

Selasa, 4 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Belum Punya Asuransi? Kenali Manfaat AIA Unit Link
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Manfaat AIA Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/investment/20220103122406-21-304091/belum-punya-asuransi-kenali-manfaat-aia-unit-link
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Positif



Screenshot of the news article header showing the title 'Belum Punya Asuransi? Kenali Manfaat AIA Unit Link' and a photo of people in a meeting.

Belum Punya Asuransi? Kenali Manfaat AIA Unit Link
DAVID FREEMAN - Foto: Purnawati/CNBC Indonesia

Jakarta, CNBC Indonesia - Pandemi Covid-19 membawa perubahan pada sebagian besar aspek kehidupan masyarakat. Salah satunya dari sisi kesehatan dan finansial, terutama pada masa yang penuh ketidakpastian. Kini semakin banyak orang yang melihat pentingnya untuk melakukan persiapan terhadap risiko di masa mendatang, melalui asuransi jiwa.

Sebagai contoh, masih ada sebagian yang masih menganggap memiliki asuransi karena dikira bisa menguntungkan. Padahal sebenarnya manfaat asuransi yang utama adalah proteksi atau perlindungan.

Manfaat lain asuransi jiwa, masih banyak nasabah yang belum memahami fungsi dari jenis asuransi ini. Ada pula beberapa nasabah merasa bingung karena merasa investasi yang dipromosikan adalah produk yang menguntungkan, tanpa benar-benar memahami produk yang dibeli.

Sebelum membeli asuransi jiwa, ada baiknya mengetahui dulu jenis asuransi. Ada asuransi full proteksi (dibayar di dan Unit Link) adalah asuransi dengan manfaat investasi.

Produk Unit Link menggunakan unsur proteksi dengan manfaat investasi. Manfaat atau nilai investasi ini yang membuat unit link dipandang banyak masyarakat. Namun perlu diingat bahwa nilai investasi tersebut bisa dipanen dan dapat berubah tergantung perkembangan pasar modal.

Berita BBC Aman, Premi Asuransi di Rp 2021 Capai Rp 26,5 T
Performa bisnis Unit Link yang sangat baik juga tercermin pada laporan keuangan AAJI tahun di semester II 2021. Unit Link masih menunjukkan pertumbuhan premi asuransi jiwa lebih dari 50%. Hal ini sekaligus menunjukkan bahwa produk asuransi Unit Link masih menjadi pilihan utama masyarakat Indonesia.

Asuransi full proteksi adalah instrumen produk asuransi jiwa yang memberikan perlindungan terhadap satu jiwa atau lebih serta salah satu dengan manfaat asuransi yang dimiliki. Asuransi ini juga memberikan klaim atau pembayaran kepada ahli waris atau penerima manfaat untuk nilai yang ditetapkan dalam polis asuransi. Hal ini sendiri juga membuat manfaat produk ini semakin berkembang.

Dengan cara lain, premi asuransi yang dibayarkan akan sepenuhnya digunakan untuk menanggung biaya kematian atau hasil investasi dengan apa yang disalurkan sesuai dengan ketentuan polis.

Jika Indonesia, sebagai produsen asuransi juga memiliki produk asuransi jiwa yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan. Bukan Cuma itu, asuransi jiwa Indonesia juga merupakan produk terkomersial dan juga terluas yang bisa disesuaikan dengan keinginan pemegang polis.

Asuransi Unit Link

Produk Asuransi Unit Link adalah produk Asuransi Jiwa yang memiliki manfaat memberikan proteksi Asuransi Jiwa dan memiliki nilai investasi. Nilai investasi tersebut bisa dipanen dan dapat berubah tergantung perkembangan pasar modal.

Fungsi Produk Asuransi Unit Link tetap memberikan proteksi, hanya nilai investasi produk ini memiliki beberapa fitur yang membuat produk asuransi ini semakin berkembang sesuai kebutuhan.

Rugi anak muda Asuransi Unit Link cocok karena sebagian premi yang bisa dipanen bisa hanya merupakan manfaat asuransi jiwa yang akan masuk ke rekening investasi di mana asuransinya sendiri dapat dibayarkan sesuai nilai, sehingga dianggap berhasil. Salah satu yang bisa menjadi pilihan lainnya, Asuransi Unit Link AIA. Setiap produk asuransi unit link ada memiliki manfaat yang berbeda-beda dengan harga yang berbeda-beda. Harganya pun ada yang mulai dengan Rp 100 ribu per bulan hingga sesuai kebutuhan dan biaya yang timbul. Bukan Cuma itu, unit link AIA juga tersedia untuk komersial dan juga syariah.

AIA unit link adalah produk asuransi jiwa dengan manfaat investasi yang ditawarkan oleh PT AIA FINANCIAL. Produk unit link ini, cocok bagi mereka yang menggunakan produk jiwa dengan manfaat investasi yang dapat disesuaikan dengan tujuan finansial. Selain itu, AIA unit link juga menawarkan pembayaran premi (ya merupakan bentuk biaya atau premi yang ditanggung).

Jika sudah melakukan pilihan, baiknya mengetahui apa yang ditawarkan atau nilai bank. Namun hal yang perlu diingat juga adalah Produk Asuransi Unit Link menggunakan unsur proteksi dan investasi, maka beresadasi, perlu investasi tersebut menggunakan risiko.

Tak hanya itu, nilai investasi tersebut bisa berubah tergantung dari perkembangan pasar modal. Sehingga, kebutuhan dan persyaratan produk asuransi ini sudah lebih lanjut dibandingkan Produk Asuransi Full Proteksi.

Manfaat Planter AIA Akar mengasikan setiap produk asuransi memiliki manfaat yang berbeda-beda, sehingga perlu dipahami lebih ada produk yang lebih baik dibandingkan dengan yang lainnya.

Jika sudah melakukan pilihan, baiknya mengetahui apa yang ditawarkan atau nilai bank. Namun, perlu diingat bahwa Produk Asuransi Unit Link menggunakan unsur proteksi dan investasi, maka beresadasi, perlu investasi tersebut menggunakan risiko.

Tak hanya itu, nilai investasi tersebut bisa berubah tergantung dari perkembangan pasar modal. Sehingga, kebutuhan dan persyaratan produk asuransi ini sudah lebih lanjut dibandingkan Produk Asuransi Full Proteksi.

"Sebagai nasabah, penting untuk mencari tahu perbedaan dari masing-masing asuransi tersebut. Termasuk juga biaya-biaya yang terkait pada produk tersebut. Terlebih lagi, untuk memastikan produk asuransi tersebut dengan kebutuhan agar bisa mendapatkan manfaat yang maksimal," pungkas dia.

Dalam pengalihan asuransi ada tiga pilar yang harus dipertimbangkan yaitu laba, risiko, dan manajemen. Dan manajemen haruslah utama. Bagi perusahaan asuransi lokal, cukup memperhatikan satu atau dua aspek tersebut, karena kemampuan hasil asuransi secara komprehensif.

Tidak heran, AIA Indonesia kerap menjadi pilihan masyarakat saat memilih asuransi jiwa maupun sebagai instrumen investasi atau Unit Link AIA. AIA Financial yang mengahsilkan salah satu perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Berita: Simpati D. Purnawati/Paling Banyak Dibicarakan di 2022

Judul	Tingkatkan Literasi Keuangan Sejak Dini, Prudential Indonesia Gandeng Kipin School
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/brand-equity/tingkatkan-literasi-keuangan-sejak-dini-prudential-indonesia-gandeng-kipin-school/
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Tingkatkan Literasi Keuangan Sejak Dini, Prudential Indonesia Gandeng Kipin School

Editor: Palma Dulu January 3, 2022



Prudential Indonesia/Inf. via



iconomics - Mengajarkan cara mengelola keuangan akan sangat bermanfaat bagi anak di kemudian hari. Dengan bekal pemahaman sejak dini, anak dapat tumbuh menjadi sosok yang mandiri secara finansial.

- [Strategi Keuangan Dasar dan Simulasi Perencanaan, Kipin Sekolah Indonesia Bermitra Sekolah BUMN](#)
- [Mentor F&B Berikan Keterampilan Komunikasi Sejak Dini](#)
- [Kipin Sekolah Indonesia Raih 106 Unit Puluhan](#)

Hal itulah yang membuat PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) bekerja sama dengan Kipin School, aplikasi sarana belajar berbasis digital untuk sekolah-sekolah di Indonesia.



Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019, tercatat indeks literasi keuangan di Indonesia masih tergolong rendah, yaitu 38,03%. Oleh karena itu, Prudential Indonesia menjalin kerja sama dengan berbagai mitra termasuk Kipin School untuk memperluas jangkauan kurikulum Cha-Ching, guna membantu mengatasi masalah rendahnya kesadaran literasi keuangan di Indonesia.

Kurikulum Cha-Ching merupakan program dari Prudence Foundation yang mengajarkan konsep dasar keuangan untuk anak usia 7 sampai 12 tahun. Empat konsep dasar tersebut adalah Menpendek (Earn), Menyimpan (Save), Membatalkan (Spend), dan Menyumbangkan (Donate).

Selain bermanfaat untuk anak, kurikulum Cha-Ching dapat membantu orang tua dalam membimbing anak untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini. Program ini juga dibagikan melalui kanal TV dan Youtube, dan telah ditayangkan di 12 negara di Asia dan Afrika.

Baca Juga : Bagaimana Ulaya OJK Meningkatkan Literasi dan Inklusi Keuangan di Indonesia?

"Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus melanjutkan inisiatif Community Investment guna meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, termasuk anak-anak. Untuk mewujudkannya, kolaborasi dengan pihak eksternal sangatlah penting, karena itu kami menggandeng Kipin School dalam kesempatan ini," ujar Indijati Rahayun, Chief Human Resources & Community Investment Officer Prudential Indonesia dalam keterangan pers, Senin (3/1).

Dengan jangkauan digital Kipin School yang luas, Prudential Indonesia berharap semakin banyak juga anak-anak yang paham mengelola keuangan melalui kurikulum Cha-Ching.

"Kami melihat antusiasme anak-anak cukup tinggi, terlihat lebih dari 3.000 anak yang sudah mendaftar program kurikulum Cha-Ching di Aplikasi Kipin School sejak akhir November 2021. Semoga dalam delapan bulan ke depan, program ini bisa menjangkau hingga 100.000 anak," tambah Indijati.

Staffina Yul, VP Business Development Kipin School, juga menambahkan salah satu isu utama pembelajaran digital adalah akses internet yang tidak merata. Mengjawab masalah tersebut, Kipin School memberikan akses pendidikan yang efisien dan tepat guna, tanpa perlu menggunakan internet.

Baca Juga : Prudential Indonesia Berikan Edukasi Literasi Finansial Bagi Pempuluh UMKM

"Kami sangat antusias dalam melakukan kerja sama ini untuk turut berperan dalam meningkatkan pengetahuan terkait ilmu manajemen keuangan khususnya bagi anak-anak di seluruh Indonesia," ujar Staffina.

Penerapan kurikulum Cha-Ching pada Kipin School diemas secara kreatif sehingga bisa menarik perhatian anak untuk belajar tentang keuangan. Seperti menggunakan kuis dan weekly challenge. Di akhir sesi, Kipin School akan memberikan merchandise dan sertifikat sebagai tanda penghargaan setelah menyelesaikan dan memahami materi kurikulum Cha-Ching.

Kurikulum Cha-Ching dapat diakses dengan mudah kapan pun dan di mana pun melalui aplikasi Kipin School 4.0 yang dapat diunduh di Google Play Store atau App Store. Setelah melakukan pendaftaran, proses pembelajaran bisa langsung dimulai dengan memilih opsi "Sekolahku", lalu pilih "Video Cha-Ching Curriculum" untuk mengakses seluruh materi video kurikulum Cha-Ching, yang berisikan enam video pembelajaran bertahap tentang literasi keuangan.

Selbelumnya, kurikulum Cha-Ching sudah alof diterapkan sejak 2017 di berbagai daerah termasuk DKI Jakarta, Sidoarjo, Tangerang dan Bitar, yang mencakup sekitar juta murid, 146.799 di antaranya dari sekolah dasar, dan melibatkan 4.828 guru dari 2.875 sekolah yang tersebar di daerah-daerah tersebut. Memasuki pandemi di awal 2020, Prudential Indonesia bergerak cepat dan mengadaptasi kurikulum Cha-Ching ke dalam format daring menjadi Cha-Ching Kib at Home.



