,1% dari total premi bruto di Allianz. Dari Rp19,7 triliun, senilai Rp18,4 triliun merupakan premi *unit-linked*," ujar Karin.

Menurutnya, pertumbuhan ini menunjukkan bahwa kebutuhan dan minat masyarakat terhadap *unit-linked* masih cukup tinggi. Terkait dengan banyaknya keluhan terkait produk *unit-linked*, Karin menilai hal tersebut terjadi lantaran perbedaan persepsi masyarakat terhadap *unit-linked*.

Oleh karena itu, pihaknya selalu mengkomunikasikan produk *unit-linked* yang ditawarkan kepada calon nasabah dan memastikan calon nasabah memahami, baik dari sisi produk, biaya, maupun risiko produk yang dibelinya.

"*Unit-linked* masih bisa tumbuh dan diminati masyarakat karena kesadaran dan kebutuhan masyarakat terhadap asuransi makin meningkat, maka penting bagi kami untuk terus memberikan edukasi untuk target audiens yang berbeda, baik yang belum memiliki asuransi maupun yang sudah punya polis," kata Karin.

Kendati aturan baru OJK dikeben pada 14 Maret 2022, hingga kemarin, Komunitas Korban Asuransi masih berupaya agar penjualan

unit-linked dihentikan sementara.

Dalam aksi demonstrasinya di depan kantor OJK, para nasabah *unit-linked* besutan AIA Mandiri, AIA, dan Prudential tersebut menuntut tiga hal. *Pertama*, monotorium penjualan produk, bahkan penghentian produk.

"*Kedua*, audiensi langsung bersama OJK dan perusahaan asuransi. *Ketiga*, pengembalian uang penenggal polis yang belum dibayarkan.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi, Maria Trihartanti mengatakan aksi demonstrasi bakal berlanjut ke Gedung DPR sampai Istana Negara. Dia berharap keluhan nasabah mendapatkan respons dari Presiden Joko Widodo.

"Kami tidak akan pernah berhenti [berdemonstrasi] sampai ada perubahan mendasar buat industri perasuransian di Indonesia, terutama terkait *unit-linked*," ujarnya.

Berdasarkan pantauan Bisnis, beberapa anggota komunitas meng-aku tak puas dengan upaya OJK yang hanya memanggil perusahaan asuransi terkait, kemudian menyuarakan permasalahan diselesaikan lewat Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Maria menambahkan bahwa OJK, terutama divisi Industri Keuangan Non-Bank (IKN) seharusnya bisa memberikan ketetapan yang lebih tegas dan mengedepankan kepentingan korban.

Adapun, itu persoalan yang mayoritas dileubahkan dan menjadi sorotan para korban, antara lain kebongkaran dan jorji polis para agen asuransi *unit-linked*, terjawab dari kanal *hambacsurance*, sampai keuntungan *unit-linked* yang tidak sesuai dengan keterangan ilustrasi di saat awal penawaran produk.

"Kami ingin persoalan yang kami alami ini tidak menjadi catatan buku pimpinan OJK di periode berikutnya. Di sinilah kami ingin tuntutan dan janji yang sudah pernah disampaikan di saat Rapat Dengar Pendapat DPR lalu bisa diselesaikan," kata Maria. (sisa halaman 02)

Aturan Baru *Unit-linked* Berlaku

Peraturan baru terkait produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi akhirnya dirilis OJK. Simak data kinerja industri pada 2021 dan poin aturan baru OJK.

Model Minimal

- Rp250 miliar untuk perusahaan asuransi
- Rp150 miliar untuk perusahaan asuransi syariah

Kelambanan Rata

- Membentuk satu atau lebih subdana
- Masa pertanggungan paling singkat 5 tahun

Kriteria Produk

- Memiliki proposal perlindungan terhadap risiko kematian
- Memiliki manfaat yang dikaitkan dengan investasi
- Memiliki masa pertanggungan tertentu
- Memiliki strategi investasi yang spesifik
- Menyebut nilai manfaat yang dikaitkan dengan investasi berdasarkan nilai pada periode tertentu
- Tidak memuat garansi, target atau hasil investasi



Ketentuan Alokasi Premi

1. Premi dasar
 - Tahun ke-1-3 sebesar 60% dari premi
 - Tahun ke-4-6 sebesar 80% dari premi
 - Tahun ke-7-10 sebesar 95% dari premi
 - Tahun ke-11 dan seterusnya 100% dari premi
2. Premi tunggal
 - Alokasi minimal 95% dari premi
 - Pola perhitungan kesesuaian produk dan subnada:

1. Kebutuhan
2. Kemampuan
3. Profil Risiko
4. Pemahaman
5. Kecukupan data, informasi dan dokumen

Pada proses pemasaran, perusahaan perlu:

1. Menegakkan ilustrasi polis aspek premi, manfaat, biaya, saldo nilai tunai selama periode pertanggungan sesuai dengan kebutuhan calon penenggal polis.
2. Melakukan dokumentasi dalam bentuk rekaman video dan/atau audio terhadap penjelasan produk.
3. Melakukan *welcoming call* untuk melakukan konfirmasi ulang terhadap kesesuaian polis.
4. Memastikan pemahaman pemenggal polis

Kinerja Industri Asuransi Jiwa Tahunan 2020-2021 (Rp triliun)



Judul	Aturan Baru Unit Link Bisa Kurangi Potensi Sengketa
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	1&2
Tanggal Berita	2022-03-24
Sentimen	Positif

DAMPAK PERLAMBATAN HANYA TEMPORER

Aturan Baru Unit Link Bisa Kurangi Potensi Sengketa

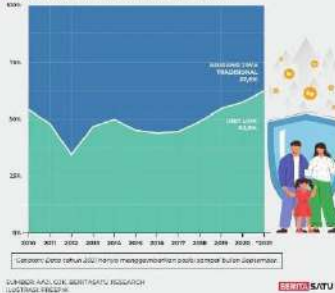
Poin-poin Pengaturan dalam SEJK PAYDI atau Unit Link

1. Menetapkan yang baru pertama kali merupakan Unit Link atau produk unit link yang memiliki sifat investasi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
2. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
3. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
4. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
5. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
6. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
7. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
8. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.
9. Menerapkan ketentuan baru mengenai cara perhitungan premi yang lebih kompleks dan lebih mahal dibandingkan dengan produk asuransi jiwa tradisional lainnya.

BUMIH, GIL, BERKATA, BERKATA, KURNIA, PEPERIK

Unit Link Mendominasi Asuransi Jiwa

Preferi Premi Unit Link vs Asuransi Jiwa Tradisional



Aturan Baru Unit Link Bisa Kurangi Potensi Sengketa

> Sambungan dari hal 1

Di samping itu, kata dia, SEJK PAYDI ini merupakan hal yang baru dan kompleks yang harus dipahami oleh masyarakat. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

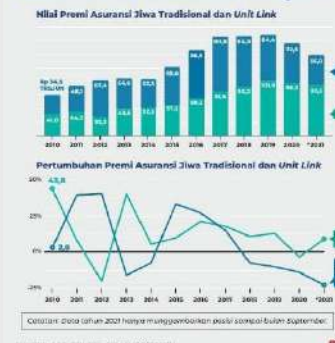
Tanpa Risiko saat SEJK PAYDI ini muncul dengan cara ini, kata dia, SEJK PAYDI ini merupakan hal yang baru dan kompleks yang harus dipahami oleh masyarakat. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

Tidak Ada Kejutan Sentimen ini, Direktur Eksekutif Asuransi Jasa Indonesia

(AAJ) Tiger Pinarso mengatakan, Unit Link bisa jadi berisiko atau berpotensi menimbulkan sengketa. Namun demikian, aturan baru SEJK PAYDI ini merupakan hal yang baru dan kompleks yang harus dipahami oleh masyarakat. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

Kesepakatan Baru Sentimen ini, Direktur Eksekutif Asuransi Jasa Indonesia

Aturan Baru Unit Link Bertumbuh Saat Asuransi Jiwa Tradisional Menyusut



Unit Link bertumbuh saat asuransi jiwa tradisional menyusut. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

Bayak hal yang baru dan kompleks yang harus dipahami oleh masyarakat. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

Widada mengatakan, Unit Link bisa jadi berisiko atau berpotensi menimbulkan sengketa. Namun demikian, aturan baru SEJK PAYDI ini merupakan hal yang baru dan kompleks yang harus dipahami oleh masyarakat. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

BUMIH, GIL, BERKATA, BERKATA, KURNIA, PEPERIK

Widada

02,55 Pemasukan Premi Asuransi Jiwa Tradisional dan Unit Link. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

Widada mengatakan, Unit Link bisa jadi berisiko atau berpotensi menimbulkan sengketa. Namun demikian, aturan baru SEJK PAYDI ini merupakan hal yang baru dan kompleks yang harus dipahami oleh masyarakat. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

Widada mengatakan, Unit Link bisa jadi berisiko atau berpotensi menimbulkan sengketa. Namun demikian, aturan baru SEJK PAYDI ini merupakan hal yang baru dan kompleks yang harus dipahami oleh masyarakat. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda. Produk asuransi jiwa tradisional yang sudah ada sebelumnya memiliki pola yang berbeda-beda.

BUMIH, GIL, BERKATA, BERKATA, KURNIA, PEPERIK

Judul	Great Eastern Dan Bank Mestika Kerja Sama Bisnis Bancassurance
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Great Eastern Life X Bank Mestika
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-03-24
Sentimen	Positif

Great Eastern dan Bank Mestika Kerja Sama Bisnis *Bancassurance*

JAKARTA – PT Great Eastern Life Indonesia menjalin kerja sama dengan PT Bank Mestika Dharma Tbk sebagai langkah strategis untuk memperluas pemasaran, serta mendorong pertumbuhan bisnis melalui kanal *bancassurance*. Kedua perusahaan tersebut meluncurkan produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance.

Produk tersebut dibuat untuk menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia, khususnya nasabah Bank Mestika, akan kebutuhan perlindungan jiwa serta perencanaan warisan untuk keluarga.

Direktur *Bancassurance* Great Eastern Life Nina Ong mengatakan, berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada tahun lalu total pendapatan premi asuransi jiwa didorong oleh pertumbuhan bisnis baru yaitu sebesar 12,1% secara *year on year* (yoy), di mana hal ini menunjukkan kesadaran masyarakat yang semakin tinggi untuk memiliki asuransi di tengah terjadinya pandemi.