Baca Juga : OJK Luncurkan Strategi Aksi Indonesia Menabung

Prudential Indonesia dan Kipin School Tingkatkan Literasi Keuangan Lewat Kurikulum Cha-Ching

Judul

Nama Media Markettrack.id

Newstrend Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School

Halaman/URL <https://markettrack.id/prudential-indonesia-dan-kipin-school-tingkatkan-literasi-keuangan-lewat-kurikulum-cha-ching/>

Tanggal Berita 2022-01-03

Sentimen Netral

Prudential Indonesia dan Kipin School Tingkatkan Literasi Keuangan Lewat Kurikulum Cha-Ching

Prudential Indonesia dan Kipin School Tingkatkan Literasi Keuangan Lewat Kurikulum Cha-Ching

Prudential Indonesia dan Kipin School Tingkatkan Literasi Keuangan Lewat Kurikulum Cha-Ching



Sumber Nasional Literasi dan Inklusif Keuangan (SNLIK) telah mengadopsi OJK pada 2019, mencatat bahwa indeks literasi keuangan di Indonesia masih tergolong rendah, yaitu 38,33%. Kondisi ini menjadikan peningkatan pada anak tentang cara mengelola keuangan akan sangat bermanfaat bagi mereka di kemudian hari.

Dengan belajar pemahaman soal ini, anak dapat tumbuh menjadi sosok yang mandiri, amanah, jujur, dan bertanggung jawab. Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) bekerja sama dengan Kipin School, aplikasi serba belajar berbasis digital untuk selangkah selangkah di Indonesia.



Prudential Indonesia menjalin kerja sama dengan berbagai mitra termasuk Kipin School untuk memperluas jangkauan kurikulum Cha-Ching, guna membantu mengatasi masalah pendidikan keletteran literasi keuangan di Indonesia.

Kurikulum Cha-Ching merupakan program dari Prudential Foundation yang mengajarkan konsep dasar keuangan untuk anak usia 7 sampai 12 tahun.

Empat konsep dasar tersebut adalah Hemperisik (Bumi), Menyimpan (Dana), Membayar (Uang), dan Menumbuhkan (Dana). Selain bermanfaat untuk anak, kurikulum Cha-Ching dapat membantu orang tua dalam membimbing anak untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini. Program ini juga dikawalkan melalui kanal TV dan Youtube, dan saat dimplementasikan di 12 negara di Asia dan Afrika.



Indijati Rahane, Chief Human Resource & Community Investment Officer Prudential Indonesia, mengatakan, "Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus melakukan inisiatif Community Investment guna meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, termasuk anak-anak. Untuk mewujudkannya, kolaborasi dengan pihak eksternal sangatlah penting, karena itu akan meningkatkan Kipin School dalam kesuksesannya."

Dengan jangkauan digital Kipin School yang luas, Prudential Indonesia berharap semakin banyak juga anak-anak yang paham mengelola keuangan melalui kurikulum Cha-Ching.

"Kami melihat antusiasme anak-anak cukup tinggi, terlihat lebih dari 5.000 anak yang sudah mendaftar program kurikulum Cha-Ching di Aplikasi Kipin School sejak akhir November 2021. Semula dalam desain bulan ke depan, program ini bisa menjangkau hingga 100.000 anak," tambah Indijati.



Selain itu, UI Business Development Kipin School, juga menambahkan, "Salah satu isu utama pembelajaran digital adalah akses internet yang tidak merata. Beragab masalah tersebut, Kipin School memberikan akses pendirian yang efisien dan tepat guna, tanpa perlu menggunakan internet. Kami sangat antusias dalam melakukan kerja sama ini untuk turut berperan dalam meningkatkan pengetahuan terkait ilmu manajemen keuangan khususnya bagi anak-anak di seluruh Indonesia."

Penerapan kurikulum Cha-Ching pada Kipin School dilaksana secara kreatif sehingga bisa menarik perhatian anak untuk belajar tentang keuangan. Selain menggunakan buku dan worksheet, di akhir sesi, Kipin School akan memberikan merchandise dan sertifikat sebagai tanda pengalaman setelah menyelesaikan dan memahami materi kurikulum Cha-Ching.

Kurikulum Cha-Ching dapat diakses dengan mudah kapan pun dan di mana pun melalui aplikasi Kipin School 4.0 yang dapat diunduh di Google Play Store atau App Store. Setelah melakukan pendaftaran, proses pembelajaran bisa langsung dimulai dengan memilih opsi "Selangkah", lalu pilih "Video Cha-Ching Curriculum" untuk mengakses seluruh materi video kurikulum Cha-Ching, yang berisikan animasi video pembelajaran bertema tentang literasi keuangan.

Selanjutnya, kurikulum Cha-Ching sudah aktif diterapkan sejak 2017 di berbagai daerah termasuk DKI Jakarta, Sidoarjo, Tangerang dan Balikpapan, yang mencakup sebelas juta murid, 146.793 lapangan dan sekolah dasar, dan melibatkan 4.828 guru dari 2.676 sekolah yang terdapat di daerah-daerah tersebut.



Menyusul pandemi di awal 2020, Prudential Indonesia berkecukupan cepat dan mengadopsi kurikulum Cha-Ching ke dalam format digital melalui Cha-Ching Kids di Home.

Hingga kini, Prudential Indonesia terus berkomitmen ke depannya untuk meningkatkan jangkauan kurikulum Cha-Ching sehingga makin banyak anak-anak yang paham dasar-pemahaman keuangan.


SP-Adisa

Judul	Geger Unit Link, Ini Dosa Siapa?
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1864940/geger-unit-link-ini-dosa-siapa
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Geger Unit Link, Ini Dosa Siapa?

Ekonomi | infobanknews.com | Published at Senin, 03 Januari 2022 - 11:16

Facebook
Twitter
WhatsApp
LINE
Email



Oleh Karnoto Mohamad, Wakil Pemimpin Redaksi Infobank

SETELAH tercoreng sejumlah kasus gagal bayar produk saving plan, Industri asuransi jiwa kini dilanda geger unit link. Di tengah ketidakpuasan ratusan nasabah unit link, sepanjang 2021 ada 800.000 nasabah baru yang membuat premi baru unit link, naik 16,30% per September 2021. Perlukah moratorium untuk memperbaiki penjualan unit link? Mengapa perusahaan asuransi membiarkan para agennya melakukan mis-selling? Mendesak adanya perbaikan di industri asuransi dan literasi keuangan masyarakat.

Unit Link membuat geger industri asuransi nasional. Ribuan nasabah asuransi jiwa merasa tertipu oleh produk unit link dan telah menutup polanya. Bahkan, ada 350 nasabah unit link yang menuntut uang preminya dikembalikan, tanpa imbal hasil yang dijanjikan para agen pemasaran produk asuransi.

Saya sendiri Juni 2020 tutup polis, lalu saya komplain-komplain tidak didengar, kami demo di depan tiga kantor asuransi, juga demo di depan kantor OJK. Lalu, kami secara kolektif mulai April 2021, membuat forum ini, ujar Maria Trihartati, salah satu nasabah unit link, kepada Infobank pada 18 Desember 2021 lalu.

Maria bersama ratusan nasabah unit link Asuransi AIA, AXA Mandiri, dan Prudential Life Assurance membuat forum untuk menyuarakan tuntutan hingga ke kantor kepolisian bahkan Dewan Perwakilan Rakyat (DPR). Selain menuntut premi yang sudah disetorkan untuk dikembalikan, mereka meminta pemerintah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk menghentikan penjualan produk unit link.

Beberapa anggota Komisi XI DPR RI yang telah menerima banyak aduan dari konsumen sector asuransi pun mengajukan moratorium atau penghentian sementara penjualan produk asuransi yang dikalkikan dengan investasi (PAYDI). Kita bisa melakukan moratorium, karena sudah ada pengalaman juga sebelumnya ada produk keuangan lain yang bermasalah dan bisa kita hentikan penjualannya, kata Vera Febyanthy, Anggota Komisi XI DPR RI, ketika Rapat Dengar Pendapat (RDP) dengan korban unit link dan OJK, 6 Desember 2021 lalu.

Namun, Fathan Subchi, Wakil Ketua Komisi XI DPR RI, mengatakan bahwa apa pun Langkah dan keputusan yang dibuat OJK harus melalui kajian secara komprehensif karena banyak stakeholders yang semuanya memiliki kepentingan.

Kalau dilakukan moratorium harus dikaji dulu dampaknya. Yang terpenting saat ini adalah harus ada perbaikan, mulai dari business process, struktur biaya, dan cara jualan unit link. OJK juga jangan hanya mendorong Industri asuransi untuk tumbuh sehingga perusahaan asuransi menghalalkan segala cara dalam membuat produk dan bagaimana agar produknya terjual. OJK bersama Industri harus mendidik masyarakat, ujarnya kepada Infobank, Desember lalu.

Saat ini OJK bersama Industri sedang membuat kajian untuk merespons berbagai masalah yang timbul dan usulan yang disampaikan masyarakat, termasuk terkait moratorium produk unit link. Kalau salah mengambil keputusan dikhawatirkan terjadi guncangan di Industri. Jadi, saat ini kami bersama asosiasi sedang membuat kajian secara komprehensif, termasuk perbaikan peraturan produk unit link, ujar M. Ihsanuddin, Deputi Komisioner OJK, kepada Infobank, bulan lalu. Selain produk unit link, OJK akan merevisi aturan terkait dengan kegiatan pialang asuransi dan insurance technology.

Sebagian perusahaan asuransi jiwa pastinya akan kelabakan jika regulator menghentikan produk unit link. Sebab, produk unit link menjadi mesin pendorong pertumbuhan premi asuransi jiwa selama 15 tahun terakhir. Lebih dari separuh brankas premi asuransi jiwa berasal dari produk unit link yang dijual 31 perusahaan asuransi jiwa. Menurut data Biro Riset Infobank (biri), unit link menyumbang 68,48% terhadap pendapatan premi bruto asuransi jiwa yang sebesar Rp136,26 triliun per September 2021. Porsi unit link tersebut meningkat dari 2019 dan 2020 yang masing-masing 48,02% dan 49,33%.

*) Simak laporan selengkapnya mengenai Gonjang-Ganjing Unit link di Majalah Infobank No. 525, edisi Januari 2022.

Artikel Asli

Adapun manfaat dasar yang diberikan dari MIWealthLink Optimax adalah sebagai berikut:

- Manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk
- Manfaat loyalitas
- Manfaat meninggal dunia:
- Meninggal bukan karena kecelakaan: 200% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk
- Manfaat meninggal karena kecelakaan: 400% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk

KEUANGAN / PEMBIAYAAN

Setelah Disuntik Modal Rp 20 triliun, IFG Teken Komitmen Pelaksanaan KPI PMN

Senin, 03 Januari 2022 / 13:39 WIB



ILUSTRASI: Indonesia Financial Group (IFG)



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Wahyu T.Rahmawati**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) atau Indonesia Financial Group (IFG) telah menandatangani komitmen penerimaan penyertaan modal negara (PMN) pada Kamis, 30 Desember 2021. Penandatanganan ini menyusul telah diterimanya PMN sebesar Rp 20 triliun oleh IFG di tahun 2021.

Momen tersebut ditandai dengan seremoni penandatanganan komitmen pelaksanaan Key Performance Indikator Penyertaan Modal Negara (KPI) yang bersumber dari APBN Tahun 2021. Dokumen Komitmen Pelaksanaan oleh IFG ditandatangani oleh Direktur Utama IFG Robertus Billitea bersama dengan BUMN lainnya yang menerima dana PMN.



Sekadar informasi, penyaluran dana PMN bertujuan untuk memperkuat struktur permodalan kepada BUMN yang melakukan pengusahan pemerintah. BUMN penerima dana diharapkan dapat berkomitmen mengelola PMN secara akuntabel dan transparan serta ditujukan bagi kemakmuran rakyat.

Baca Juga: Ini 7 BUMN/Lembaga Penerima PMN yang Telah Tanda Tangan KPI

"Dana PMN yang diberikan kepada BUMN ini harus disertai dan didukung oleh kinerja yang mumpuni. Dalam hal ini, Kementerian Keuangan ingin menciptakan satu tradisi baru yang lebih transparan dan memiliki nilai akuntabilitas. Penerapan tata kelola usaha yang baik menjadi kunci kesuksesan BUMN," ujar Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dikutip dari siaran pers, Senin (3/1).

Sebelumnya, pemanfaatan dana PMN yang diterima IFG telah direalisasikan dengan dilakukannya pengalihan polis dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero) yang mulai efektif pada sejak tanggal 16 Desember 2021 lalu. Di samping sebagai bentuk tanggung jawab pemerintah sebagai *ultimate stakeholders*, pemanfaatan dana PMN ini juga ditujukan untuk mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi, dan mengembalikan marwah industri asuransi kepada fungsi perlindungan.

Baca Juga: Bank BUMN Optimistis Kredit Sindikasi Akan Meningkat pada Tahun 2022

Menteri BUMN Erick Tohir menyebut, PMN ini adalah sebuah bentuk kepercayaan yang diberikan oleh pemerintah kepada BUMN dan harus dijalankan dengan sebaik-baiknya. "Kami juga yakin, bahwa pemberian PMN dilakukan atas dasar semangat persatuan untuk memperkuat BUMN Tanah air, sehingga dari segi lini bisnis yang ada dapat terus bersaing dan memberikan lebih banyak manfaat kepada masyarakat luas," ujar Erick.

Erick juga menekankan kepada IFG, sebagai *holding* asuransi dan penjaminan, pemerintah akan hadir dalam segala upaya transformasi yang dilaksanakan *holding*.

IFG Life merupakan perusahaan asuransi baru di industri jiwa dan kesehatan yang bertugas untuk menyelesaikan proses pengalihan polis nasabah eks Jiwasraya. Selain itu IFG Life hadir melengkapi dan memperkuat ekosistem *holding* dalam pengembangan produk dan layanan asuransi jiwa dan kesehatan yang berfokus pada proteksi, serta berorientasi pada *customer centric*.

Baca Juga: IFG Progress: Sektor keuangan non-bank adalah aspek penting pertumbuhan ekonomi

Selanjutnya: Bank Ina (BINA) Targetkan Kredit Tumbuh 20%-30% di Tahun Ini

Judul	Dapat Suntikan Rp20 Triliun, IFG Teken Komitmen Pelaksanaan KPI PMN
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Penerimaan PMN dari Pemerintah
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220103/215/1484677/dapat-suntikan-rp20-triliun-ifg-teken-komitmen-pelaksanaan-kpi-pmn
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Dapat Suntikan Rp20 Triliun, IFG Teken Komitmen Pelaksanaan KPI PMN

Penandatanganan ini menyusul telah diterimanya PMN senilai Rp20 triliun oleh IFG pada 2021, yang dimanfaatkan untuk penguatan modal PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life)

Doris Riantika **Indonesia** • Bisnis.com
di-ahad/03/01/2022 • 10:00 WIB



Bisnis.com, JAKARTA – PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Penero) atau Indonesia Financial Group (IFG), BUMN holding asuransi dan penjaminan, melakukan penandatanganan komitmen penerimaan Penyerahan Modal Negara (PMN) pada Kamis, (30/12/2021).

Penandatanganan ini menyusul telah diterimanya PMN senilai Rp20 triliun oleh IFG pada 2021, yang dimanfaatkan untuk penguatan modal PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life).

Momen bersejarah ini ditandai dengan seremoni Penandatanganan Komitmen Pelaksanaan Key Performance Indicator Penyerahan Modal Negara (PMN) yang Beresuber dari APBN Tahun 2021, yang dilaksanakan di Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Jakarta. Dokumen komitmen pelaksanaan oleh IFG ditandatangani oleh Direktur Utama IFG, Robertus Billea bersama dengan BUMN lainnya yang menerima dana PMN.

Baca Juga : Menanti Kiprah IFG Life, 'Juru Selamat' Jiwawasya

Penyaluran dana PMN bertujuan untuk memperkuat struktur permodalan kepada BUMN yang melakukan pergeseran pemerintah dengan dampak ekonomi dan sosial yang besar bagi masyarakat Indonesia. BUMN penerima dana diharapkan dapat berkomitmen mengelola PMN secara akuntabel dan transparan serta ditujukan bagi kemakmuran rakyat.




Di sisi lain, BUMN juga diharapkan dapat menjadi agen perubahan nasional melalui pelaksanaan proses bisnis yang lebih profesional, berlandaskan good governance, serta keberpihakan kepada publik secara umum.

"Dana PMN yang diberikan kepada BUMN ini harus disertai dan didukung oleh kinerja yang mumpuni. Dalam hal ini, Kementerian Keuangan ingin menciptakan satu tradisi baru yang lebih transparan dan memiliki nilai akuntabilitas. Penerapan tata kelola usaha yang baik menjadi kunci kesuksesan BUMN," ujar Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati, dikutip dari siaran pers, Senin (31/12/2021).

Baca Juga : IFG Kantongi Kredit Sindikasi Rp6,7 Triliun dari Bank-Bank BUMN

Sebelumnya, pemanfaatan dana PMN yang diterima IFG telah direalisasikan dengan dilakukannya pengalihan polis dari PT Asuransi Jiwa (Penero) yang mulai efektif sejak 16 Desember 2021 lalu.



Di samping sebagai bentuk tanggung jawab pemerintah sebagai ultimate stakeholders, pemanfaatan dana PMN ini juga ditujukan untuk mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi dan mengembalikan marwah industri asuransi kepada fungsi perlindungan.

"Kami percaya bahwa PMN ini adalah sebuah bentuk kepercayaan yang diberikan oleh pemerintah kepada BUMN dan harus dijalankan dengan sebaik-baiknya. Kami juga yakin, bahwa pemberian PMN dilakukan atas dasar semangat persatuan untuk memperkuat BUMN tanah air, sehingga dari segi ini bisnis yang ada dapat terus bersaing dan memberikan lebih banyak manfaat kepada masyarakat luas," kata Menteri BUMN, Erick Thohir.

Erick juga menekankan kepada IFG, sebagai holding asuransi dan penjaminan, pemerintah akan hadir dalam segala upaya transformasi yang dilaksanakan holding.

Pada kesempatan yang sama, Direktur Utama IFG, Robertus Billea mengatakan bahwa IFG berterima kasih atas dukungan dalam bentuk dana PMN yang diberikan.

"Ini merupakan bentuk kepercayaan yang diberikan pemerintah dan stakeholders lainnya dalam rangka membangun dan memperkuat industri asuransi yang lebih sehat, khususnya di bidang asuransi jiwa dan kesehatan melalui IFG Life," tutur Robertus.

Adapun, IFG Life meyakini perubahan asuransi baru di industri jiwa dan kesehatan yang bertugas untuk menyelesaikan proses pengalihan polis nasabah eks Jiwawasya. Selain itu, IFG Life hadir melengkapi dan memperkuat ekosistem holding dalam pengembangan produk dan layanan asuransi jiwa dan kesehatan yang berfokus pada proteksi, serta berorientasi pada customer-centric.

Judul	IFG Tanda Tangani Komitmen Pelaksanaan KPI PMN Guna Penguatan Modal IFG Life
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Penerimaan PMN dari Pemerintah
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read384383/ifg-tanda-tangani-komitmen-pelaksanaan-kpi-pmn-guna-penguatan-modal-ifg-life
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

IFG Tanda Tangani Komitmen Pelaksanaan KPI PMN Guna Penguatan Modal IFG Life

Senin, 03 Januari 2022, 11:51 WIB



Kredit Foto: IFG Life

WE Online, Jakarta - PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero), BUMN Holding asuransi dan penjaminan yang dikenal sebagai Indonesia Financial Group (IFG), menjadi salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang melakukan penandatanganan komitmen penerimaan: Penyerahan Modal Negara (PMN) pada Kamis, 30 Desember 2021. Penandatanganan ini menyusul telah diterimanya PMN sebesar Rp20 triliun oleh IFG di tahun 2021. Dana PMN yang diterima dimanfaatkan bagi penguatan modal PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life).

Momen bersejarah ini ditandai dengan Seremoni Penandatanganan Komitmen Pelaksanaan Key Performance Indikator: Penyerahan Modal Negara (PMN) yang Bersumber dari APBN Tahun 2021 yang dilaksanakan di Gedung Dhanapala, Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Jakarta. Dokumen Komitmen Pelaksanaan oleh IFG ditandatangani oleh Direktur Utama IFG Robertus Bilitaa bersama dengan BUMN lainnya yang menerima dana PMN.

Baca Juga: IFG Menetapkan Komitmen Pendanaan dari HIMBARA Guna Penguatan Modal IFG Life



Selain IFG, juga hadir BUMN penerima PMN lainnya, di antaranya PT Perusahaan Listrik Negara (Persero), PT PAL Indonesia (Persero), PT Kereta Api Indonesia (Persero), dan Bank Tanah. Acara ini dilakukakan secara langsung oleh Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati, Menteri Agraria dan Tata Ruang/Sofyan Djalil, serta Menteri BUMN Erick Thohir.

Penyaluran dana PMN bertujuan untuk memperkuat struktur permodalan kepada BUMN yang melakukan penguatan pemerintah dengan dampak ekonomi dan sosial yang besar bagi masyarakat Indonesia. BUMN penerima dana diharapkan dapat berkomitmen mengelola PMN secara akuntabel dan transparan serta ditujukan bagi kemakmuran rakyat. Di sisi lain, BUMN juga diharapkan dapat menjadi agen perubahan nasional melalui pelaksanaan proses bisnis yang lebih profesional, bertadaskan *good governance*, serta keberpihakan kepada publik secara umum.

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati menyampaikan, "Dana PMN yang diberikan kepada BUMN ini harus disertai dan didukung oleh kinerja yang mumpuni. Dalam hal ini, Kementerian Keuangan ingin menciptakan satu tradisi baru yang lebih transparan dan memiliki nilai akuntabilitas. Penerapan tata kelola usaha yang baik menjadi kunci kesuksesan BUMN."

Sebelumnya, pemanfaatan dana PMN yang diterima IFG telah direalisasikan dengan dilakukannya pengalihan polis dari PT Asuransi Jiwasraya (Persero) yang mulai efektif pada sejak tanggal 16 Desember 2021 lalu. Di samping sebagai bentuk tanggung jawab pemerintah sebagai *ultimate stakeholders*, pemanfaatan dana PMN ini juga ditujukan untuk mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi, dan mengembalikan murah industri asuransi kepada fungsi perlindungan.

"Kami percaya bahwa PMN ini adalah sebuah bentuk kepercayaan yang diberikan oleh pemerintah kepada BUMN dan harus dijalankan dengan sebaik-baiknya. Kami juga yakin bahwa pemberian PMN dilakukan atas dasar semangat persatuan untuk memperkuat BUMN Tanah Air sehingga dari segi lini bisnis yang ada dapat terus bersaing dan memberikan lebih banyak manfaat kepada masyarakat luas," kata Menteri BUMN Erick Thohir dalam siaran pers IFG di Jakarta, Senin (31/1/2022).

Erick Thohir juga menekankan kepada IFG, sebagai holding asuransi dan penjaminan, pemerintah akan hadir dalam segala upaya transformasi yang dilaksanakan holding.

Pada kesempatan yang sama, Direktur Utama IFG, Robertus Bilitaa mengatakan, "IFG berterima kasih atas dukungan dalam bentuk dana PMN yang diberikan. Ini merupakan bentuk kepercayaan yang diberikan pemerintah dan *stakeholders* lainnya dalam rangka membangun dan memperkuat industri asuransi yang lebih sehat, khususnya di bidang asuransi jiwa dan kesehatan melalui IFG Life."



Daftar S2 di Telkom University

Program Magister

IFG Life merupakan perusahaan asuransi baru di industri jiwa dan kesehatan yang bertugas untuk menyelesaikan proses pengalihan polis nasabah eks Jiwasraya. Selain itu, IFG Life hadir melengkapi dan memperkuat ekosistem holding dalam pengembangan produk dan layanan asuransi jiwa dan kesehatan yang berfokus pada proteksi, serta berorientasi pada *customer centric*.

Judul	Program JKN-KIS BPJS Kesehatan Berbasis Syariah Diluncurkan
Nama Media	Rri.co.id
Newstrend	JKN-KIS BPJS Kesehatan Syariah
Halaman/URL	https://rri.co.id/banda-aceh/ekonomi/1312777/program-jkn-kis-bpjs-kesehatan-berbasis-syariah-diluncurkan
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Program JKN-KIS BPJS Kesehatan Berbasis Syariah Diluncurkan



Program JKN-KIS berbasis syariah diresmikan langsung oleh Gubernur Aceh Nova Iriansyah bersama Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ali Ghufron Mukti dan sejumlah pejabat terkait di Anjong Mon Mata Pendopo Gubernur Aceh, di Banda Aceh, Senin (3/1/2022). Foto: RRI/Munzir.