Melalui kerja sama ini, Great Eastern Life Indonesia berharap dapat memberikan perlindungan secara finansial akibat terjadinya berbagai risiko dalam kehidupan kepada nasabah Bank Mestika, serta memastikan berbagai harapan dan mimpi besar dari setiap keluarga Indonesia dapat terus terwujud. "Sesuai data AAJI, pertumbuhan bisnis asuransi jiwa cukup tinggi, sehingga *bancassurance* juga tinggi prospeknya. Produk ini juga *single* premi mulai dari Rp 10 juta, hanya untuk nasabah Bank Mestika," terang Nina dalam konferensi pers, Rabu (23/3).

Great Wealth Assurance memiliki tiga keunggulan utama. Pertama, *single* premi atau cukup membayar sekali premi, nasabah mendapatkan perlindungan hingga usia 99 tahun. Kedua, jaminan pengembalian premi 100% di usia 65 tahun, jika nasabah memiliki produk ini sebelum usia 50 tahun. Ketiga, persiapan untuk memberikan warisan berharga bagi keluarga dengan uang pertanggungan sampai dengan 40 kali dari premi tunggal yang dibayarkan di mana perlindungan yang diperoleh akan semakin besar jika nasabah memiliki produk ini sejak dini.

Nina tidak menyebutkan target premi dari produk baru ini, namun fokusnya adalah memberikan perlindungan kepada pemegang polis, khususnya nasabah Bank Mestika. "Kami percaya bisa memberikan proteksi optimal dan meningkatkan penjualan produk yang kami *launching* ini," ucap dia.

Produk asuransi ini bisa dimiliki mulai usia 14 hari hingga 70 tahun, dengan hanya membayar premi sekali mulai dari Rp 10 juta. Nina juga menjelaskan, setelah nasabah berusia 65 tahun, akan menerima pengembalian premi 100% dan tetap memperoleh manfaat hingga usia 99 tahun.

Pada kesempatan itu, Presiden Direktur Bank Mestika Achmad S Kartasasmita mengungkapkan, kerja sama dengan Great Eastern Life merupakan bentuk penambahan layanan jasa perbankan yang diberikan kepada nasabah ataupun calon nasabah Bank Mestika. "Sebagai *partner* distribusi, produk baru ini menyemarakkan etalase *bancassurance* kami, dengan memberikan pilihan beragam produk asuransi yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan," imbuh dia. (nid)

Judul	Pasarkan Produk Asuransi, Great Eastern Life Gandeng Bank Mestika
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Great Eastern Life X Bank Mestika
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/pasarkan-produk-asuransi-great-eastern-life-gandeng-bank-mestika
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Positif

KEUANGAN / ASURANSI

Pasarkan Produk Asuransi, Great Eastern Life Gandeng Bank Mestika

Rabu, 23 Maret 2022 / 13:56 WIB



ILUSTRASI: Pasarnya pembayaran asuransi di kantor PT Great Eastern Life Indonesia (GELI), Jakarta Selatan. Sesi: (2/3). KONTAN/Barak/2022

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Great Eastern Life Indonesia menggandeng PT Bank Mestika Dharma, Tbk. (Bank Mestika) sebagai bagian dari langkah strategis untuk memperluas pemasaran serta mendorong pertumbuhan bisnis melalui jalur distribusi bancassurance.

Adapun, kerjasama strategis ini ditandai dengan peluncuran produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance yang dikhususkan bagi nasabah Bank Mestika untuk kebutuhan perlindungan jiwa serta perencanaan warisan untuk keluarga dengan pembayaran premi tunggal mulai dari Rp 10 juta.

"Great Wealth Assurance yang hari *launching* hanya bisa diperoleh melalui Bank Mestika," ujar Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia dalam peluncuran virtual, Rabu (23/3).

Nina pun menyebutkan bahwa kerjasama yang dilakukan bersama dengan Bank Mestika melalui jalur distribusi bancassurance ini dinilai masih memiliki potensi yang cukup besar. Mengingat, data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan kanal bancassurance masih berkontribusi paling besar yaitu 48,1% dengan nilai premi mencapai Rp 97,63 triliun.

Baca Juga: [AIA Siap Patuhi Keputusan LAPS SJK Terkait Penyelesaian Unitlink](#)

Sementara itu, *Head of Bancassurance* Bank Mestika Benny A. Hardjendro mengatakan bahwa adanya kerjasama ini salah satunya dikarenakan perusahaan membutuhkan tambahan *fee based income* ditambah fitur dari produk ini belum dimiliki dari produk-produk bancassurance yang saat ini ada di Bank Mestika.

"Dengan adanya kerjasama dengan Great Eastern Life ini dapat menyumbangkan kontribusi *fee based income* sebesar 20% hingga 25% dari seluruh *fee based income* Bank Mestika," ujar Benny.

Sekadar informasi, produk Great Wealth Assurance ini memberikan beberapa manfaat seperti Jaminan Pengembalian Premi 100% di usia 65 tahun, jika nasabah memiliki produk ini sebelum usia 50 tahun. Ditambah uang pertanggungan sampai dengan 40 kali dari premi tunggal dengan minimal usia masuk 14 hari.

"Dengan lebih dini masuk ke produk ini, kesempatan memaksimalkan manfaat uang pertanggungan semakin besar," pungkas Nina.


Judul	Dorong Pertumbuhan Asuransi Jiwa, Great Eastern Life Indonesia-Bank Mestika Jalin Kerja Sama
Nama Media	Sumutkota.com
Newstrend	Great Eastern Life X Bank Mestika
Halaman/URL	https://sumutkota.com/harian/news/online/read/2022/03/23/152995/dorong_pertumbuhan_asuransi_jiwa_great_eastern_life_indonesia_bank_mestika_jalin_kerja_sama.html
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Positif

DORONG PERTUMBUHAN ASURANSI JIWA, GREAT EASTERN LIFE INDONESIA-BANK MESTIKA JALIN KERJA SAMA | BERITA MEDAN HARI INI

Home » Berita Medan Hari ini Kamis 24 Maret 2022 » Dorong Pertumbuhan Asuransi Jiwa, Great Eastern Life Indonesia-Bank Mestika Jalin Kerja Sama

Like 0
Tweet
Share

Oleh : Admin on pada Rabu, 23 Mar 2022 12:54 WIB



SumutKOTA-Medan. Sejalan dengan membaiknya pertumbuhan dan pemulihan ekonomi nasional, Bank Indonesia pada tahun 2022 ini memproyeksikan pertumbuhan ekonomi Indonesia berada pada kisaran 4,7%-5,5%. Selain itu, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dalam paparan kinerja AAJI 2021, mencatat bahwa pada tahun 2021, total pendapatan premi asuransi jiwa didorong oleh pertumbuhan bisnis baru yaitu sebesar 12,1% year on year (yoy), dimana hal ini menunjukkan kesadaran masyarakat yang semakin tinggi untuk memiliki asuransi di tengah terjadinya pandemi.

Melihat hal ini, Great Eastern Life Indonesia meresmikan kerja sama dengan PT Bank Mestika Dharma Tbk. (Bank Mestika) sebagai bagian dari langkah strategis untuk memperluas pemasaran serta mendorong pertumbuhan bisnis melalui jalur distribusi bancassurance.

Kerja sama strategis ini ditandai dengan peluncuran produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance, dimana produk ini dibuat untuk menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia, khususnya nasabah Bank Mestika, akan kebutuhan perlindungan jiwa serta perencanaan warisan untuk keluarga.

"Untuk memperluas akses terhadap kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi, Great Eastern Life Indonesia memutuskan bekerjasama dengan bank swasta terbesar di kota Medan, Bank Mestika, dalam memasarkan produk-produk Great Eastern Life. Melalui kerjasama ini Great Eastern Life Indonesia berharap dapat memberikan perlindungan secara finansial akibat terjadinya berbagai risiko dalam kehidupan kepada nasabah Bank Mestika, serta memastikan berbagai harapan dan mimpi besar dari setiap keluarga Indonesia dapat terus terwujud." jelas Nina Ong selaku Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia dalam keterangannya yang disampaikan secara virtual, Rabu (23/3/2022)

Nina mengatakan bahwa, Great Wealth Assurance memiliki tiga keunggulan utama, yaitu Sempel, dimana nasabah cukup satu kali melakukan pembayaran premi dan nasabah akan mendapatkan perlindungan sampai usia 99 tahun. Kemudian, jaminan pengembalian premi 100% di usia 65 tahun, jika nasabah memiliki produk ini sebelum usia 50 tahun. "Produk ini juga dapat menjadi persiapan untuk memberikan warisan berharga bagi keluarga dengan uang pertanggungan sampai dengan 40 kali dari premi tunggal yang dibayarkan, dimana perlindungan yang diperoleh akan semakin besar jika nasabah memiliki produk ini sejak dini," ujarnya.

Presiden Direktur PT Bank Mestika Dharma Tbk, Achmad S Kartasasmita, dalam sambutannya mengatakan bahwa kerja sama tersebut merupakan bentuk penambahan layanan jasa perbankan yang diberikan kepada nasabah ataupun calon nasabah Bank Mestika. "Sebagai partner distribusi, produk baru ini menyemarakan etalase bancassurance kami, dengan memberikan pilihan beragam produk asuransi yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan," jelasnya.

Great Wealth Assurance menandakan resminya jalinan kerja sama antara Bank Mestika dengan Great Eastern Life Indonesia. Diharapkan produk ini dapat menambah minat masyarakat terhadap produk asuransi, terutama dengan adanya perubahan masif di masa pandemi hingga saat ini, yang mengubah banyak hal dari sisi berkehidupan dan kesehatan.

Diharapkan melalui kerjasama serta peluncuran produk baru ini, Great Eastern Life Indonesia bersama Bank Mestika dapat membantu tercapainya target inklusi keuangan Indonesia yaitu sebesar 90% di tahun 2024 serta terus membantu masyarakat Indonesia #SiapJalaniHidup.

Judul	Great Eastern Life Indonesia Dan Bank Mestika Rilis Produk Asuransi Jiwa, Catat 3 Keunggulannya
Nama Media	Propertybank.com
Newstrend	Great Eastern Life X Bank Mestika
Halaman/URL	https://www.propertybank.com/great-eastern-life-indonesia-dan-bank-mestika/
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Positif

EDUKASI FINANSIAL

Great Eastern Life Indonesia Dan Bank Mestika Rilis Produk Asuransi Jiwa, Catat 3 Keunggulannya

Diharapkan menambah minat terhadap produk asuransi

By EQ - 23 Mar 2022



Nina Ong, Direktur dan **Achmad S Karasamita, Presiden Direktur** PT Bank Mestika Utama Tbk. Acara di Kartasurabaya

Propertybank.com - Great Eastern Life Indonesia dan Bank Mestika hari ini, Rabu (23/3) menjalin kerjasama strategis untuk memperluas pemukiman serta mendorong pertumbuhan bisnis evolusi jaksa distribusi berasuransi.

Kelaborasi ini didorong oleh makin meningkatnya pertumbuhan dan portofolio ekonomi nasional. Menurut proyeksi dari Bank Indonesia, di tahun 2022 pertumbuhan perekonomian nasional diproyeksikan akan berada pada kisaran 4,7%-5,5%.

Terkait dengan data tersebut, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dalam laporan kinerja AAJI 2021, mencatat bahwa pada tahun 2021 total pertutupan premi asuransi jiwa didorong oleh pertumbuhan bisnis baru yaitu sebesar 12,3% s.d. Hal ini menunjukkan kesadaran masyarakat yang semakin tinggi untuk menabung asuransi di tengah terjadinya pandemi.

Kerjasama antara Great Eastern Life Indonesia dengan PT Bank Mestika Utama Tbk. (Bank Mestika), ditandai dengan peluncuran produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance dimana produk ini dibuat untuk menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia, khususnya nasabah Bank Mestika, akan kebutuhan perlindungan jiwa serta pemenuhan hak-hak untuk keluarga.

Dalam ini proses conference melalui online, Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia mengatakan, untuk memuaskan akses terhadap kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi, Great Eastern Life Indonesia memantapkan untuk bekerjasama dengan bank swasta terbesar di kota Mestika, Bank Mestika, dalam memunculkan produk Great Eastern Life.

"Melalui kerjasama ini Great Eastern Life Indonesia berharap dapat memberikan perlindungan secara finansial akibat terjadinya berbagai risiko dalam kehidupan kepada nasabah Bank Mestika, serta memastikan berbagai harapan dan mimpi besar dari setiap keluarga Indonesia dapat terus terjaga," ujar Nina Ong.

RELATED POSTS

- Kaki.com: Berikan Ragan Pilihan Rekomendasi Investasi Terbaik...
Jan 20, 2022
- INI Bawling Berge Selurkan KUR Bagi UMKM di Seluruh Jawa
Jan 10, 2022
- Great Eastern Life Indonesia Meluncurkan Asuransi Syariah...
Jan 10, 2022

Dikatakan Nina, terdapat 3 keunggulan utama Great Wealth Assurance, yakni pertama, cukup 3x pembayaran Premi, nasabah akan mendapatkan perlindungan sampai usia 99 tahun, lalu jaminan pengembalian premi 100% di usia 65 tahun, jika nasabah memiliki produk ini sebelum usia 50 tahun serta persiapan untuk memberikannya baik berwujud bagi keluarga dengan Uang Pertanggungan tempo dengan 40x dari Premi Tunggal yang dibayarkan di masa perlindungan yang di peroleh akan semakin besar jika nasabah memilih produk ini sejak dini.

Great Eastern Life Indonesia dan Bank Mestika Berikan Pilihan Asuransi!



Presi Gubernur Surabaya Great Wealth Assurance melalui online

Sementara itu, Presiden Direktur PT Bank Mestika Utama Tbk, Achmad S Karasamita dalam sambutannya menyampaikan, kerjasama dengan Great Eastern Life Indonesia merupakan bentuk penanaman keyakinan jasa perbankan yang akan membantu kesejahteraan masyarakat melalui Bank Mestika.

"Sebagai partner distribusi, produk baru ini memfasilitasikan etalase berasuransi kami, dengan memberikan pilihan beragam produk asuransi yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan," ujar Achmad S Karasamita.

Ditunculkannya Great Wealth Assurance, menandakan semakin jalinan kerjasama antara Bank Mestika dengan Great Eastern Life Indonesia. Produk ini diharapkan dapat menambah nilai art masyarakat terhadap produk asuransi, terutama dengan adanya peraturan yang ketat di masa pandemi ini, yang mengubah banyak aspek kehidupan dan kesehatan.



Miliki Rumah Idaman, Suku bunga fix hingga 10 tahun, jangka waktu kredit hingga 30 tahun

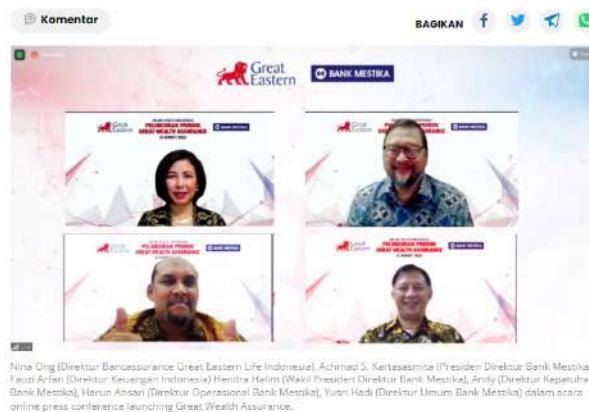
Ditampilkan, diharapkan melalui kerjasama serta peluncuran produk baru ini, Great Eastern Life Indonesia dan Bank Mestika dapat membantu berpacunya target ikhtil keuangan Indonesia yaitu sebesar 90% di tahun 2024 serta terus membantu masyarakat Indonesia tetap stabil-Hidup.

Judul	Great Eastern Life Indonesia Jalin Kerjasama Dengan Bank Mestika
Nama Media	Waspada.id
Newstrend	Great Eastern Life X Bank Mestika
Halaman/URL	https://waspada.id/nusantara/great-eastern-life-indonesia-jalin-kerjasama-dengan-bank-mestika/
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Positif

Great Eastern Life Indonesia Jalin Kerjasama Dengan Bank Mestika

- Nusantara

Rabu, 23 Maret 2022



Nina Ong (Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia), Achmed S. Kartasasmita (Presiden Direktur Bank Mestika), Fauzi Arfan (Direktur Keuangan Indonesia) Hendra Halim (Wakil Presiden Direktur Bank Mestika), Anity (Direktur Kepatuhan Bank Mestika), Harun Ansari (Direktur Operasional Bank Mestika), Yuni Hadi (Direktur Umum Bank Mestika) dalam acara online press conference launching Great Wealth Assurance.

JAKARTA (Waspada): Great Eastern Life Indonesia Rabu (23/3) menjalin kerjasama dengan PT Bank Mestika Dharma, Tbk. (Bank Mestika) sebagai bagian dari langkah strategis memperluas pemasaran serta mendorong pertumbuhan bisnis melalui jalur distribusi bancassurance.

Kerjasama strategis ini ditandai dengan peluncuran produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance dimana produk ini dibuat untuk menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia, khususnya nasabah Bank Mestika, akan kebutuhan perlindungan jiwa serta perencanaan warisan untuk keluarga.

Kerjasama ini juga dilakukan seiring dengan membaiknya pertumbuhan dan perbaikan ekonomi nasional dimana menurut proyeksi dari Bank Indonesia, di tahun 2022 pertumbuhan perekonomian nasional diproyeksikan berada pada kisaran 4,7%-5,5%.

Selain itu, sesuai data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dalam paparan kinerja AAJI 2021, tercatat bahwa pada tahun 2021 total pendapatan premi asuransi jiwa didorong pertumbuhan bisnis baru yaitu sebesar 12,1% yoy, dimana hal ini menunjukkan kesadaran masyarakat yang semakin tinggi untuk memiliki asuransi di tengah terjadinya pandemi.

"Untuk memperluas akses terhadap kebutuhan nasabah akan perlindungan asuransi, Great Eastern Life Indonesia memutuskan untuk bekerja sama dengan bank swasta terbesar di kota Medan, Bank Mestika, dalam memasarkan produk-produk Great Eastern Life. Melalui kerjasama ini Great Eastern Life Indonesia berharap dapat memberikan perlindungan secara finansial akibat terjadinya berbagai risiko dalam kehidupan kepada nasabah Bank Mestika, serta memastikan berbagai harapan dan mimpi besar dari setiap keluarga Indonesia dapat terus terwujud." jelas Nina Ong, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia.

Great Wealth Assurance memiliki 3 keunggulan utama, yaitu: Sempel, cukup 1 x pembayaran Premi, nasabah akan mendapatkan perlindungan sampai usia 99 tahun. Jaminan Pengembalian Premi 100% di usia 65 tahun, jika nasabah memiliki produk ini sebelumnya 50 tahun.

Persiapan untuk memberikan warisan berharga bagi keluarga dengan Uang Pertanggungan sampai dengan 40 x dan Premi Tunggal yang dibayarkan dimana perlindungan yang diperoleh akan semakin besar jika nasabah memiliki produk ini sejak dini.

Presiden Direktur PT Bank Mestika Dharma Tbk, Achmad S Kartasasmita dalam sambutannya menyampaikan, "Kerjasama dengan Great Eastern Life Indonesia merupakan bentuk penambahan layanan jasa perbankan yang diberikan kepada nasabah ataupun calon nasabah Bank Mestika. Sebagai partner distribusi, produk baru ini menyemarakkan etalase bancassurance kami, dengan memberikan pilihan beragam produk asuransi yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan."

Great Wealth Assurance menandakan resminya jalinan kerjasama antara Bank Mestika dengan Great Eastern Life Indonesia. Diharapkan produk ini dapat menambah minat masyarakat terhadap produk asuransi, terutama dengan adanya perubahan masif di masa pandemi hingga saat ini, yang mengubah banyak hal dari sisi berkehidupan dan kesehatan.

Diharapkan melalui kerjasama serta peluncuran produk baru ini, Great Eastern Life Indonesia bersama Bank Mestika dapat membantu tercapainya target inklusi keuangan Indonesia yaitu sebesar 90% di tahun 2024 serta terus membantu masyarakat Indonesia #SiapjalaniHidup.(m12)

Judul	AIA Vitality Dorong Pendapatan Premi AIA pada 2021
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pendapatan Premi AIA
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220323/215/1514062/aia-vitality-dorong-pendapatan-premi-aia-pada-2021
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

AIA Vitality Dorong Pendapatan Premi AIA pada 2021

Kinerja AIA juga didukung oleh AIA Vitality, bagian kampanye hidup sehat AIA yang diluncurkan awal 2021.

Media Digital - Bisnis.com
23 Maret 2022 | 09:21 WIB



Foto: 496, AIA

Bisnis.com, JAKARTA – PT AIA Financial (AIA) membukukan pendapatan premi senilai Rp13,61 triliun (*unaudited*) pada triwulan IV tahun 2021. Pendapatan premi itu naik tipis dibandingkan dengan periode yang sama 2020 yang senilai Rp13,59 triliun.