▲ Oleh: Munzir Permiana ▲ Editor: Munzir Permiana 📅 03 Jan 2022 13:48

KBRN, Banda Aceh : Dalam rangka mendukung Qanun Layanan Keuangan Syariah (LKS) di Aceh, BPJS Kesehatan resmi menghadirkan layanan syariah Program JKN-KIS.

Program JKN-KIS berbasis syariah ini diresmikan langsung oleh Gubernur Aceh Nova Iriansyah bersama Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ali Ghufron Mukti dan sejumlah pejabat terkait di Anjong Mon Mata Pendopo Gubernur Aceh, di Banda Aceh, Senin (3/1/2022).

Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ali Ghufron Mukti mengatakan, program JKN-KIS berbasis syariah ini hanya berlaku di Aceh. Secara nasional menujinya sistem yang selama ini dijalankan BPJS Kesehatan juga sudah sejalan dengan syariah yaitu dengan prinsip gotong royong dan kebersamaan antarpeserta dalam menanggung beban biaya jaminan sosial.

"Sebenarnya langkah kami sudah selaras dengan prinsip-prinsip syariah tersebut sejak awal beroperasi menyelenggarakan Program JKN-KIS. Pertama, Dana Jaminan Sosial (DJS) adalah dana amanat milik seluruh peserta yang dikelola BPJS Kesehatan untuk memberikan manfaat kepada peserta. Dana ini digunakan sebesar-besarnya untuk kepentingan peserta."

"BPJS Kesehatan tidak mengambil keuntungan karena BPJS Kesehatan mengelolanya berdasarkan prinsip nir laba. Kemudian, BPJS Kesehatan juga mengelola Program JKN-KIS berdasarkan prinsip gotong royong dan kebersamaan antarpeserta dalam menanggung beban biaya jaminan sosial," jelas Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ali Ghufron Mukti.

Menurut Ghufron, sesuai Qanun Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah, setidaknya ada lima prinsip yang harus dipenuhi dalam menyelenggarakan asuransi syariah.

"Pertama, dana tabaru' sepenuhnya milik shahibul maal. Kedua, dana tabaru' sepenuhnya dikelola oleh mudharrib pemegang amanah. Ketiga, mudharrib tidak ikut dalam pengambilan keuntungan dan pertanggung jawaban terhadap dana tabaru'. Keempat, sistem pertanggung jawaban risiko dengan cara saling bagi risiko. Kelima, tidak ada perpindahan risiko dari peserta kepada perusahaan asuransi," jelasnya.

Dia menjelaskan, Customer journey seseorang menjadi peserta JKN-KIS dimulai dengan mengisi Daftar Isian Peserta (DIP). DIP tersebut telah disesuaikan menjadi akad tertulis antara peserta dengan BPJS Kesehatan, sesuai dengan prinsip syariah.

"Melalui akad tersebut, peserta menyetujui iuran yang dibayarkan sebagai hibah untuk menolong peserta lain sebagai bentuk gotong royong. Peserta juga memberikan kuasa kepada BPJS Kesehatan untuk mengelola dana amanat milik peserta dan hasil pengembangannya untuk memberikan manfaat kepada peserta," terangnya.

Lebih lanjut, jelas Ghufro, dalam melakukan aktivitas investasi, BPJS Kesehatan menetapkan kebijakan, pedoman dan pengelolaan risiko investasi yang tidak bertentangan dengan syariah yang ditetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), yaitu pelaksanaan transaksi menurut prinsip kehati-hatian serta tidak diperbolehkan melakukan spekulasi dan manipulasi yang di dalamnya mengandung unsur dharar, gharar, riba, maisir, risywah, maksiat dan kezaliman. Adapun investasi Dana Jaminan Sosial juga telah ditempatkan dalam instrumen investasi di bank syariah.

"Kami juga telah melakukan pembahasan bersama Dewan Syariah Nasional (DSN) dan MUI terkait pembentukan Dewan Penasihat Syariah (DPS) BPJS Kesehatan. Dan mulai hari ini, kami resmi melakukan penyesuaian SOP layanan kepada peserta di Kantor BPJS Kesehatan se-Provinsi Aceh, antara lain dengan mengubah salam cuaca (selamat pagi/siang/sore) menjadi salam islami (assalamualaikum wr.wb. /wassalamualaikum wr.wb.), penggunaan seragam syar', dan penyesuaian formulir DIP" kata Ghufron.

Sementara itu, Gubernur Aceh, Nova Iriansyah mengatakan bahwa Qanun LKS bertujuan menata lembaga keuangan syariah dalam mewujudkan ekonomi masyarakat Aceh yang sesuai dengan syariat Islam. Dengan Qanun tersebut, seluruh lembaga keuangan di Aceh diwajibkan berbenah diri dan beralih dari konvensional ke syariah, dan ditargetkan tuntas pada Januari 2022.

"Karenanya, kami mengapresiasi BPJS Kesehatan yang berkomitmen mendukung Qanun LKS tersebut, serta turut berperan dalam memajukan keuangan berbasis syariah guna mengoptimalkan nilai-nilai syariah di Aceh. Kami berharap dukungan BPJS Kesehatan untuk terus ambil bagian dalam membantu Pemerintah Aceh memajukan pembangunan ekonomi dan keuangan syariah," ucapnya. Ketua Dewan Jaminan Sosial Nasional, Andie Megantara yang turut hadir dalam kesempatan tersebut, mengungkapkan bahwa penyelenggaraan Sistem Jaminan Sosial Nasional (SJSN) telah sejalan dengan prinsip syariah, yang dalam syariah dikenal dengan ta'awan yaitu tolong menolong dalam kebaikan.

Ia pun berharap, implementasi layanan syariah BPJS Kesehatan dapat melengkapi kebutuhan masyarakat akan perlindungan jaminan sosial yang sesuai dengan prinsip syariah.

"Indonesia memiliki potensi yang sangat besar untuk menjadi pusat ekonomi syariah global. Untuk itu, kami ucapkan selamat kepada BPJS Kesehatan yang hari ini meluncurkan layanan syariah di Provinsi Aceh. Dengan demikian, jaminan sosial kesehatan yang diselenggarakan di Provinsi Aceh sudah mengacu pada konsep dasar layanan syariah," katanya.

TAGS : #BPJS #jkn #KIS #berbasis syariah



Judul	OJK: Sektor Keuangan Stabil Sepanjang 2021, dari Asuransi hingga Pasar Modal
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	https://kumparan.com/kumparanbisnis/ojk-sektor-keuangan-stabil-sepanjang-2021-dari-asuransi-hingga-pasar-modal-1xEdl1BUReb
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

BUSINESS

OJK: Sektor Keuangan Stabil Sepanjang 2021, dari Asuransi hingga Pasar Modal

kumparanBUSINESS • 3 Januari 2022 11:13 • waktu baca 2 menit



Ketua OJK Wimboh berbicara di acara pembukaan perdagangan saham baru tahun 2022 di Bursa Efek Indonesia, Jakarta, Kamis (2/1). Foto: Fenny Kusumawardhani/Kumparan

Pemulihan ekonomi terus berlanjut di 2021, meski sempat mengalami lonjakan kasus akibat varian Delta di pertengahan tahun. Namun, sektor keuangan terpantau stabil sepanjang tahun lalu.



Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Wimboh Santoso, mengatakan sektor finansial stabil dengan beberapa indikator. Permodalan dan likuiditas yang kuat.

"Dapat kami sampaikan juga kredit sudah tumbuh sekitar angka sementara 4,8 persen. Nanti tentunya kita masih ada beberapa hari yang harus kami update, dan juga dana masyarakat *ample* 10,57 persen tahun 2021," ujar Wimboh dalam perserian pembukaan perdagangan BEI 2022, Senin (2/1).

Selain itu sektor asuransi juga membaik. Dia mengatakan, *rtak based capital* atau RBC mencapai 329 persen, termasuk asuransi jiwa dan umum. Hal ini, kata dia, merupakan hal yang bagus bagi industri keuangan ke depannya.

Jadi Tersangka Penyebaran Berita Bohong, Bahar Smith Ditahan di Polda Jabar

Pasar modal juga tumbuh signifikan. Di 2021 jumlah investor saham sudah mencapai 7,5 juta investor. Dengan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang bangkit ke angka 6.000.



Kudusi Investasi di pasar saham. Foto: Shutterstock

"Pasar modal sebagai agenda kita hari ini Bapak Presiden Jokowi ini di luar dugaan ini jauh ekspektasi kita semua, indeks kita sudah 6.581,48. Ini adalah kalau kita invest *return*-nya sudah 10,08 persen. Ini adalah termasuk jajaran terbaik di Asia di antara negara-negara lain," kata dia.



Selain itu, penghimpunan pasar modal ini juga luar biasa mencapai Rp 363,3 triliun dari 194 emiten. Semuanya ini, kata Wimboh, kebanyakan bersumber dari sektor teknologi dan sektor keuangan.

Bahkan dia menyebut, dalam sejarah pengalangan dana di pasar modal jauh lebih tinggi dari pertumbuhan kredit di 2021. Kredit selama 2021 hanya Rp 228 triliun, tapi dana segar yang diraup di pasar modal lebih dari Rp 300 triliun.

OJK Keuangan Asuransi Kredit Pasar Modal

Judul	Sektor Jasa Keuangan Stabil
Nama Media	Radar Banten
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Sektor Jasa Keuangan Stabil

JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat stabilitas sektor jasa keuangan hingga akhir 2021 tetap terjaga diiringi dengan fungsi intermediasi perbankan dan penghimpunan dana di pasar modal yang terus membaik.

"Penghimpunan dana di pasar modal hingga 24 Desember tercatat sebesar Rp 358,4 triliun, merupakan nilai tertinggi sepanjang sejarah dengan emiten baru tercatat sebanyak 55 emiten. Penghimpunan dana ini mayoritas digunakan sebagai modal kerja," ujar Dep uti Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK Anto Prabowo, dalam keterangan tertulis, Kamis (30/12/2021).

Sementara itu, fungsi intermediasi perbankan pada November 2021 tumbuh sebesar 4,82 persen year-on-year (yoy) atau 4,17 persen year to date (ytd) didorong peningkatan pada kredit usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan ritel. "Indikator perekonomian domestik juga menunjukkan perbaikan yang terus berlanjut. Indikator-indikator sektor riil seperti Purchasing Managers Index (PMI) Manufaktur, Indeks Keyakinan Konsumen, Penjualan Kendaraan, dan lowongan pekerjaan terus meningkat," ujanya.

Anto menyampaikan bahwa sektor eksternal juga terus membaik, ditunjukkan oleh surplus neraca perdagangan dan peningkatan cadangan devisa. "Ini diperkirakan dapat menyediakan buffer untuk meredam dampak normalisasi kebijakan moneter bank sentral utamanya The Fed," imbuhnya.

Pasar saham Indonesia juga masih menguat. Hingga 24 Desember 2021, Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) tercatat menguat sebesar 0,4 persen month to date (mtd) ke level 6.563 dengan non residen mencatatkan inflow sebesar Rp0,94 triliun. Sementara di pasar SBN, non residen mencatatkan outflow sebesar Rp24,99 triliun sehingga mendorong rerata yield SBN naik 8 bps mtd pada seluruh tenor.

Kemudian di industri perbankan, mayoritas sektor utama kredit mencatatkan kenaikan terutama pada sektor pengolahan dan rumah tangga masing-masing sebesar Rp24,9 triliun dan Rp9,1 triliun. Sementara itu, Dana Pihak Ketiga (DPK) mencatatkan pertumbuhan sebesar 10,48 persen yoy atau 9,98 persen ytd.

Di sektor Industri Keuangan Non Bank atau IKNB, sektor asuransi berhasil menghimpun premi pada bulan November 2021 sebesar Rp26,1 triliun dengan premi asuransi jiwa sebesar Rp16,3 triliun, serta asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp9,8 triliun. (bie)

Judul	Cara Memilih Asuransi Jiwa Terbaik Sesuai Kebutuhan Anda
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/cara-memilih-asuransi-jiwa-terbaik-sesuai-kebutuhan-anda
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Cara Memilih Asuransi Jiwa Terbaik Sesuai Kebutuhan Anda

Senin, 03 Januari 2022 / 15:15 WIB



ILUSTRASI: Cara memilih asuransi jiwa terbaik perlu dipahami oleh calon nasabah asuransi jiwa. KONTAN/Carulus Agus Wahyuni



Penulis: **Virdita Ratriani**

KONTAN.CO.ID - Cara memilih asuransi jiwa terbaik perlu dipahami oleh calon nasabah. Sebab, asuransi jiwa terbaik adalah asuransi jiwa yang disesuaikan dengan kebutuhan.