Sainthan Satyamoorthy, Presiden Direktur AIA mengatakan bahwa kinerja AIA juga didukung oleh AIA Vitality, bagian kampanye hidup sehat AIA yang diluncurkan awal 2021.

Selain meningkatkan *engagement*, produk AIA yang memiliki opsi fitur AIA Vitality juga diminati nasabah.

Terbukti, tegasnya, dengan 33% premi produk dengan AIA Vitality mendukung kinerja positif, bahkan pada Desember 2021 kontribusinya mencapai 50%.

AIA Vitality, katanya, telah digunakan oleh nasabah dan berhasil mengumpulkan lebih dari 1,2 juta langkah (*steps*) untuk gaya hidup sehat.

AIA Vitality merupakan program *health and wellness* yang tertubung dengan layanan inti proteksi jiwa AIA.

"AIA juga memberikan berbagai *rewards* termasuk *voucher* gratis *medical check up* di mana hampir 1.000 member AIA Vitality telah menggunakannya dan 35 ribu *voucher rewards* mingguan untuk memotivasi para member agar hidup sehat dan aktif, terutama di tengah pandemi," ujarnya dalam keterangan resmi, Selasa (22/3/2022).

Menurutnya, seluruh pencapaian positif yang diraih AIA menunjukkan kepercayaan nasabah dan mitra, kekuatan jalur distribusi, *brand* terpercaya, dan kondisi finansial yang sehat untuk memastikan kami siap melayani dan memproteksi nasabah dalam jangka panjang.

Pada triwulan IV/2021, AIA juga mencatatkan rasio pencapaian *solvabilitas* hingga pada level 645 persen (*unaudited*), jauh melebihi ketentuan pemerintah sebesar 120 persen.

Rasio *solvabilitas* menunjukkan tingkat kemampuan AIA untuk memenuhi kewajibannya dalam jangka panjang termasuk membayarkan klaim dan uang pertanggungan nasabah.

AIA mencatatkan laba operasional sebesar Rp1,0 triliun (*unaudited*), meningkat dibandingkan tahun 2020.

Sementara itu pada sisi neraca, aset AIA pada triwulan IV tahun 2021 tercatat senilai Rp53 triliun.

Judul	AIA Siap Patuhi Keputusan LAPS SJK Terkait Penyelesaian Unitlink
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Demo Korban Unit Link Di Kantor OJK
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aia-siap-patuhi-keputusan-laps-sjk-terkait-penyelesaian-unitlink
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

KEUANGAN /

AIA Siap Patuhi Keputusan LAPS SJK Terkait Penyelesaian Unitlink

Rabu, 23 Maret 2022 / 10:45 WIB



SUMBER: "Warga nasabah di depan High AIA, Kota Jakarta, Rabu (16/03). KONTAN/Andreas Setiawan/AG0018

Reporter: **Dina Mirayanti Hutaeruk** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT AIA Financial (AIA) memastikan akan menyelesaikan keluhan Unit Link sesuai peraturan yang berlaku dan sesuai dengan arahan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Rista Qatrina Manurung, Direktur Hukum Kepatuhan dan Risiko AIA mengatakan, dalam penanganan keluhan nasabah AIA juga selalu mengedepankan intensi yang baik, termasuk melakukan berbagai upaya internal *dispute resolution*.

"Kami memahami jika pada prosesnya, masih ada beberapa pihak nasabah yang belum dapat menerima solusi yang ditawarkan perusahaan, untuk itu sesuai dengan himbuan dari OJK, kami secara resmi telah mengumumkan skema penyelesaian keluhan unit link melalui LAPS SJK (bentuk kelompok nasabah)," kata Rista dalam keterangan tertulisnya, Rabu (23/3).

Penyelesaian sengketa melalui LAPS SJK ini juga dinilai AIA sebagai jalur resmi yang bijaksana serta putusan arbitrase di LAPS SJK bersifat final dan mengikat.

Baca Juga: [Korban Asuransi Unitlink Kembali Unjuk Rasa, Ini Tanggapan AXA Mandiri](#)

AIA akan menghormati dan melaksanakan semua putusan yang nantinya ditetapkan oleh LAPS SJK, termasuk apabila kami berdasarkan keputusan arbitrase diperintahkan untuk siap menyelesaikan atau membayar pengembalian premi penuh kepada nasabah.

Menanggapi masih adanya nasabah yang menolak jalur penyelesaian melalui LAPS, Rista mengonfirmasi bahwa pihaknya mengetahui sekaligus menyangkan keputusan beberapa nasabah yang menolak jalur LAPS SJK ini.

AIA menghormati setiap keputusan yang dibuat oleh nasabah, dan hingga saat ini, proses penyelesaian keluhan masih berjalan di LAPS bagi nasabah yang telah memberikan konfirmasi.

Sebelumnya, kelompok nasabah unit link ini diketahui telah menyampaikan permintaan untuk pengembalian premi, namun belum mencapai titik temu. "Kami mengimbau kepada nasabah bahwa perlu diingat polis asuransi merupakan kontrak antara perusahaan asuransi dengan seorang pemegang polis/nasabah. Untuk itu penyelesaian keluhan harus dilakukan individu dan *case by case*," tutup Rista.

Judul	AIA Siap Patuhi Keputusan LAPS SJK Terkait Penyelesaian Masalah Unit Link
Nama Media	Mediaindonesia.com
Newstrend	Demo Korban Unit Link Di Kantor OJK
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/480394/aia-siap-patuhi-keputusan-laps-sjk-terkait-penyelesaian-masalah-unit-link
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Kamis 24 Maret 2022, 07:29 WIB

AIA Siap Patuhi Keputusan LAPS SJK Terkait Penyelesaian Masalah Unit Link

mediaindonesia.com | Ekonomi



AIA Insurance Ltd
Logo AIA

PERUSAHAAN Asuransi PT AIA Finansial memastikan perusahaan akan menyelesaikan keluhan Unit Link sesuai peraturan yang berlaku dan sesuai dengan arahan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Dalam penanganan keluhan nasabah, AIA juga selalu mengedepankan intensi yang baik, termasuk melakukan berbagai upaya internal dispute resolution.

Direktur Hukum Kepatuhan dan Risiko AIA Rista Qatrin Manurung menjelaskan, "Kami memahami jika pada prosesnya, masih ada beberapa pihak nasabah yang belum dapat menerima solusi yang ditawarkan perusahaan. Untuk itu, sesuai imbauan OJK, kami secara resmi telah mengumumkan skema penyelesaian keluhan unit link melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK) untuk kelompok nasabah."

Baca juga: Komunitas Korban Asuransi Tagih Janji OJK dan DPR

Penyelesaian sengketa melalui LAPS SJK ini juga dinilai AIA sebagai jalur resmi yang hijaksana serta putusan arbitrase di LAPS SJK bersifat final dan mengikat.

"AIA akan menghormati dan melaksanakan semua putusan yang nantinya ditetapkan LAPS SJK, termasuk apabila kami berdasarkan keputusan Arbitrase diperintahkan untuk siap menyelesaikan atau membayar pengembalian premi penuh kepada nasabah", lanjut Rista.

Menanggapi masih adanya nasabah yang menolak jalur penyelesaian melalui LAPS, Rista mengonfirmasi bahwa pihaknya mengetahui sekaligus menyangkan keputusan beberapa nasabah yang menolak jalur LAPS SJK ini.

AIA menghormati setiap keputusan yang dibuat nasabah dan, hingga saat ini, proses penyelesaian keluhan masih berjalan di LAPS bagi nasabah yang telah memberikan konfirmasi.

Sebelumnya, kelompok nasabah unit link diketahui telah menyampaikan permintaan untuk pengembalian premi, namun belum mencapai titik temu.

"Kami mengimbau kepada nasabah bahwa perlu diingat polis asuransi merupakan kontrak antara perusahaan asuransi dengan seorang pemegang polis/nasabah. Untuk itu penyelesaian keluhan harus dilakukan individu dan case by case," tutup Rista. (RO/OL-1)

Judul	Tanggapi Demo Korban Unit Link, Perusahaan Asuransi Kompak Ingin Selesaikan Lewat LAPS SJK
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Demo Korban Unit Link Di Kantor OJK
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/23/105000426/tanggapi-demo-korban-unit-link-perusahaan-asuransi-kompak-ingin-selesaikan
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Whats New

Tanggapi Demo Korban Unit Link, Perusahaan Asuransi Kompak Ingin Selesaikan Lewat LAPS SJK

Kompas.com - 23/03/2022, 10:50 WIB

BAGIKAN:

Komentar: 1



Komunitas Korban Asuransi melakukan aksi massa di depan Gedung OJK Selasa (22/3/2022). (Agustinus Ranga Respati)



Penulis: [Agustinus Ranga Respati](#) | Editor: [Akhdi Martin Pratama](#)

JAKARTA, KOMPAS.com - Perusahaan asuransi yang tersangkut masalah unit link dengan nasabahnya buka suara atas aksi unjuk rasa yang dilakukan komunitas korban asuransi.

Seperti diketahui, ada tiga perusahaan yang terseret kemelut unit link ini yakni Prudential, AXA Mandiri, dan AIA.

Menanggapi aksi massa tersebut, Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia Luskitto Hambali mengatakan, pihaknya telah berupaya untuk menyelesaikan keluhan dari masing-masing individu dalam kelompok tersebut.

Baca juga: [Tanggapi Demo Korban Asuransi Unit Link, Ini Janji AXA Mandiri](#)

Ia menambahkan, upaya penyelesaian telah dilakukan dari nasabah menyampaikan keluhan langsung kepada perusahaan, hingga Prudential Indonesia melakukan mediasi dengan difasilitasi oleh OJK sebanyak 3 kali.

"Prudential Indonesia berkomitmen untuk menyelesaikan permasalahan ini sesuai dengan peraturan yang berlaku," ujar dia dalam keterangannya, Rabu (23/3/2022).

Lebih lanjut ia mengingatkan, OJK beserta pakar juga telah menganjurkan kelompok yang melakukan keluhan terhadap produk unit link untuk melanjutkan penyelesaian sengketa ke LAPS SJK.

Senada, Direktur Kepatuhan AXA Mandiri Rudy Kamdani bilang, selain penyelesaian melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK), pihaknya juga telah menyelesaikan sejumlah keluhan nasabah secara langsung.

AXA Mandiri juga terbuka untuk menempuh berbagai upaya penyelesaian.

"Kami akan tunduk dan melaksanakan apa pun keputusan LAPS SJK sebagai lembaga penyelesaian sengketa yang independen sesuai dengan perundang-undangan, termasuk jika keputusannya mewajibkan pengembalian premi kepada nasabah," kata Rudi dalam keterangannya, Selasa (22/3/2022).