Misalnya, asuransi jiwa yang diharapkan bisa menutupi kebutuhan hidup standar bagi ahli waris maupun untuk kepentingan tertentu seperti menjamin pendidikan anak saat tertanggung meninggal dunia.



Berdasarkan prinsip asuransi jiwa, tertanggung yang meninggal dunia atau mengalami cacat tetap total akan mendapatkan pembayaran uang dari perusahaan asuransi jiwa.

Namun, manfaat asuransi jiwa tersebut bisa didapatkan asalkan tertanggung membayarkan premi sesuai dengan kontrak dengan perusahaan asuransi.

Semakin besar premi yang dibayarkan, semakin besar pula uang tanggungan yang dapat dibayarkan oleh perusahaan asuransi jiwa.

Lantas, bagaimana cara memilih asuransi jiwa terbaik yang sesuai kebutuhan tertanggung?

Baca Juga: [Apa Itu Asuransi Jiwa? Ini Kelebihan dan Kekurangannya yang Perlu Diketahui](#)

Cara memilih asuransi jiwa terbaik

Dirangkum dari keterangan resmi *LifePal.co.id*, ada beberapa poin penting ini bisa menjadi landasan bagaimana cara memilih asuransi jiwa yang benar dan tepat dengan kebutuhan Anda:

- Pertama, cara memilih asuransi jiwa adalah pastikan bahwa uang pertanggungan yang dipilih sudah tepat. Sesuaikan lagi asuransi jiwa yang dipilih dengan tujuannya.
- Kedua, cara memilih asuransi jiwa adalah fokus pada proteksi bukan investasi. Pisahkan antara investasi dengan proteksi dan jangan digabungkan keduanya dalam satu produk asuransi jiwa. Upayakan untuk memaksimalkan proteksi saja jika ingin memilih asuransi jiwa.
- Ketiga, cara memilih asuransi jiwa adalah lebih bijak jika asuransi jiwa dibeli ketika Anda memiliki tanggungan. Jika Anda belum memiliki tanggungan atau belum berkeluarga, Anda bisa mengalokasikan dananya untuk proteksi lain seperti memaksimalkan proteksi kesehatan atau investasi yang lebih menguntungkan.

Asuransi jiwa salah satu rencana darurat yang sangat dibutuhkan apabila terjadi risiko kematian terhadap pengembalian tanggung jawab finansial dalam keluarga atau kelompok tertentu.

Karena itu, jangan sampai salah dalam memilih asuransi jiwa dengan berbagai poin penting yang sudah dijelaskan.

Baca Juga: [Jelang Tutup Tahun, OJK Sebut Sektor Jasa Keuangan Membalik](#)

[Selanjutnya >](#)

Judul	Meningkatkan Literasi Keuangan Anak Lewat Kurikulum Cha-Ching
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/nasional/874689/meningkatkan-literasi-keuangan-anak-lewat-kurikulum-chaching
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Prudential Indonesia Gandeng Kipin School
Meningkatkan Literasi Keuangan Anak Lewat Kurikulum Cha-Ching

Senin, 3 Januari 2022 | 22:29 WIB
 Oleh : Happy Amanda Amalia / PIA



Chief Agency Officer Prudential Indonesia Suhi Chen (kiri) bersama Chief Investment and Wealth Officer Prudential Indonesia Hani Imelia (kedua kiri), Chief Operations and Health Officer Prudential Indonesia Dian Wulandari (kedua kanan) dan Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia, Lukita Herliani (sistem) bersama 36 Sekolah Prudential Indonesia yang berpartisipasi dalam acara "100 Wellies Together" di Jakarta, 2 November 2021. (Foto: Beritasatu/PhotoStudio)

Jakarta, Beritasatu.com – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) bekerja sama dengan Kipin School, sebuah aplikasi belajar berbasis digital, untuk mengajarkan anak-anak cara mengelola keuangan sejak dini sebagai bekal anak untuk tumbuh menjadi sosok yang mandiri secara finansial.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019, indeks literasi keuangan di Indonesia masih tergolong rendah, yaitu 38,03%. Oleh karena itu Prudential Indonesia menjalin kerja sama dengan berbagai mitra termasuk Kipin School untuk memperluas jangkauan kurikulum Cha-Ching, guna membantu mengatasi masalah rendahnya kesadaran literasi keuangan di Indonesia.

Kurikulum Cha-Ching sendiri merupakan program dari Prudence Foundation yang mengajarkan konsep dasar keuangan untuk anak usia 7 sampai 12 tahun. Ada pun empat konsep dasar yang diajarkan meliputi: Memperoleh (Earn), Menyimpan (Save), Membelanjakan (Spend), dan Menyumbangkan (Donate).

Selain bermanfaat untuk anak, kurikulum Cha-Ching dapat membantu orang tua dalam membimbing anak untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini. Program ini juga ditayangkan melalui kanal TV dan Youtube, serta telah diimplementasikan di 12 negara di Asia dan Afrika.

"Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus melanjutkan inisiatif Community Investment guna meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, termasuk anak-anak. Untuk mewujudkannya, kolaborasi dengan pihak eksternal sangatlah penting, karena itu kami menggandeng Kipin School dalam kesempatan ini," ujar Chief Human Resources & Community Investment Officer Prudential Indonesia Indriwati Rahayoe dalam keterangan tertulis, Senin (3/1).

Ditambahkan oleh Indriwati, dengan jangkauan digital Kipin School yang luas, Prudential Indonesia berharap semakin banyak anak-anak yang paham mengelola keuangan melalui kurikulum Cha-Ching. "Kami melihat antusiasme anak-anak cukup tinggi, terlihat lebih dari 3.000 anak yang sudah mendaftar program kurikulum Cha-Ching di Aplikasi Kipin School sejak akhir November 2021. Semoga dalam delapan bulan ke depan, program ini bisa menjangkau hingga 100.000 anak," katanya.

Sementara itu, VP Business Development Kipin School Steffina Yuli mengungkapkan bahwa salah satu isu utama pembelajaran digital adalah akses internet yang tidak merata. Menjawab masalah tersebut, Kipin School pun memberikan akses pendidikan yang efisien dan tepat guna, tanpa perlu menggunakan internet.

"Kami sangat antusias dalam melakukan kerja sama ini untuk turut berperan dalam meningkatkan pengetahuan terkait ilmu manajemen keuangan khususnya bagi anak-anak di seluruh Indonesia," tutur Steffina.

Di samping itu, penerapan kurikulum Cha-Ching pada Kipin School yang dikemas secara kreatif dapat menarik perhatian anak untuk belajar tentang keuangan, semisal lewat kuis dan weekly challenge. Sedangkan di akhir sesi, Kipin School akan memberikan merchandise dan sertifikat sebagai tanda penghargaan setelah menyelesaikan dan memahami materi kurikulum Cha-Ching.

Sebagai informasi, kurikulum Cha-Ching dapat diakses dengan mudah kapan pun dan di mana pun melalui aplikasi "Kipin School 4.0" yang dapat diunduh di Google Play Store atau App Store. Setelah melakukan pendaftaran, proses pembelajaran bisa langsung dimulai dengan memilih opsi "Sekolahku", lalu memilih "Video Cha-Ching Curriculum" untuk mengakses seluruh materi video kurikulum Cha-Ching, yang berisikan enam video pembelajaran bertahap tentang literasi keuangan.

Sebelumnya, kurikulum Cha-Ching sudah aktif diterapkan sejak 2017 di berbagai daerah termasuk DKI Jakarta, Sidoarjo, Trenggalek dan Bitar, yang mencakup sebelas juta murid, 146.799 diantaranya dari sekolah dasar dan melibatkan 4.828 guru dari 2.675 sekolah yang tersebar di daerah-daerah tersebut. Memasuki pandemi di awal 2020, Prudential Indonesia terus bergerak cepat dan mengadaptasi kurikulum Cha-Ching ke dalam format daring menjadi "Cha-Ching Kids at Home".

Judul	Mayoritas Nasabah Saving Plan Jiwasraya Pilih Skema Restrukturisasi Selama 5 Tahun
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Penyelesaian Jiwasraya
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/mayoritas-nasabah-saving-plan-jiwasraya-pilih-skema-restrukturisasi-selama-5-tahun
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Mayoritas Nasabah Saving Plan Jiwasraya Pilih Skema Restrukturisasi Selama 5 Tahun

Senin, 03 Januari 2022 / 10:53 WIB



KONTAN/Fransiskus Simbolon

ELITE/ANI. Sebuah kantor pusat Asuransi Jiwasraya, Jakarta, Selasa (15/12/2021). ©2021/ANI/Ananda Simbolon

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwasraya (Persero) menyatakan bahwa sebagian besar atau sekitar 65% nasabah *saving plan* memilih skema restrukturisasi polis opsi kedua, yakni pembayaran selama lima tahun dengan uang muka 10% dari nilai tunai.

Proses restrukturisasi polis nasabah bancassurance atau *saving plan* kerap menjadi sorotan karena besarnya liabilitas dari produk tersebut. Namun, Direktur Kepatuhan & SDM Jiwasraya R Mahelan Prabantariko menyatakan bahwa para nasabah menyetujui upaya penyelesaian polis tersebut, melalui tiga skema restrukturisasi yang telah ditawarkan.

SEMURUSH

Run a Full Website Scan In Minutes

"Pilihan paling banyak rata-rata adalah skema ketiga, karena mereka membutuhkan dana. Ini adalah pilihan. Dari semua pilihan tersebut, semuanya sama keuntungannya untuk nasabah," kata Mahelan kepada kontan.co.id.

Sebagai gambaran, terdapat total 17.459 nasabah *saving plan* Jiwasraya. Artinya, sekitar 13.967 nasabah menyetujui skema ketiga restrukturisasi, atau mencakup 65% dari total nasabah yang telah menyetujui restrukturisasi.

Baca Juga: Setelah Disuntik Modal Rp 20 triliun, IFG Tekan Komitmen Pelaksanaan KPI PMN

Mahelan menjelaskan, bahwa total liabilitas polis hasil restrukturisasi yang ditransfer ke IFG Life mencapai Rp 37 triliun - Rp38 triliun. Jiwasraya juga akan mengalihkan kurang lebih 90% dari total asetnya atau sekitar Rp 12 triliun yang bersifat *clean and clear* atau berkualitas bagus kepada IFG Life, dan sisa asetnya yang bersifat *unclear and unclean* akan dikelola oleh perusahaan.

Seperti diketahui, terdapat tiga skema restrukturisasi polis bagi nasabah *saving plan*, yang ada dalam produk JS Mantap Plus. Ketiga skema itu disebut dengan opsi utama, opsi 1, dan opsi 2.

Opsi utama yaitu, pembayaran nilai tunai secara penuh atau 100% dengan dicicil selama 15 tahun. Pembayaran klaim dilakukan sebesar 5% setiap tahunnya dalam sepuluh tahun pertama dan 10% setiap tahunnya dalam lima tahun terakhir.

Selain itu, nasabah juga mendapatkan asuransi kecelakaan dengan manfaat 25% dari nilai tunai polis *saving plan*. Polis JS Mantap Plus opsi utama ini tidak dapat dibatalkan selama masa kontrak, kecuali tertanggung meninggal dunia.

Selanjutnya adalah, opsi 1 dimana pembayaran klaim dengan tempo cicilan yang lebih cepat, yakni lima tahun. Namun, pembayaran dilakukan sebesar 71% atau terdapat *haircut* sekitar 29% dari nilai tunai dan nasabah mendapatkan asuransi kecelakaan jika memilih opsi ini.

Baca Juga: Terkena Dampak Pandemi, Saham Emiten Asuransi Kurang Likuid pada Tahun Lalu

Terakhir yaitu, opsi 2 adalah cicilan klaim selama lima tahun dengan terdapat pembayaran di muka sebesar 10% oleh IFG Life, nasabah pun memperoleh asuransi kecelakaan. Dalam skema ini terdapat *haircut* 31%, sehingga setelah dikurangi pembayaran di muka, pembayaran sisa nilai tunai sekitar 59% dilakukan dalam lima tahun.

"Pembayaran di opsi 2 yaitu 10% di muka, lalu 5% pada tahun kedua dan ketiga, 9% pada tahun keempat, serta 30% pada tahun kelima. Ketentuan pembatalan polis ini pun sama dengan Plan A dan B," kata Mahelan.

Selanjutnya: Perbankan Bakal Tual Berkah dari Berbagai Program Pemerintah di Tahun 2022

Judul	10 Dosa Unit Link
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://infobanknews.com/10-dosa-unit-link/
Tanggal Berita	2022-01-03
Sentimen	Netral

Home > Expertise > 10 Dosa Unit Link

10 Dosa Unit Link

Reszkiana Hrisaputra January 3, 2022



Oleh Andreas Freddy Pieloor

DALAM dua buku saya berjudul *Jangan Beli Unit Link dan Apa Untungnya Beli Unit Link?* diungkap tuntas bahwa produk ini sangat tidak sesuai dipasarkan kepada kebanyakan masyarakat Indonesia. Ada beberapa hal yang ingin saya sorot terkait dengan dosa-dosa unit link, antara lain (1) kesalahan target pemasaran, (2) kesalahan cara pemasaran, (3) kesalahan perekrutan agen asuransi, (4) kesalahan pelatihan agen asuransi, (5) kesalahan struktur biaya, (6) kesalahan bank (bancassurance), (7) kesalahan perusahaan asuransi (agen dan dampaknya), (8) siapa yang diuntungkan?, (9) tanggung jawab siapa?, serta (10) penyelesaian dampak kerugian masyarakat pilih kasih (standar ganda).

Unit link adalah produk kompleks dan tidak mudah dipahami bahkan oleh agen asuransi yang sudah dilatih dan dididik. Para agen yang telah diberikan Pendidikan dan pelatihan singkat dan kurang memadai disuruh untuk memasarkan unit link kepada keluarga, kerabat, dan sahabat mereka. Semua agen membuat daftar target prospek yang adalah keluarga, kerabat, dan sahabat yang kenal dengan mereka. Padahal, unit link bukan produk yang sesuai bagi seluruh lapisan masyarakat, dan tidak untuk masyarakat yang belum mengenal kontrak pertanggungan asuransi dan pasar modal.

Korban unit link sangat banyak, mulai dari para pedagang di pasar-pasar di berbagai desa, guru, petani, bidan desa, pedagang warung nasi, hingga pekerja informal lainnya. Korban unit link tersebar di seluruh Indonesia. Unit link adalah produk sophisticated sehingga tidak layak dijual kepada masyarakat yang tidak mengenal dan tidak melakukan investasi di pasar modal. Agen asuransi yang militan tidak melakukan know your customer atau customer due diligence dengan benar sehingga terjadi banyak kekeliruan di lapangan.

Agan asuransi (pemasar) yang menjelaskan dan memasarkan kepada masyarakat disinyalir menyembunyikan fakta atau informasi yang semestinya disampaikan kepada calon pembeli. Mereka hanya menyampaikan manfaat dan sisi positif unit link, tapi tidak menyampaikan risiko-risiko yang dihadapi calon pembeli serta besaran dan lama pengenaan biaya-biaya yang menjadi beban calon konsumen. Entah ini terjadi karena inisiatif dan kreativitas agen, entah karena didikan perusahaan asuransi? Sebenarnya tidak sulit mencari jawaban tersebut. Bila kasus kesalahan cara pemasaran terjadi pada banyak korban, maka kesalahan itu adalah buah pelatihan perusahaan asuransi kepada agen-agen.

Ilustrasi yang digunakan agen asuransi juga adalah alat pemasaran yang sangat keliru. Keliru karena hanya memantapkan hasil investasi yang positif, padahal kita semua tahu bahwa investasi pun kerap menghasilkan return yang negatif. Juga besaran angka yang digunakan terlalu optimistis, 5%, 10%, dan 15%, ini sangat misleading. Jangan Anda berkhilaf bahwa ilustrasi bukan bagian dari kontrak, karena sebagian besar calon pembeli memutuskan membeli karena penjelasan agen menggunakan ilustrasi!

Kekeliruan berikutnya adalah unit link dipasarkan oleh kantor pemasaran anorganik perusahaan asuransi, dan dilakukan secara multilevel marketing (MLM). Kantor pemasaran anorganik bukanlah cabang perusahaan asuransi, melainkan franchise perusahaan asuransi yang digegang dan dikuasai oleh pelegang yang melakukan kerja sama dengan perusahaan asuransi. Sehingga, pelegang tentu berusaha untuk menjual sebanyak-banyaknya polis asuransi, karena mereka akan memperoleh allowance yang sangat besar dari perusahaan asuransi. Regulator harus memeriksa perjanjian franchise dan sistem pemasaran multilevel itu secara mendalam. Bila risikonya sangat besar bagi masyarakat dan perusahaan asuransi, sebaiknya sistem ini dihapuskan.

Seperti halnya tidak semua anggota masyarakat sesuai untuk ditawarkan unit link, begitu pula tidak semua anggota masyarakat sesuai untuk menjadi agen asuransi. Semestinya regulator mengatur tegas kriteria calon agen asuransi dan bagaimana mereka seharusnya diberikan pelatihan dan pendidikan. Bagaimana mungkin seseorang yang berpendidikan sekolah menengah pertama (SMP) diberikan pendidikan dan pelatihan singkat sebagai agen asuransi, lantas disuruh memasarkan unit link? Sangat jorok pelegangan ini.

Semestinya agen asuransi diberikan tempat yang lebih baik, dan tidak dieksploitasi oleh perusahaan-perusahaan asuransi. Harus diatur kriteria pendidikan, latar belakang/pengalaman kerja, motivasi, domisili, dan lingkungan keluarga/tempat tinggal. Jangan sampai semua orang begitu mudah menjadi agen asuransi, dan kemudian begitu gampang meninggalkan tanggung jawab mereka!

Rekrutmen agen asuransi harus ditata dengan lebih baik, dan dibentuk asosiasi agen asuransi Indonesia yang akan mengorganisasi seluruh agen asuransi. Karena, agen asuransi tidak tepat di bawah naungan asosiasi perusahaan asuransi, seperti halnya profesi dokter berada dalam asosiasi bernama Ikatan Dokter Indonesia (IDI), sementara rumah sakit juga memiliki asosiasi sendiri, AAJ dan AAU tidak dapat menjadi kepentingan agen asuransi melawan perusahaan asuransi. Sebaliknya dipisahkan, karena kepentingan agen asuransi tentu berbeda dengan kepentingan perusahaan asuransi. Nyatanya saat ini, mereka – asosiasi perusahaan asuransi menyalahkan agen asuransi atas mis-selling yang terjadi.

Kedua kesalahan penjualan dilakukan oleh banyak agen beberapa perusahaan asuransi, sehingga dapat diulangi kesalahan ini "dipangan" pada kelas-kelas pendidikan/pelatihan. Semestinya regulator dan asosiasi mengatur bagaimana pelatihan ini dapat dilaksanakan, berapa lama dan mien apa saja yang harus disampaikan oleh para trainer yang tersertifikasi dan berpengalaman dalam bidang persurutan. Simak laporan selengkap-selengkapnya mengenai "Gonjang-Gonjang Unit Link" di Majalah Infobank No. 525, edisi Januari 2022.

**Penulis adalah praktisi perasuransian sejak 1987, akademisi dan CEO Riskad Academy.*

Judul **Jurus Allianz Life Indonesia Mengoptimalkan Pertumbuhan**

Nama Media **Info Bank**

Newstrend **Kinerja Positif Allianz Life**

Halaman/URL **56 & 57**

Tanggal Berita **2022-01-04**

Sentimen **Positif**

INSURANCE DIGEST | Allianz Life Indonesia

Jurus Allianz Life Indonesia Mengoptimalkan Pertumbuhan

Pandemi COVID-19 belum berakhir. Di tengah keterbatasan aktivitas fisik dan tatap muka, digitalisasi menjadi salah satu jawaban Allianz Life Indonesia untuk memacu bisnisnya. Sejumlah rencana pun sudah disiapkan untuk 2022.

di: Evan Tuhian Pillay

KINERJA ASURANSI ALLIANZ LIFE Indonesia (Allianz Life Indonesia) relatif baik hingga sembilan bulan berjalan di 2022. Dari sisi profitabilitas, memang terlihat ada tekanan. Namun, dari sisi pendapatan, premi tumbuh sangat mengesankan, lebih dari 27%. Menjelakan produk yang relevan dengan kebutuhan konsumen dan kemudahan dalam bertransaksi yang didukung digitalisasi, menjadi jurus perusahaan asuransi jiwa ini dalam memacu bisnisnya.

Memasuki 2022, Allianz Life Indonesia sudah menyiapkan sejumlah rencana untuk melangkah lebih maju. Apa saja? Dan, bagaimana dengan transformasi digital di perusahaan asuransi jiwa ini, yang di masa pandemi COVID-19 digitalisasi sudah menjadi keharusan? **Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, menjawabnya kepada InfoBank, November 2021 lalu. Berikutnya:**

Bagaimana tanggapan Anda mengenai kondisi pandemi yang membuat kinerja industri mengalami tekanan, tapi di lain

sisi seperti ini justru meningkatkan kesadaran masyarakat akan asuransi?

Kami melihat, untuk jangka panjang dari sisi awareness memang seharusnya sesuatu yang positif tetapi kami juga berempati dengan kondisi pandemi. Dalam beberapa tahun ini, kami sudah *all out* untuk menjangkau customer customer di Indonesia. Kami menjangkau melalui kanal-kanal seperti agen bank, dan melalui digital. Allianz Life sendiri mempunyai misi untuk menggarumikan sebanyak mungkin masyarakat Indonesia. Kenapa seperti itu? Kami percaya bahwa asuransi memberikan *empowerment* kepada masyarakat. Orang yang mendapat masalah masih bisa tetap *survive*.

Seperti apa update kinerja Allianz Life Indonesia?

Kami saat ini mempunyai pangsa pasar 1%, naik dari sebelumnya 7%. Hal ini adalah suatu yang membahagikan karena selama 20 tahun terakhir kami belum menjadi *market leader*. Salah satu penopang pertumbuhan ini adalah *bancassurance*. Sejak 2018 hingga 2020, kami mengalami peningkatan *weighted new business premium* yang cukup tinggi, sebesar 47% untuk *bancassurance*. Jika melihat laporan semester portaria 2021 yang dikeluarkan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), *weighted new business premium bancassurance* industri tumbuh 26%, sementara kami mampu tumbuh 78% *sejuta year on year* (yooy). Hasil ini menunjukkan bahwa *customer* kami memiliki *appetite* yang cukup tinggi terhadap Allianz.

Apa saja strategi yang diterapkan sehingga mampu mencapai pertumbuhan yang tinggi itu?

Strategi pertama, kami berfokus pada *providing best product*, baik dari produk asuransinya, *fund*-nya, maupun *rider*-nya, yang paling relevan dengan *customer*. Kami memiliki berbagai jalur distribusi yang produknya disesuaikan. Sebagai contoh, partner kami *BSBC*, yang kuat di *premier banking*. Oleh karena itu, produk-produk yang kami luncurkan juga yang sesuai dari sisi produk, *fund*, maupun *rider*-nya. Contohnya adalah *Legacy Planning* yang kami luncurkan pada 2020 lalu.

Contoh kedua adalah *Maybank* yang kuat di *lipisan* nasabah menengah. Nasabahnya *business entrepreneur* atau karyawan kelas menengah yang mempunyai *payroll*. Oleh karena itu, kami meluncurkan produk-produk yang sesuai dengan segmen ini, pada asuransi jiwa maupun asuransi kesehatan.

Kami saat ini juga sudah bekerja sama dengan 10 bank dan cukup bermacam

Allianz

KINERJA ASURANSI ALLIANZ LIFE INDONESIA

	September 2020	September 2021	P-YOY (%)
Aset	34.464.874	39.375.085	14,25
Investasi	29.153.116	33.810.753	15,98
Modal Sendiri	6.140.108	5.763.649	-6,13
Premi Bruto	10.868.083	13.828.487	27,24
Labu (Rugi) Sebelum Pajak	978.867	259.003	-73,54

Keterangan: dalam Rp juta, P-YOY: pertumbuhan year over year. Sumber: Allianz Life Indonesia, diolah kembali oleh Bio Risk Infobank (BRI).

macam-segmennya. Kalau konsisten memberikan *improvement product*, *customer* akan menyambut baik dan tentu saja akan lebih banyak distributor yang menginginkan untuk memasarkan produk kami. Jadi, dengan strategi *partnership* semacam ini, kami berharap akan makin banyak orang Indonesia yang *berasuransi*.

Strategi kedua adalah bagaimana *customer* dan distributor bisa jual beli dengan mudah. Strategi ini kami jawab dengan digitalisasi. Digitalisasi ini memang kami lakukan secara *end to end* dan menjadi bagian penting dari keseluruhan strategi, baik dari sisi proses perjualannya di *agent* atau bank hingga proses *claim* nasabah.