Ia mengatakan, pihaknya menghormati setiap aspirasi yang disampaikan oleh nasabah. Dalam hal ini, ia selalu berusaha menangani dan menyelesaikan setiap pengaduan sesuai prosedur dan ketentuan yang tercantum pada polis.

Baca juga: [Seruan Korban Unit Link: OJK adalah Otoritas, Jangan Takut dengan Perusahaan Asuransi...](#)

TERPOPULER


- 1 [Bis Trading Fahrenheit Ditangkap, Seperti Apa Model Investasinya?](#)
Dibaca 17.494 kali
- 2 [6 dan 10 Orang Terkaya RI adalah Konglomerat Sawit, Ini Daftarnya](#)
Dibaca 10.450 kali
- 3 [Jokowi: Tahun Ini Boleh Mudik Lebaran, Boleh Tarawih Berjamaah di Masjid...](#)
Dibaca 8.687 kali
- 4 [Sri Mulyani: Tak Semua Barang Kena PPN 11 Persen, Ada yang Hanya 1-3 Persen](#)
Dibaca 6.529 kali
- 5 [Cerita Hotman Paris, Tak Bisa Tidur gara-gara Takut Kena Sanksi 200 Persen 'Tax](#)
Dibaca 4.259 kali


Judul	Spin Off UUS, Prudential Sharia Life Assurance Resmi Kantongi Izin dari OJK
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Prudential Syariah Kantongi Izin dari OJK
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220323/231/1514124/spin-off-uus-prudential-sharia-life-assurance-resmi-kantongi-izin-dari-ojk
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Bisnis Syariah

Spin Off UUS, Prudential Sharia Life Assurance Resmi Kantongi Izin dari OJK

PT Prudential Sharia Life Assurance resmi memperoleh izin usaha di bidang asuransi jiwa dengan prinsip syariah dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

 Denis Riantiza Melitanova - Bisnis.com
23 Maret 2022 | 12:20 WIB



Ilustrasi - Bisnis

Bisnis.com, JAKARTA -- PT Prudential Sharia Life Assurance resmi memperoleh izin usaha di bidang asuransi jiwa dengan prinsip syariah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Hal itu diumumkan oleh OJK melalui Pengumuman Nomor PENG-2/NB.213/2022 yang ditandatangani oleh Direktur IKNB Syariah Kris Ibnu Roosmawati.

"Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan telah memberikan izin usaha di bidang asuransi jiwa dengan prinsip syariah kepada PT Prudential Shana Life Assurance," ujar Kris dalam pengumumannya, dikutip Rabu (23/3/2022).

Pemberian izin usaha tersebut berdasarkan Keputusan Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan Nomor: KEP-16/D.05/2022 tertanggal 11 Maret 2022.

OJK menyatakan, pemberian izin usaha di bidang asuransi jiwa dengan prinsip syariah tersebut mulai berlaku sejak tanggal ditetapkannya Keputusan Dewan Komisiner.

Adapun, PT Prudential Shana Life Assurance (Prudential Syariah) merupakan badan hukum yang dibentuk sebagai pemisahan unit usaha syariah dari induknya PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia).

Pada 8 Oktober 2021, Prudential Indonesia mengumumkan rencana pemekaran usaha melalui pemisahan (*spin off*) unit usaha syariahnya. Manajemen Prudential Indonesia menyampaikan bahwa tujuan pemisahan unit usaha syariahnya tersebut agar Prudential Indonesia dapat terus fokus pada fungsinya sebagai perusahaan asuransi jiwa, sedangkan Prudential Syariah akan fokus pada asuransi jiwa berdasarkan prinsip syariah.

"Manajemen dari Prudential Indonesia dan Prudential Syariah akan lebih fokus pada kegiatan usahanya masing-masing, diantaranya peluncuran produk baru, pelaksanaan kerja sama dengan mitra strategis perusahaan, dan pengembangan digitalisasi bagi kenyamanan nasabah, sehingga dapat meningkatkan kemampuan perusahaan masing-masing dalam melayani nasabah," demikian pernyataan manajemen Prudential Indonesia.

Selain itu, *spin off* tersebut juga dilakukan untuk memenuhi ketentuan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dan POJK Nomor 67/POJK.05/2016 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah.

Prudential Indonesia berencana melakukan pengalihan portofolio kepesertaan unit usaha syariahnya kepada Prudential Syariah setelah mendapat persetujuan dari OJK.

Judul	Perluas Kanal Bancassurance, Great Eastern Life Gandeng Bank Mestika (BBMD)
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Great Eastern Life X Bank Mestika
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220323/215/1514154/pe-ruas-kanal-bancassurance-great-eastern-life-gandeng-bank-mestika-bbmd
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Home • Finance • Asuransi

Perluas Kanal Bancassurance, Great Eastern Life Gandeng Bank Mestika (BBMD)

Revisi sama PT Great Eastern Life Indonesia dan Bank Mestika (BBMD) akan segera meluncurkan produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance.

Dina Nurhasanah • Bisnis.com
23 Mar 2022 • 10:51 WIB



Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memilih produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance. Direktur Keuangan Great Eastern Life Indonesia Fauzi Arfan mengatakan, produk Great Wealth Assurance dapat menjadi pilihan bagi nasabah Bank Mestika dengan berbagai keunggulan yang ditawarkan. Selain itu, ia juga percaya produk ini dapat membantu meningkatkan penitias asuransi di Indonesia serta menghasilkan pertumbuhan bisnis bagi kedua belah pihak.

Baca Juga : Great Eastern Life Indonesia Bakal Spin Off Unit Syariah di 2024

"Terdapat banyak hal yang harus diperhatikan dalam memilih produk asuransi jiwa Great Wealth Assurance. Produk asuransi jiwa tradisional ini dibuat untuk membantu melindungi masyarakat Indonesia, khususnya nasabah Bank Mestika, akan kebutuhan perlindungan jiwa, serta perencanaan warisan untuk keluarga."

Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia Nino Ong menyampaikan, sebagai bank swasta terbesar di Medan dan satu-satunya bank syariah yang telah go public, serta menjangkau pertumbuhan ketahanan dengan pertumbuhan laba 52 persen, menjadikan Bank Mestika sebagai mitra potensial untuk mempromosikan asuransi dan mendorong pertumbuhan bisnis perusahaan.

Pihaknya juga melihat bahwa prospek bisnis bancassurance cukup potensial seiring meningkatnya kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi.

Baca Juga : Great Eastern Life Gandeng OCBC NISP Luncurkan Produk Asuransi Syariah

"Melihat hal ini, tentu saja, Great Eastern Life mempromosikan kerja sama dengan Bank Mestika sebagai bagian dari strategi untuk memperluas pemasaan dan mendorong pertumbuhan bisnis melalui jalur bancassurance," kata Nino.

Presiden Direktur Bank Mestika Achmad S. Kertawidada mengatakan, kerja sama dengan Great Eastern Life Indonesia merupakan bentuk pertambahan layanan jasa perbankan yang diberikan kepada nasabah dengan tujuan meningkatkan nilai Bank Mestika.

"Tentu saja, produk baru ini menyederhanakan etalase bancassurance kami yang dapat menjadi daya tarik untuk nasabah atau calon nasabah Bank Mestika yang sedang mencari produk asuransi yang dapat dipilih sesuai kebutuhan," tutur Achmad.

Di berbagai produk Great Wealth Assurance dapat menjadi produk unggulan di Bank Mestika, sehingga prospeknya mampu menarik nasabah baru melalui produk tersebut.

Benny A. Harjendro, Head of Bancassurance Bank Mestika menambahkan bahwa pihaknya berharap kerja sama ini dapat memberikan tambahan fee based income bagi perusahaan.

"Kami berharap dapat menyumbangkan kontribusi fee based income 20-25 persen dari total fee based income bancassurance Bank Mestika," ujar Benny.

Adapun, produk Great Wealth Assurance memiliki tiga keunggulan utama. Pertama, simpel karena cukup satu kali pembayaran premi, nasabah akan mendapatkan perlindungan sampai usia 90 tahun.

Kedua, jaminan pengembalian premi 100 persen di usia 95 tahun, jika nasabah memilih produk ini sebelum usia 50 tahun. Ketiga, persiapan untuk memberikan warisan bohing bagi keluarga dengan tetap pertanggung jawaban sampai dengan 40 kali dari premi tunggal yang dibayarkan di masa perlindungan yang diperbaiki akan semakin besar jika nasabah memilih produk ini sejak dini.

Judul	Investasi Praktis untuk Para Milenial
Nama Media	Koran Sindo
Newstrend	Asuransi Unit Link
Halaman/URL	11
Tanggal Berita	2022-03-24
Sentimen	Netral

Investasi Praktis untuk Para Milenial

Sejak pandemi Covid-19 melanda, keterbatasan ruang gerak membangkitkan semangat masyarakat untuk berinvestasi. Namun, di sisi lain, pandemi juga mendorong kemunculan kebiasaan-kebiasaan baru, termasuk bagi para milenial untuk melakukan investasi melalui platform digital yang memudahkan dan praktis tanpa harus keluar rumah.

Menurut konsultan keuangan dan Founder & CEO Integra Financial Ghita Argasasmita, pandemi yang sudah melanda lebih dari dua tahun membuat dampak yang begitu nyata bagi perekonomian setiap masyarakat, terutama di Indonesia. Persepsionian masyarakat pun banyak yang menjadi karut-marut akibat penggunaan dana keuangan yang tidak terduga.

"Apalagi bagi para milenial yang tidak memiliki simpanan dana darurat atau investasi," ujar Ghita dalam konferensi pers virtual beberapa waktu lalu. Ghita menyarankan para milenial untuk mulai mengerti dengan investasi. Menurutnya, masyarakat harus sudah mulai mengerti langkah-langkah menjadi investor yang benar agar milenial bisa membuat keputusan investasi pribadi. Para milenial juga diminta untuk mengetahui jenis investasi yang sesuai dengan risiko.

Talchanya paham investasi, menurut Ghita, para milenial juga perlu memahami dasar-dasar perencanaan keuangan agar tidak terjebak dengan investasi yang mereka pilih karena tidak sesuai

dengan tujuan.

"Ini sering dialami oleh para investor pemula karena kebanyakan mereka ini ingin cepat untung, tidak mau belajar dasar-dasar investasi, dan terlalu banyak menyerap informasi tanpa sumber yang jelas," ujar Ghita.

Sebelum memulai investasi, Ghita menyarankan untuk memperkuat terlebih dahulu fondasi

keuangan. Membangun fondasi keuangan bisa dimulai dengan memiliki dana darurat. Dana darurat bisa menyelamatkan dari krisis ekonomi hingga membantu saat investasi berjalan tak sesuai harapan. Selain dana darurat, asuransi juga memperkuat fondasi.