"Kami berfokus pada providing best product, baik dari produk asuransinya, fund-nya, maupun rider-nya, yang paling relevan dengan customer."

Digitalisasi sudah menjadi keharusan. Apa saja yang menjadi prioritas Allianz Life Indonesia dalam melakukan transformasi digital?

Saat ini inovasi dan digitalisasi sudah menjadi *DNA* Allianz. Kami dari waktu ke waktu selalu melihat inovasi proses serta *otomasi* yang bisa dilakukan. Bagi kami, transformasi digital utamanya adalah *customer* dan distributor. Bagaimana agar *customer* dan distributor bisa menjangkau kami secepat dan seaman mungkin.

Dua tahun sebelum pandemi, kami memang sudah berencana untuk meningkatkan level digitalisasi. Jadi, pas ada pandemi, kami punya infrastruktur *IT* (*information technology*) dan karyawan dengan laptop itu sudah cukup besar. Kami tinggal *adjust* sedikit saja.

Misalnya ketika kami melakukan penjualan, *agent* kami lengkapi *iPad* agar penjualan jadi digital dan makin

streamline. Dari proses *post-approval*, kami juga berupaya digital, misalnya proses *underwriting* yang menggunakan *artificial intelligence*. Tujuannya apa? Agar bisa membantu proses lebih cepat. Setelah jadi polis, kami berikan *e-polis* bagi *customer* yang berkenan.

Ketika *customer* *claim*, kami juga lakukan secara digital. Allianz bekerja sama dengan *layanan telemedicine* seperti *Halodoc* sehingga *customer* bisa melakukan *pengobatan* dengan *teleconsultation*. Seperti itu kira-kira gambaran digitalisasi yang kami lakukan dan menjangkau keseluruhan bisnis.

Dalam pengembangan profesionalisme tenaga pemasar bancassurance, apa saja dukungan yang diberikan Allianz Life Indonesia?

Kami menyiapkan infrastruktur kerja yang lebih *agile* dan digital. Jadi, dalam kondisi apa pun kami masih bisa *serve customer* dengan baik, karena itu, pertumbuhan bisnis menjadi *catch up* lagi. Sejak pandemi, kami juga merekrut kembali *sales* yang lebih fleksibel. Kalau kondisi

baik, sebanyak 30%-40% karyawan berada di kantor. Tetapi, kalau kondisi *spike*, tentu saja tidak sampai 8% karyawan yang ada di kantor. Kami bukan hanya memikirkan penjualan saja, tetapi kalau sampai *SDM* (*source daya manusia*) kena *COVID-19*, pasti akan terganggu juga. *Justu*, saat *spike* seperti kemarin adalah saat di mana *customer* lebih membutuhkan kita dibandingkan saat normal.

Lalu, bagaimana persiapan Allianz Life Indonesia menghadapi 2022?

Allianz adalah perusahaan yang *customer oriented*. Nomor satu adalah kami harus memberikan dan berinovasi untuk memberikan produk-produk terbaik. Memang pada bulan-bulan ini sudah disiapkan, kami tetap *on* di Maret 2022 akan bisa menggelar serangkaian *peluncuran* produk di berbagai segmen, dan semester kedua juga akan kami persiapkan.

Pastinya kami akan meluncurkan



Bianto Surodjo, Direktur & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia

beberapa produk baru. Untuk bank ada, untuk *agen* ada. Ada juga *rider* kesehatan yang cukup terkenal dan *digemart*, akan diberikan *improvement* yang signifikan di tahun depan, sehingga nasabah mendapatkan *value* yang lebih lagi.

Digitalisasi juga akan kami teruskan agar lebih *streamline* prosesnya sehingga nasabah dan distributor sama-sama *happy*. Tenaga pemasar kami sudah kami siapkan, *processing* nya sudah kami siapkan. Artinya, kalau ada *spike* lagi yang memaksa tetap di rumah, kami sudah siap dengan digitalisasi.

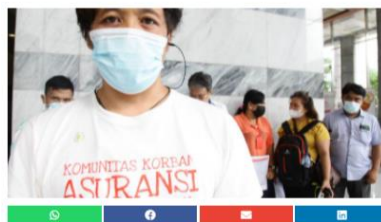
Sehingga, kami akan bekerja lebih intensif dengan bank dan partner kami untuk menjangkau nasabah. Di sisi *SDM*, kami juga ingin terus menarik karyawan yang *andal* sehingga Allianz terus berikan *pelatihan* yang *komprehensif* kepada mereka. Mudah-mudahan kami sudah lebih *step* di 2022. •

Judul	Jerit Korban Unit Link, Susah Payah Mencari Keadilan
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://infobanknews.com/jerit-korban-unit-link-susah-payah-mencari-keadilan/
Tanggal Berita	2022-01-04
Sentimen	Netral

Home > Keuangan >
Jerit Korban Unit Link, Susah Payah Mencari Keadilan

Jerit Korban Unit Link, Susah Payah Mencari Keadilan

© Rezki Nisaputra January 4, 2022



PERJUANGAN berat penuh liku sedang dilakukan sejumlah orang atau nasabah yang menjadi korban asuransi produk unit link. Hari-hari yang tidak mudah, penuh kecemasan bercampur harapan, mereka lalu, mengupayakan kembalinya uang pembayaran premi asuransi unit link.

Sebanyak 350 orang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi AIA Financial (AIA), AXA Mandiri, Prudential, hingga 18 Desember 2021. Dan, jumlahnya mungkin saja masih akan bertambah. Dikoordinasi oleh seorang ibu rumah tangga Bernama Maria Srihartati, asal Lampung, mereka berjuang secara kolektif menuntut uang premi yang sudah dibayarkan kembali. Karena, menurut mereka, produk asuransi unit link yang mereka beli tidak sesuai dengan apa yang dijelaskan oleh tenaga pemasar, baik agen maupun bancassurance.

"Tuntutan utamanya ingin uang kembali penuh sesuai premi yang kita bayar, gak neko-neko. Padahal, dulu 'kan mereka (agen atau perusahaan asuransi) malah menjanjikan berbunga (imbal hasil). Jadi, kita hanya menuntut uang yang sudah kita bayarkan saja," kata Maria kepada Infobank, melalui sambungan telepon, medio Desember 2021.

Komunitas korban asuransi ini lahir karena permasalahan yang sama di antara orang-orang yang bergabung dalam komunitas ini. Ada masalah dengan produk unit link yang mereka beli. Menurut Maria, komunitas ini mulai berjuang bersama mulai April tahun lalu. Sebelumnya, masing-masing orang berjuang sendirisendiri.

Dalam menuntut keadilan, Maria dan kawan-kawan sudah melakukan banyak upaya. Berbagai lembaga terkait dan perusahaan asuransi bersangkutan sudah mereka datangi, melaporkan keluhan dan permasalahan terkait dengan unit link. Termasuk juga mengirimkan surat terbuka kepada Presiden RI.

Komunitas Korban Asuransi AIA, AXA Mandiri, Prudential ini sudah menemui atau berikirim surat dan melaporkan masalah yang mereka alami kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK), Menteri Keuangan (Menkeu), kepolisian, Ombudsman, hingga Dewan Perwakilan Rakyat (DPR).

"Jadi, kalau dari OJK (sebelumnya) tidak ada tanggapan. Tidak ada jawaban sama sekali. Dari Menkeu tidak ada, dari PPATK belum ada jawaban. Kalau dari AAJI, surat itu dikembalikan (diteruskan) ke perusahaan-perusahaan tersebut. Lalu, dari Ombudsman, karena dari OJK tidak ada respons, Ombudsman saat ini dalam tahap pemeriksaan karena mereka menunggu jawaban dari OJK. Terus dari DPR, akhirnya kemarin (6 Desember 2021) mengadakan rapat dengar pendapat (RDP)," tambah Maria.

Dari komunitas korban asuransi ini, kerugian sementara yang tercatat sekitar Rp15 miliar. Yang membuat miris, menurut Maria, kebanyakan korban adalah masyarakat kecil, di mana uang yang diinvestasikan dalam unit link itu adalah uang untuk kebutuhan hidup, termasuk untuk pendidikan anak-anak.

Kebanyakan permasalahan dalam kasus unit link ini adalah uang yang dibayarkan sebagai premi dan investasi pada produk unit link tergerus. Akar permasalahannya, sebagian besar karena mis-selling, terkait dengan penjelasan yang tidak lengkap dari tenaga pemasar mengenai produk, termasuk risiko investasi dan biaya-biaya. (*) Ari Nugroho

*) Simak laporan selengkapnya mengenai "Ganjang-Ganjing Unit link" di Majalah Infobank No. 525, edisi Januari 2022.

Judul Kisruh Unit Link di Mata Pelaku Industri

Nama Media Info Bank

Newstrend Masalah Unit Link

Halaman/URL 24 & 25

Tanggal Berita 2022-01-04

Sentimen Netral

FOCUS | UNIT LINK

Kisruh Unit Link di Mata Pelaku Industri

Banyaknya keluhan terkait produk asuransi *unit link* diakui pelaku industri. Praktik *mis-selling* ditambah rendahnya literasi bisa jadi merupakan akar masalah. Banyak kasus, tapi premi *unit link* tetap tumbuh. Kok bisa?

Oleh Ari Astriawan

POLEMIS SEDANG MENVELIMUTI PRODUK asuransi *unit link*. Ratusan korban asuransi *unit link* terus berupaya meminta kejelasan setoran premi yang sudah dibayarkan. Para nasabah itu tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi AIA Financial (AIA), Prudential, dan AXA Mandiri.

Akar dari sengkut *unit link* antara lain bersumber dari kesalahpahaman antara pembeli polis dan agen asuransi, akibat praktik *mis-selling* (ketidaksihonestan penjualan). Bisa jadi agen tidak transparan dalam menjelaskan produknya, ataupun belum begitu memahami produk yang dijualnya. Di lain sisi, tingkat literasi masyarakat terhadap asuransi masih relatif rendah sehingga tidak semua memahami apa itu *unit link*.

Unit link merupakan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Produk ini terbilang rumit. Maka, perlu pemahaman lebih dalam, baik dari sisi tenaga pemasar asuransi maupun calon nasabah. Dalam praktiknya, memang terkadang agen asuransi dalam memprospek calon nasabahnya lebih menonjolkan janji-janji manis, agar cepat *closing* dan meraih komisi. Padahal, mananya investasi tidak ada jaminan pasti untung. Ada juga risiko buntung. Risiko itu pula yang perlu dijelaskan ke nasabah agar nasabah bisa memahami kemungkinan buruk dari produk yang dibeli.

Terkait banyaknya keluhan masyarakat soal *unit link*, Budi Tampubolon, Ketua Dewan Pengawas Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), mengaku, aturan dan ketentuan tentang *unit link* sebenarnya sudah ketat. Dalam pemasarannya pun para agen harus memiliki sertifikasi tinggi. Ia yakin bahwa semua anggota AAJI telah memperhatikan segala ketentuan tersebut. "Bilamana masih ada kesalahpahaman, mungkin saja itu terjadi. Kami akan terus bekerja sama dan diskusi dengan semua perusahaan, termasuk dengan OJK."

Sehingga, apa yang masih bisa kita perbaiki, ya kita perbaiki," katanya dalam paparan virtual Desember lalu.

Sementara itu, Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI, mengutarakan, pertumbuhan premi *unit link* menunjukkan bahwa produk ini masih lebih unggul dibandingkan dengan asuransi tradisional. Makanya, meski banyak persolan terkait *unit link*, masyarakat masih mau membeli produk asuransi tersebut. "Data menunjukkan, apa pun yang *diomongin* di luar sana, apa pun yang terjadi di luar sana, *unit link* masih dibutuhkan masyarakat. Saya juga bingung, tapi fakta dan data yang ada mengatakan demikian," ujarnya dalam webinar Asuransi Outlook 2022, pada 21 Desember lalu.

Terlepas dari hal itu, menurut Infobank Institute, pertumbuhan premi *unit link* di tengah banyaknya permasalahan, idealnya disimpulkan dengan lebih bijak. Perlu ditelaah lebih dalam, apakah benar masyarakat membeli *unit link* karena butuh? Atau jangan-jangan hanya tergooda iming-iming keuntungan investasi tanpa memahami risiko produk yang dibelinya. Bila itu yang terjadi, membeli *unit link* tanpa mengetahui risikonya, di khawatirkan di masa mendatang, problem yang terjadi saat ini akan kembali terulang.

Lantas, seperti apa tanggapan pelaku industri yang penusahaannya banyak dibicarakan para korban asuransi? Michellina Laksmi Triwardhany, *President Director* Prudential Indonesia, mengatakan, pihaknya memastikan setiap pengaduan dan keluhan nasabah ditangani satu per satu secara serius dan sesuai aturan yang berlaku.

"Terkait produk *unit link*, kami melihat bahwa salah satu keluhan yang disampaikan nasabah adalah tentang pemahaman produk, termasuk manfaatnya. Masih kurangnya pemahaman ini menyebabkan nasabah belum sepenuhnya menyadari pentingnya peran dan fungsi asuransi *unit link* untuk melindungi perencanaan

keuangan mereka dari berbagai risiko di masa depan," jelasnya kepada *Infobank*.

Ia menambahkan, Prudential terus melakukan banyak penyempurnaan untuk produk *unit link*, antara lain menyempurnakan proses penjualan, inovasi layanan dan produk, serta melakukan literasi dan edukasi asuransi kepada masyarakat. Prudential juga mendukung upaya edukasi tenaga pemasar, termasuk menyempurnakan proses pendidikan, pelatihan, dan pengawasan para tenaga pemasar, dan juga memproses tindak lanjut yang diperlukan jika ada pelanggaran yang dilakukan oleh tenaga pemasar.

Sementara, Direktur Hukum, Kepatuhan dan Risiko AIA Financial, Rista Qatrin Manuring, menjelaskan, terkait pertemuan sejumlah nasabah dan mantan nasabah AIA dengan Komisi XI DPR RI, awal Desember lalu, pihaknya menyambut baik adanya diskusi dua arah. AIA siap memberi dukungan penuh kepada semua pihak, termasuk regulator dan pemerintah, untuk terus meningkatkan pemahaman masyarakat dan kepuasan nasabah terhadap produk dan layanan asuransi jiwa, khususnya *unit link*. Ia juga menegaskan bahwa seluruh produk AIA telah dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah sesuai dengan aturan.

"Seluruh produk AIA, baik proteksi maupun *unit link*, telah dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikuti aturan regulator. Hal ini termasuk dengan proses pemasaran produk *unit link* dan pengelolaan investasi yang dilakukan berdasarkan standar dan prosedur yang ketat, baik terkait dengan pemilihan saham maupun obligasi," jelasnya kepada *Infobank*, bulan lalu.

Terkait keluhan dan laporan nasabah yang masuk ke jalur resmi *customer care*, AIA sudah ditindaklanjuti dengan prosedur yang ketat, dan ketentuan. Keluhan yang masuk ke AIA terkait dengan produk *unit link* umumnya berkaitan dengan penurunan nilai investasi dan *mis-selling*. Sebagai tindak lanjut, AIA

melakukan investigasi dan verifikasi kepada nasabah dan tenaga pemasar sebelum menyampaikan keputusannya.

"Kami memastikan bahwa seluruh laporan maupun keluhan ditangani sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku, termasuk melakukan audiensi dan mediasi dengan nasabah. Kami juga selalu membuka ruang diskusi untuk mencairkan titik temu," imbuh Rista. Sebelumnya, dalam sebuah webinar, Handoyo G. Kusuma, Direktur Utama AXA Mandiri, mengatakan, komunikasi dengan nasabah pada waktu proses penjualan terjadi memang sangat penting. Maka itu, pihaknya menekankan pentingnya para tenaga pemasar menjelaskan dengan baik terkait produk yang dijual dan apa yang dijanjikan dari produk tersebut.

"AXA Mandiri sendiri tentunya terus melakukan sosialisasi dari produk-produk kita. Bahkan, kita juga melakukan proses menjelaskan ulang kepada nasabah setelah penjualan terjadi agar nasabah mengetahui risiko-risiko yang ditanggung," ucap Handoyo.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai, banyaknya aduan atas produk-produk asuransi, mulai dari produk *unit link* hingga kasus gagal bayar, salah satunya disebabkan oleh tata kelola perusahaan yang kurang optimal. Hal itu dikatakan Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah, dalam webinar akhir Desember lalu.

OJK sendiri sudah menyiapkan aturan yang ketat berkaitan dengan industri asuransi. Terkait dengan banyaknya praktik *mis-selling* kepada nasabah, OJK memperkirakan agar perusahaan asuransi mematuhi proses distribusi produknya berjalan sesuai dengan aturan. Pastikan agen-agenya bersertifikat dan memberi informasi yang jelas kepada nasabah terkait produk yang ditawarkan. Saat ini OJK juga tengah menggodok revisi tiga aturan terkait industri asuransi. Ini termasuk revisi aturan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) alias *unit link*.



"Bilamana masih ada kesalahpahaman, mungkin saja itu terjadi. Kami akan terus bekerja sama dan diskusi dengan semua perusahaan, termasuk dengan OJK. Sehingga, apa yang masih bisa kita perbaiki, ya kita perbaiki,"
Budi Tampubolon,
Ketua Dewan Pengawas AAJI.



"Terkait produk *unit link*, kami melihat bahwa salah satu keluhan yang disampaikan nasabah adalah tentang pemahaman produk, termasuk manfaatnya."
Michellina Laksmi Triwardhany,
President Director Prudential Indonesia.



"Seluruh produk AIA, baik proteksi maupun *unit link*, telah dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikuti aturan regulator."
Rista Qatrin Manuring,
Direktur Hukum, Kepatuhan dan Risiko AIA Financial.

Judul	Gandeng Kipin School, Tingkatkan Literasi Keuangan Anak
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-01-04
Sentimen	Netral

Gandeng Kipin School, Prudential Tingkatkan Literasi Keuangan Anak

JAKARTA – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) bekerja sama dengan aplikasi sarana belajar berbasis digital untuk sekolah-sekolah di Indonesia, Kipin School. Kerja sama dalam rangka meningkatkan literasi keuangan anak itu diterapkan lewat kurikulum *Cha-Ching*.

“Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus melanjutkan inisiatif *community investment* guna meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, termasuk anak-anak. Untuk mewujudkannya, kolaborasi dengan pihak eksternal sangatlah penting, karena itu kami menggandeng Kipin School dalam kesempatan ini,” jelas *Chief Human Resources and Community Investment Officer* Prudential Indonesia Indrijati Rahayoe dalam keterangan tertulis, Senin (3/1).

Kerja sama tersebut mengusung kurikulum *Cha-Ching* guna membantu mengatasi masalah rendahnya kesadaran literasi keuangan di Indonesia. Dengan jangkauan Kipin School, Prudential Indonesia berharap semakin banyak juga anak-anak yang paham mengelola keuangan melalui kurikulum *Cha-Ching*. “Kami melihat antusiasme anak-anak cukup tinggi, terlihat lebih dari 3.000 anak yang sudah mendaftar program kurikulum *Cha-Ching* di Aplikasi Kipin School sejak akhir November 2021. Semoga dalam delapan bulan ke depan, program ini bisa menjangkau hingga 100 ribu anak,” tambah Indrijati.

Kurikulum *Cha-Ching* merupakan program dari Prudence Foundation yang mengajarkan konsep dasar keuangan untuk anak usia 7-12 tahun. Program ini juga ditayangkan melalui kanal televisi dan Youtube, dan telah diimplementasikan di 12 negara di Asia dan Afrika.

Adapun empat konsep dasar dari kurikulum tersebut adalah Memperoleh (*Earn*), Menyimpan (*Save*), Membelanjakan (*Spend*), dan Menyumbangkan (*Donate*). Selain bermanfaat untuk anak, kurikulum *Cha-Ching* dapat membantu orang tua dalam membimbing anak untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini.

Sementara itu, *VP Business Development* Kipin School Steffina Yuli menjelaskan, salah satu isu utama pembelajaran digital adalah akses internet yang tidak merata. Menjawab masalah tersebut, Kipin School memberikan akses pendidikan yang efisien dan tepat guna, tanpa perlu menggunakan internet. “Kami sangat antusias dalam melakukan kerja sama ini untuk turut berperan dalam meningkatkan pengetahuan terkait ilmu manajemen keuangan khususnya bagi anak-anak di seluruh Indonesia,” imbuh dia.

Yuli menuturkan, penerapan kurikulum *Cha-Ching* pada Kipin School dikemas secara kreatif sehingga bisa menarik perhatian anak untuk belajar tentang keuangan. Seperti menggunakan kuis dan *weekly challenge*. Di akhir sesi, Kipin School akan memberikan *merchandise* dan sertifikat sebagai tanda penghargaan setelah menyelesaikan dan memahami materi kurikulum *Cha-Ching*.

Kurikulum *Cha-Ching* dapat diakses dengan mudah kapanpun dan dimanapun melalui aplikasi Kipin School 4.0 yang dapat diunduh di Google Play Store atau App Store. Setelah melakukan pendaftaran, proses pembelajaran bisa langsung dimulai dengan memilih opsi *Sekolahku*, lalu pilih *Video Cha-Ching Curriculum* untuk mengakses seluruh materi video kurikulum *Cha-Ching*, yang berisikan enam video pembelajaran bertahap tentang literasi keuangan. (pri)

Judul	BPJS Kesehatan Luncurkan layanan Syariah JKN-KIS di Aceh
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	JKN-KIS BPJS Kesehatan Syariah
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-01-04
Sentimen	Netral

BPJS Kesehatan Luncurkan Layanan Syariah JKN-KIS di Aceh

BANDA ACEH – Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan Cabang Aceh meluncurkan layanan syariah program JKN-KIS di provinsi setempat.

"Peluncuran layanan syariah ini merupakan tindak lanjut dari implementasi Qanun Lembaga Keuangan Syariah (LKS)," kata Direktur Utama BPJS Kesehatan Ali Ghufron Mukti di Banda Aceh, Senin (3/1). Pernyataan itu disampaikan di sela peluncuran layanan syariah JKN-KIS bersama Gubernur Aceh Nova Iriansyah di Anjong Mon Mata Banda Aceh.

Ali menjelaskan, sesuai Qanun Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah, setidaknya ada lima prinsip yang harus dipenuhi dalam menyelenggarakan asuransi syariah yakni dana *tabarru'* sepe-

nuhnya miliki *shahibul maal* dan dana *tabarru'* sepenuhnya dikelola oleh *mudharrib* pemegang amanah.

Selanjutnya *mudharrib* tidak ikut dalam pengambilan keuntungan dan pertanggung jawaban risiko terhadap dana *tabarru'*, sistem pertanggung jawaban risiko dengan cara saling bagi risiko dan tidak ada perpindahan risiko dari peserta kepada perusahaan asuransi. "Sebenarnya langkah kami sudah selaras dengan prinsip-prinsip syariah tersebut sejak awal beroperasi menyelenggarakan Program JKN-KIS," kata dia seperti dilansir *Antara*.

Dia mengatakan, dana Jaminan Sosial (DSJ) adalah dana amanat milik seluruh peserta yang dikelola BPJS Kesehatan untuk memberikan manfaat kepada peserta. "Dana tersebut digunakan sebesar-besarnya untuk

kepentingan peserta dan BPJS Kesehatan tidak mengambil keuntungan karena BPJS Kesehatan mengelolanya berdasarkan prinsip nirlaba," kata Ali.

BPJS Kesehatan juga mengelola Program JKN-KIS berdasarkan prinsip gotong royong dan kebersamaan antar peserta dalam menanggung beban biaya jaminan sosial. Dia menambahkan, BPJS Kesehatan menetapkan kebijakan, pedoman dan pengelolaan risiko investasi yang tidak bertentangan dengan syariat yang ditetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). "Kami juga telah melakukan pembahasan bersama Dewan Syariah Nasional (DSN) dan MUI terkait pembentukan Dewan Penasihat Syariah (DPS) BPJS Kesehatan," kata dia.

Sementara itu, Gubernur Aceh Nova Iriansyah berharap dengan peluncuran

layanan syariah tersebut dapat memberikan pengaruh positif terhadap pengembangan ekonomi syariah di Aceh. Nova mengatakan Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah, diterbitkan sebagai komitmen dalam penerapan syariat Islam dalam praktik keuangan. Qanun Lembaga Keuangan Syariah (LKS) bertujuan menata lembaga keuangan syariah, serta mewujudkan ekonomi masyarakat Aceh yang adil dan sejahtera dalam naungan syariat Islam. "Kami berharap peran penuh dari BPJS Kesehatan untuk terus ambil bagian dalam membantu Pemerintah Aceh guna memajukan ekonomi Syariah dan pembangunan Aceh secara umum, serta turut andil dalam pengembangan ekonomi dan keuangan syariah nasional," jelas Gubernur Aceh. (th)