"Kalau yang *single* dengan tiga kali jumlah gaji. Yang berkeuarga idealnya 12 kali, ditambah cicilan," tambahnya.

Selain menyediakan dana darurat, Ghita juga menyarankan untuk mengatur arus kas, catat pemasukan dan pengeluaran.

Menurutnya, *budgeting* itu tahap paling urgen. Sebab itu, dalam berinvestasi, masyarakat juga harus pintar dalam memilih investasi yang tepat. Apalagi, investasi ini harus disesuaikan dengan risiko.

Gita menyebutkan, ada beberapa jenis investasi yang bisa dipilih. Mulai dari investasi jangka pendek atau satu hingga tiga tahun. Di level ini jenis investasi yang cocok adalah tabungan berjangka dan reksadana pasar uang.

Untuk jangka menengah di atas tiga tahun hingga enam tahun, investasi yang cocok adalah reksadana campuran dan reksadana pendapatan tetap.

Sementara itu, investasi jangka panjang di atas enam tahun, Ghita menyarankan untuk memilih jenis reksadana pendapatan tetap ditambah reksadana saham atau reksadana campuran dan reksadana *single stock* (saham).

Selain reksadana, instrumen investasi lainnya termasuk emas dan juga kini ada aset kripto. Namun, saat memutuskan untuk berinvestasi, juga harus memperhatikan profil risiko.

Ghita mengungkapkan, masyarakat biasanya ingin cepat untung besar. Padahal, justru instrumen yang memberikan hasil tidak

seimbang justru memiliki risiko investasi yang juga besar. Sebagian besar lainnya menggunakan uang kuliah atau bahkan fasilitas kredit *online* untuk berinvestasi.

"Hal ini sangat berbahaya jika harus dikembalikan atau sebaliknya mengembalikannya, nilai aset investasi turun," ujar Ghita.

Hal yang belakangan ini terjadi juga adalah investasi di asuransi. Ghita menjelaskan bahwa ada tiga jenis asuransi. Asuransi masa depan biasanya seperti tabungan masa depan yang dapat digunakan untuk biaya pendidikan anak. Adapun asuransi murah yang ditujukan untuk perlindungan, baik perlindungan jiwa, kesehatan, rumah, kendaraan, dan lain-lain.

Asuransi berikutnya yakni asuransi *unit link* yang dikemas seolah-olah merupakan investasi, padahal tetap ada premi rutin yang harus dibayar untuk perlindungan.

Kasus yang sering di-

keluhkan karena merasa investasinya turun adalah asuransi *unit link* yang di dalamnya memang mengandung instrumen investasi.

Tentu saja nilai investasi ini bisa naik dan turun, tetapi harus dipotong secara rutin untuk membayar premi perlindungan. "Kadang-kadang agen asuransi yang menjual produk *unit link* ini pun tidak mengungkapkan risiko atau juga tidak mengerti," ujar Ghita.

Sementara itu, menurut Digital Banking Business Product Head BTPN Waasi Sumintardja, Jenius dari Bank BTPN sudah memiliki fitur investasi ini dalam aplikasinya. Pihaknya bahkan menyediakan tiga jenis tabungan yang sesuai dengan *digital savvy* di Indonesia. Tiga tabungan untuk investasi ini adalah Flexi Saver yang fleksibel untuk mengalokasikan keuangan, Dream Saver yang merupakan tabungan auto-debit untuk mewujudkan mimpi, dan Maxi Saver yang merupakan jenis deposito berjangka.

Waasi juga menambahkan bahwa untuk menggunakan fitur-fitur investasi dari Jenius ini sangat mudah. Bahkan proses membuat, mengelola, dan menarik Flexi Saver, Dream Saver, dan Maxi Saver bisa dilakukan kapan saja dari aplikasi Jenius.

diviaturatnamingsih



Judul	OJK Keluarkan Aturan Unitlink terbaru
Nama Media	Kontan
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-24
Sentimen	Netral

OJK Keluarkan Aturan Unitlink Terbaru

Asuransi tak bisa seenaknya kenakan biaya akuisisi

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akhirnya menerbitkan aturan paydi atau unitlink. Beleid baru ini diharapkan bisa menyelesaikan polemik unitlink antara nasabah dengan asuransi jiwa.

OJK menerbitkan Surat Edaran OJK berlaku pada 14 Maret 2022. Penerbitan ketentuan ini untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen. "Serta peningkatan tata kelola dan manajemen risiko perusahaan asuransi, agar pemasaran produk paydi atau unitlink ini tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK, Riswinandi dalam keterangan resmi, Rabu (23/3)

Salah satu poin yang diatur dalam beleid tersebut adalah alokasi premi untuk pembentukan nilai tunai. Nilai tunai ialah nilai dari manfaat asuransi yang dikaitkan dengan investasi yang menjadi hak masing-masing pemegang polis.

Soal inilah salah satu polemik unitlink. Karena lebih banyak uang nasabah untuk biaya akuisisi dibanding investasi. Sebelumnya tidak ada aturan baku terkait alokasi premi terkait proteksi, investasi, dan biaya lain. Perusahaan asuransi bahkan biasa

mengalokasikan 100% duit nasabah di tahun pertama untuk biaya akuisisi.

OJK mengatur pada tahun pertama hingga tahun ketiga, batas minimum alokasi untuk nilai tunai 60% dari nilai premi dasar berkala. Selanjutnya tahun keempat hingga tahun keenam, premi yang dialokasikan untuk nilai tunai minimal 80%. Alokasi bertambah pada tahun ketujuh hingga tahun kesepuluh. Premi yang dialokasikan minimum sebesar 95%. Di tahun kesebelas hingga seterusnya, 100% premi harus dialokasikan untuk pembentukan nilai tunai.

Direktur Keuangan BNI Life

Eben Eser Nainggolan menilai, OJK ingin pembentukan nilai tunai bisa semakin besar dengan aturan terkait alokasi itu. "Kami tinggal menyesuaikan komposisi premi dasar dan top-up berkala sesuai aturan main OJK," ujar Eben.

Sependapat, Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila mengaku, aturan tersebut bisa memberikan pengaruh lebih baik terhadap hasil investasi. Meskipun, tidak akan terlalu signifikan. Tapi menurutnya, aturan tersebut kurang efektif karena terlalu dalam ke ranah *pricing* perusahaan asuransi. "Tidak memberi ruang inovasi dalam *pricing*," ujar Iwan. ■

Pokok-Pokok Aturan Baru Unitlink

- 1 Perusahaan yang memasarkan unitlink minimal bermodal Rp 250 miliar untuk asuransi konvensional dan Rp 150 miliar untuk asuransi syariah
- 2 Perusahaan wajib memastikan kesesuaian unitlink dengan kebutuhan dan profil risiko calon pemegang polis, dengan melakukan konfirmasi (*welcoming call*) kepada pemegang polis.
- 3 Mengatur pengelolaan aset dan liabilitas unitlink, yaitu ketentuan umum pengelolaan aset dan liabilitas, kecukupan dan alokasi premi atau

- kontribusi, strategi investasi, pelaksanaan strategi investasi, kesesuaian penempatan investasi, penghitungan NAB, rincian biaya-biaya, pencatatan dan pembukuan, dan penggunaan layanan kustodian
- 4 Pelaporan oleh perusahaan kepada OJK, meliputi pelaporan produk baru paydi dan penyampaian laporan berkala mengenai penempatan
- 5 Mengatur jenis saluran pemasaran unitlink dan persyaratan iklan unitlink,
- 6 Memiliki ringkasan informasi produk dan layanan, laporan kinerja subdana, publikasi informasi NAB, dan pelaporan perkembangan nilai tunai

Sumber: OJK

Judul	Memperbaiki Citra Unit Link
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-03-24
Sentimen	Netral

TAJUK

Memperbaiki Citra Unit Link

Setelah tertunda sekian lama, aturan baru mengenai produk asuransi yang dilantik dengan investasi (PAYDI) akhirnya terbit. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) baru merilis aturan PAYDI, termasuk *unit link*, melalui Surat Edaran OJK (SEOJK) Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang PAYDI. Beleid ini berlaku sejak 14 Maret 2022.

Penerbitan aturan PAYDI, terutama untuk *unit link*, sangatlah lale seolah-olah hanya menguntungkan masyarakat selaku nasabah. Aturan tersebut sebenarnya hanya ditujukan untuk memberikan perlindungan kepada nasabah. Padahal, selain untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen, SEOJK PAYDI ditujukan untuk meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko bagi perusahaan asuransi.

Dengan adanya aturan tentang PAYDI yang tertuang dalam SEOJK Nomor 5/SEOJK.05/2022, seharusnya masyarakat tak lagi khawatir untuk membeli PAYDI, khususnya *unit link*. Mengapa? Karena sudah ada aturan yang jelas dan detail mengenai PAYDI, termasuk jika terjadi sengketa (*dispute*) antara nasabah dan perusahaan asuransi penjual PAYDI.

Di sisi lain, perusahaan asuransi seharusnya merasa dituntut oleh beleid baru ini. Aturan yang jelas dan detail akan memperkecil peluang terjadinya sengketa dengan nasabah. Semakin kecil kasus sengketa, semakin tinggi pula kepercayaan masyarakat terhadap PAYDI. Ketika menaruh kepercayaan yang tinggi, masyarakat tak akan ragu membeli PAYDI, termasuk *unit link*.

Tak kalah penting, perusahaan-perusahaan asuransi seharusnya bakal lebih sehat karena aturan tersebut dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko. Tata kelola dan manajemen risiko yang baik adalah prasyarat utama bagi perusahaan asuransi, bahkan perusahaan di industri apa pun, untuk membekukan keuntungan.

Di luar itu semua, kita berharap SEOJK PAYDI dapat menurunkan tensi 'tege-man' publik terhadap PAYDI, terutama *unit link*. Bukan apa-apa, dalam beberapa waktu terakhir, masyarakat dihebohkan oleh maraknya pengaduan kasus *unit link*. Umumnya, masyarakat merasa tertipu karena *unit link* tidak memberikan hasil investasi sesuai janji manis yang disampaikan perusahaan atau agen asuransi. Ratusan pengaduan dilayangkan kepada OJK setiap tahunnya oleh nasabah yang kecewa terhadap kinerja *unit link*.

Akibat banyaknya kasus sengketa dan pengaduan *unit link*, DPR mengusulkan agar *unit link* dimoratorium atau dibencikan sementara. Gayung bersambut, OJK akhirnya memorandum sejumlah produk *unit link* bermasalah. Tak berhenti sampai di situ, OJK juga mengancam bakal menghentikan secara massal produk *unit link* sejumlah perusahaan asuransi jika sengketa dengan nasabahnya tak kunjung selesa.

Kita bersyukur aturan PAYDI yang lebih komprehensif akhirnya diterbitkan OJK, sehingga nasabah dan perusahaan asuransi yang bersengketa diharapkan mencapai muafakat. Kita sepakat bahwa dalam kasus *unit link*, semua pihak harus mendapatkan solusi yang saling menguntungkan (*win-win solution*), baik nasabah maupun perusahaan asuransi.

Aturan baru OJK tentang PAYDI tergolong komprehensif. Beleid ini mendorong perbaikan pada tiga aspek utama, yaitu praktik pemasaran, transparansi informasi, dan tata kelola aset PAYDI. Perbaikan praktik pemasaran dan transparansi informasi ditujukan agar pemegang polis PAYDI benar-benar telah memahami produk yang dibeli, termasuk manfaat asuransi, biaya-biaya,

dan risiko yang ditanggungnya.

Bagaimana dengan perbaikan tata kelola aset? SEOJK PAYDI menggariskan bahwa PAYDI harus dikelola secara lebih hati-hati sebagai bentuk pertanggungjawaban perusahaan terhadap pengelolaan aset. Pada pola ini, kebijakan OJK sudah tepat. PAYDI merupakan produk asuransi yang memiliki kompleksitas tinggi karena menggabungkan unsur asuransi dan investasi. Padahal, tingkat literasi asuransi di Tanah Air masih rendah, baru sekitar 19,4%.

Sumber masalah *unit link* beragam, salah satunya, pemasaran *unit link* mirip pemasaran berjenjang (*multi level marketing/MLM*) yang lebih menekankan penghasilan berdasarkan bonus (*bonus income*). Akibat, para agen bertumbuh-lomba menajaring nasabah tanpa memberikan pemahaman yang baik kepada konsumen. Terlalu banyak agen yang tidak tersertifikasi.

Para agen *unit link* pun umumnya menggunakan asumsi-asumsi yang *over estimated* (estimasi berlebihan) untuk menyiasati ketatnya kompetisi. Densi merah nasabah dan memenangkan persaingan, agen tak menjelaskan histori kinerja produk *unit link* kepada nasabahnya. Kondisi itu diperparah oleh kebocoran data yang masih lewat pertukaran informasi pribadi di antara para oknum agen. Sudah menjadi rahasia umum pula bahwa informasi atau data nasabah diperjualbelikan para oknum agen secara ilegal.

Persoalan *unit link* kian rumit ketika para agen tidak transparan mengelola dana nasabahnya, seperti tidak mengungkapkan manfaat, risiko dan biaya, serta tidak menjelaskan secara lengkap mengenai premi, premi dasar, dan premi tambahan pembayaran (*top up*). Para agen pun kerap mengasiasikan produk *unit link* dengan tabung-an agar dianggap tidak berisiko. Bahkan, mereka sering menuguh-janjikan bahwa nasabah pasti mendapat profit.

Kita optimis, meski terlambat diterbitkan, SEOJK PAYDI bakal mampu meluruskan bisnis *unit link*, bukan saja dari sisi praktik, tapi juga citra di masyarakat. Banyak alasan mengapa kita optimis. Dalam konteks pemasaran, misalnya, SEOJK mengharuskan perusahaan asuransi melakukan penilaian terhadap kebutuhan dan kemampuan pemegang polis, profil risiko pemegang polis, serta memastikan PAYDI yang dibeli telah sesuai hasil penikmat.

Kennal itu, ketentuan baru PAYDI bisa menghindarkan nasabah dari 'janji palsu' oknum agen penjual *unit link*. Sebab, perusahaan asuransi harus memberikan informasi yang akurat, jelas, dan lengkap mengenai spesifikasi PAYDI yang dipasarkan. Mereka juga harus melakukan konfirmasi pemahaman pemegang polis perihal PAYDI yang dibeli.

Di balik itu semua, kita pun berpendapat bahwa *unit link* tak boleh dibanteras. 'Dosa-dosa' agen atau perusahaan asuransi tidak boleh dijadikan alasan untuk membekukan *unit link*. Faktanya, *unit link* sudah menjadi nyawa industri asuransi nasional. Premi *unit link* pada 2016 baru memiliki pangsa 43,9% terhadap premi asuransi jiwa. Namun pada 2019 melesat menjadi 54,7% dan kembali meningkat menjadi 57,5% pada akhir 2020. Hingga kuartal III-2021, *unit link* menguasai 62,5% premi asuransi jiwa.

Karena sudah menjadi nyawa industri asuransi, *unit link* harus didorong agar lebih maju alih-alih menungunya. Sebaliknya, pihak-pihak yang melakukan perbuatan tercela harus ditindak setegas-tegasnya. Bukankah untuk membekukan kasus, kita tidak harus membakar limbung? ☹

“ Karena sudah menjadi nyawa industri asuransi, unit link harus didorong agar lebih maju alih-alih menungunya. Sebaliknya, pihak-pihak yang melakukan perbuatan tercela harus ditindak setegas-tegasnya.

Judul	Wajib Dokumentasikan Penjelasan Produk
Nama Media	Jawa Pos
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-03-24
Sentimen	Netral

Wajib Dokumentasikan Penjelasan Produk

OJK Terbitkan Peraturan Asuransi Unit Link

JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan peraturan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) alias *unit link* kemarin (23/3). Surat edaran nomor 5/SEOJK.05/2022 mengatur penyelenggaraan PAYDI oleh perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi syariah. Kebijakan itu mulai berlaku 14 Maret 2022.

"Penerbitan ketentuan itu dilakukan untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen, peningkatan tata kelola, dan manajemen risiko bagi perusahaan asuransi. Agar pemasaran produk PAYDI atau *unit link* tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari," ucap Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi.

Beleid tersebut mendorong



- Masa pertanggung minimum 5 tahun.
- Jenis risiko yang ditanggung paling sedikit meninggal karena kecelakaan diri.
- Strategi investasi yang spesifik.
- Nilai uang pertanggung asuransi atas risiko kematian.
- Cara penentuan nilai tunai.
- Mencantumkan ketentuan minimum dalam polis.
- Mencantumkan persyaratan dalam pemberian fitur tambahan.

Sumber: OJK
BAGUS/JAWA POS

perbaikan pada tiga aspek utama. Yakni, praktik pemasaran, transparansi informasi, dan tata kelola aset *unit link*.

Perbaikan praktik pemasaran dan transparansi informasi diharapkan dapat memastikan bahwa pemegang polis benar-benar telah memahami produk yang dibeli. Meliputi manfaat asuransi, biaya-biaya, dan risiko yang ditanggung pemegang polis.

Riswinandi menyatakan, perbaikan tata kelola ditujukan agar aset *unit link* dikelola dengan

lebih hati-hati. Sekaligus bentuk pertanggungjawaban perusahaan. "Sehingga tidak ada lagi sengketa maupun permasalahan ke depan," ucapnya.

Dalam pemasaran, perusahaan harus melakukan penilaian atas kebutuhan, kemampuan, dan profil risiko pemegang polis. Selain itu, perusahaan harus memberikan penjelasan yang akurat, jelas, dan lengkap mengenai spesifikasi produk asuransi yang dipasarkan.

"Untuk mengantisipasi po-

tensi perselisihan di kemudian hari, perusahaan harus mendokumentasikan proses penjelasan produk dan *welcoming call* tersebut dalam bentuk rekaman," jelasnya.

Sementara itu, Direktur Hukum Kepatuhan dan Risiko PT AIA Financial (AIA) Rista Qatrini Manurung memastikan akan mematuhi peraturan yang berlaku dalam menyelesaikan masalah *unit link*. AIA secara resmi juga telah mengumumkan skema penyelesaian keluhan *unit link* melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK). "Penyelesaian sengketa melalui jalur resmi yang bijaksana serta putusan arbitrase di LAPS SJK bersifat final dan mengikat," jelasnya.

AIA akan menghormati dan melaksanakan semua putusan yang nantinya ditetapkan. (han/c12/dio)

Judul	Demi Lindungi Nasabah Asuransi, OJK Rilis Surat Edaran soal Unit Link, Ini Isinya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/23/170000526/demi-lindungi-nasabah-asuransi-ojk-rilis-surat-edaran-soal-unit-link-ini
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Whats New

Demi Lindungi Nasabah Asuransi, OJK Rilis Surat Edaran soal Unit Link, Ini Isinya

Kompas.com · 23/03/2022, 17:00 WIB

BAGIKAN:    



Sumber: [sumber: FREEMAN](#)



Penulis: [Agustus Ranga Resodi](#) | Editor: [Aprilia Ika](#)

JAKARTA, KOMPAS.com - Otoritas Jasa Keuangan akhirnya menerbitkan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang Produk Asuransi yang Ditikatkan dengan Investasi (SEOJK PAYDI) atau yang dikenal dengan unit link.

SEOJK PAYDI mengatur penyelenggaraan PAYDI oleh perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi syariah, termasuk unit usaha syariah mulai berlaku sejak 14 Maret 2022.

"Penerbitan ketentuan ini untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen serta peningkatan tata kelola dan manajemen risiko bagi perusahaan asuransi, agar pemasaran produk PAYDI atau unit link ini tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari," kata Kepala Eksekutif Penguasa IKNB OJK Riwandi dalam siaran pers, Rabu (23/3/2022).

Baca juga: [Aturan Baru Asuransi Unit Link Akhirnya Terbit, Ini Poin-poin Pentingnya](#)

Ia menambahkan, SEOJK PAYDI mendorong perbaikan pada tiga aspek utama yaitu praktik pemasaran, transparansi informasi, dan tata kelola aset PAYDI.

Ia berharap, perbaikan praktik pemasaran dan transparansi informasi dapat memastikan pemegang polis PAYDI benar-benar telah memahami PAYDI yang dibeli. Hal itu termasuk mengenai manfaat asuransi, biaya-biaya, dan risiko yang ditanggung oleh pemegang polis.

Hal ini, ia katakan dengan mempertimbangkan tingkat literasi asuransi yang masih rendah. Sementara, PAYDI merupakan produk asuransi yang kompleks karena menggabungkan unsur asuransi dan investasi.

Baca juga: [Seruan Korban Unit Link: OJK adalah Otoritas, Jangan Takut dengan Perusahaan Asuransi...](#)

Riwandi menjelaskan, perbaikan tata kelola aset PAYDI ditujukan agar aset PAYDI dikelola dengan lebih hati-hati sebagai bentuk pertanggungjawaban perusahaan terhadap pengelolaan aset PAYDI.

Dengan demikian, ia berharap sehingga dan permasalahan dalam pengelolaan PAYDI yang terjadi selama ini diharapkan tidak terulang pada masa mendatang.

Baca juga: [Kerban Asuransi Unit Link AIA, Prudential, AXA Mandiri Gelar Demo, Tagih Janji OJK](#)

Pemasaran sesuai kebutuhan calon pemegang polis

Selanjutnya dalam proses pemasaran, perusahaan harus melakukan penilaian atas kebutuhan dan kemampuan pemegang polis, profil risiko pemegang polis, serta memastikan bahwa PAYDI yang dibeli telah sesuai dengan hasil penilaian tersebut.

Selain itu ia melanjutkan, perusahaan perlu memberikan penjelasan yang akurat, jelas, dan lengkap mengenai spesifikasi PAYDI yang dipasarkan. Perusahaan juga perlu mengonfirmasi pemahaman pemegang polis atas PAYDI yang dibeli.

Baca juga: [Dilema Korban Asuransi Unit Link, OJK, Jika Ada Penipuan, Masuknya Jalur Pidana](#)

Ada welcoming call dan bukti rekaman

Seluruh pemegang polis membeli PAYDI perusahaan harus melakukan welcoming call kepada pemegang polis untuk konfirmasi ulang bahwa PAYDI yang dibeli telah sesuai dengan permohonan dan dipahami dengan baik.

Ia bilang untuk mengantisipasi potensi pergeseran di kemudian hari, perusahaan juga harus mendokumentasikan proses penjelasan produk dan welcoming call tersebut dalam bentuk rekaman.

TERPOPULER

1. [Bisa Tanding Fahrenheit Dirangrip, Seperti Apa Model Ingotapinya?](#)
(Dibaca 15.433 kali)
2. [Si Mujani Tak Semua Barang Kita PPN 11 Retur, Ada yang Hanya 1-3 Persen](#)
(Dibaca 7.199 kali)
3. [Jokowi: Tahun Ini Bisa Mukle Labaran, Boleh Tarawin Berjajah di Masjid](#)
(Dibaca 7.311 kali)
4. [6 dan 10 Orang Terkena RI adalah Konglomerat Gawat, Ini Daftarnya](#)
(Dibaca 5.806 kali)
5. [Cinta Hatmah Paris, Tak Bisa Tudu garagara Takut Kena Sanksi 200 Persen Tax](#)
(Dibaca 4.174 kali)

 sonora.id














[Di Peking Hei, 3 Zolak yang Bakal Kelahiran Pasuk! Nyompiok Alim Maret, Siap-siap Bos!](#)



[Bung Kejak Kamikornat! Ini 5 Pohon Pembawa Musibah dan Sial](#)

Munung kead-kead Sonora.id

Mitras:       

Midhas:       

Judul	Cegah Keributan, OJK Perbaiki Teknis Pemasaran Unitlink
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220323193624-17-325456/cegah-keributan-ojk-perbaiki-teknis-pemasaran-unitlink
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Cegah Keributan, OJK Perbaiki Teknis Pemasaran Unitlink

MARKET - dht, CNBC Indonesia
23 March 2022 21:01

SHARE |  



Ilustrasi Unitlink

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan menerbitkan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5/SEOJK.05/2022. SEOJK ini mengatur tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (SEOJK PAYDI) atau yang dikenal dengan unit link.

"Penerbitan ketentuan ini untuk meningkatkan aspek perlindungan konsumen serta peningkatan tata kelola dan manajemen risiko bagi perusahaan asuransi, agar pemasaran produk PAYDI atau unit link ini tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi, dalam keterangan resmi, Rabu (23/3/2022).

Salah satu aspek yang diperbaiki untuk melindungi konsumen adalah, praktik pemasaran dan transparansi informasi dan tata kelola aset PAYDI.

Baca: Mulai Sekarang, Beli Unitlink Harus Direkam!

Perbaikan praktik pemasaran dan transparansi informasi diharapkan dapat memastikan bahwa pemegang polis PAYDI benar-benar telah memahami PAYDI yang dibeli, termasuk mengenai manfaat asuransi, biaya-biaya, dan risiko yang ditanggung oleh pemegang polis.

Hal itu mempertimbangkan tingkat literasi asuransi yang masih rendah, sementara PAYDI merupakan produk asuransi yang kompleks karena menggabungkan unsur asuransi dan investasi.

Untuk mendorong perbaikan tata kelola aset PAYDI, SEOJK PAYDI mengatur kewajiban untuk melakukan evaluasi atas strategi dan kinerja investasi secara berkala, kompetensi minimum SDM pengelola investasi, batasan investasi pada pihak terkait, bukan pihak terkait, reksa dana, dan instrumen luar negeri, dan penatausahaan aset PAYDI oleh bank kustodian.

Penguatan seluruh aspek regulasi tersebut akan diiringi dengan pengawasan agar permasalahan pada PAYDI dapat diminimalisir, konsumen PAYDI lebih terlindungi, dan industri asuransi dapat tetap tumbuh dengan mengedepankan praktik usaha yang sehat.

Judul	OJK Revisi Regulasi Produk Unit Link, Untuk Apa?
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Aturan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://infobanknews.com/ojk-revisi-regulasi-produk-unit-link-untuk-apa/
Tanggal Berita	2022-03-23
Sentimen	Netral

Home > Keuangan > OJK Revisi Regulasi Produk Unit Link, Untuk Apa?

OJK Revisi Regulasi Produk Unit Link, Untuk Apa?

@ Eran Yulian March 23, 2022



Jakarta – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor SE/OJK.05/2022 tentang Produk Asuransi yang Dilengkapi dengan Investasi (SE OJK PAYDI) atau yang dikenal dengan unit link. SE OJK PAYDI mengatur penyelenggaraan PAYDI oleh perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi syariah, termasuk unit usaha syariah mulai berlaku sejak 14 Maret 2022.

"Diberikan ketentuan ini untuk melindungi aspek perlindungan konsumen serta peningkatan tata kelola dan manajemen risiko bagi perusahaan asuransi, agar pemasangan produk PAYDI atau unit link ini tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Rowlandi, Rabu, 23 Maret 2022.

Kali ini, SE OJK PAYDI mendorong perbaikan pada tiga aspek utama yaitu praktik pemasaran, transparansi informasi dan tata kelola aset PAYDI.

Perbaikan praktik pemasaran dan transparansi informasi diharapkan dapat memastikan bahwa pemegang polis PAYDI benar-benar telah memahami PAYDI yang dibeli, termasuk mengenai manfaat asuransi, biaya-biaya, dan risiko yang ditanggung oleh pemegang polis. Hal ini mempertimbangkan tingkat literasi asuransi yang masih rendah, sementara PAYDI merupakan produk asuransi yang kompleks karena menggabungkan unsur asuransi dan investasi.

Adapun perbaikan tata kelola aset PAYDI ditujukan agar aset PAYDI dikelola dengan lebih hati-hati sebagai bentuk pertanggungjawaban perusahaan terhadap pengelolaan aset PAYDI. Dengan demikian, sengketa dan permasalahan dalam pengelolaan PAYDI yang terjadi selama ini diharapkan tidak terulang pada masa mendatang.

Dalam proses pemasangan, perusahaan harus melakukan penilaian atas kebutuhan dan kemampuan pemegang polis, profil risiko pemegang polis, serta memastikan bahwa PAYDI yang dibeli telah sesuai dengan hasil penilaian tersebut. Selain itu, perusahaan juga harus memberikan penjelasan yang akurat, jelas, dan lengkap mengenai spesifikasi PAYDI yang ditawarkan serta melakukan konfirmasi pemahaman pemegang polis atas PAYDI yang dibeli.

Setelah pemegang polis membeli PAYDI, perusahaan harus melakukan welcoming call kepada pemegang polis untuk konfirmasi ulang bahwa PAYDI yang dibeli telah sesuai dengan permohonan dan dipahami dengan baik. Untuk mengantisipasi potensi perselisihan di kemudian hari, perusahaan harus mendokumentasikan proses penjelasan produk dan welcoming call tersebut dalam bentuk rekaman.

Selain itu, dalam SE OJK PAYDI juga diatur isi minimum yang harus dicantumkan dalam ringkasan informasi produk yang disampaikan kepada calon pemegang polis.

Pada aspek transparansi kepada pemegang polis, perusahaan harus menyampaikan informasi kepada pemegang polis secara berkala berupa publikasi nilai aset bersih secara harian, penyampaian laporan nilai tunai yang memuat mutasi dan saldo nilai tunai masing-masing polis paling sedikit setiap tiga bulan atau sesuai dengan periode pembayaran premi, dan penyampaian laporan perkembangan masing-masing subdana (fund factsheet) yang dikelola perusahaan paling sedikit setiap tiga bulan.

Selain itu, aturan ini juga mengatur isi minimum laporan nilai tunai dan laporan perkembangan subdana.

Untuk mendorong perbaikan tata kelola aset PAYDI, SE OJK PAYDI mengatur kewajiban untuk melakukan evaluasi atas strategi dan kinerja investasi secara berkala, kompetensi minimum SDM pengelola investasi, batasan investasi pada pihak terkait, bukan pihak terkait, risiko dana, dan instrumen luar negeri, dan penatausahaan aset PAYDI oleh bank kustodian.

Dalam pengelolaan aset PAYDI, perusahaan juga harus melakukan evaluasi atas kecukupan nilai tunai pemegang polis, terutama dalam hal pemegang polis akan menambak asuransi tambahan (kider), mengambil cuti premi, melakukan penarikan nilai tunai, dan menambak besaran uang pertanggungan.

Selain ketiga area utama perbaikan tersebut, penyempurnaan aturan PAYDI juga mengatur mengenai spesifikasi produk untuk mengurangi potensi sengketa terkait dengan spesifikasi produk, antara lain mengenai cuti premi, waiting period, dan waktu penerimaan premi. Kemudian juga terdapat pengetahuan mengenai persyaratan perusahaan yang dapat menjual PAYDI sehingga diharapkan perusahaan telah memiliki dukungan SDM dan sistem pendukung pengelolaan PAYDI.

"Penguatan seluruh aspek regulasi tersebut akan diiringi dengan pengawasan agar permasalahan pada PAYDI dapat diminimalisir, konsumen PAYDI lebih terlindungi, dan industri asuransi dapat tetap tumbuh dengan mengedepankan praktik usaha yang sehat," tutup Rowlandi. [1]