

Kamis, 1 Juli 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Nilai Klaim Polis Terus Bertumbuh, AAJI Sebut Masyarakat Paham Produk Unitlink
Nama Media	Theiconomics.com
Newstrend	Kinerja Produk Unitlink
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/accelerated-growth/nilai-klaim-polis-terus-bertumbuh-aaji-sebut-masyarakat-paham-produk-unitlink/
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Positif

Nilai Klaim Polis Terus Bertumbuh, AAJI Sebut Masyarakat Paham Produk Unitlink

Editor: Kristian Ginting June 30, 2021



Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu/YouTube

Iconomics - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebut premi produk *unitlink* mengalami pertumbuhan 31,7% atau sekitar Rp 35,83 triliun pada Kuartal I/2021. Di samping nilai premi, jumlah pemegang polis individu pun meningkat bersamaan dengan manfaat investasi dan proteksi yang mereka terima.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu mengatakan, walau sentimen negatif membayangi produk *unitlink*, pembayaran klaim terhadap pemegang polis pun juga tumbuh. Fakta itu menunjukkan bahwa produk *unitlink* masih bagus, bahkan meningkat cukup tajam.

"Pemegang polis menjual unit yang dimilikinya tapi proteksi tetap jalan. Banyak masyarakat pemilik polis itu tahu bahwa mereka nggak perlu memutuskan kontrak tapi bisa menikmati unit investasi yang dimiliki untuk keperluan yang bermacam-macam," kata Togar dalam sebuah diskusi virtual, Rabu (30/6).

Disebutkan Togar, pertumbuhan produk asuransi *unitlink* pada Kuartal I/2021 berkontribusi sebesar 62,4% dari total premi asuransi jiwa yang mencapai Rp 54,45 triliun. Dengan fakta tersebut, maka produk asuransi *unitlink* telah mendominasi selama beberapa tahun terakhir.

Untuk membantah sentimen negatif bahwa produk *unitlink* kerap bermasalah, Togar lantas merujuk kepada data klaim yang dibayar asuransi jiwa selama 5 tahun terakhir yang mencapai Rp 638 triliun. Secara terperinci pada 2016, misalnya, total klaim yang dibayar industri asuransi jiwa capai Rp 95,21 triliun.

Baca Juga : [Listrik Disebut Faktor Penentu Daya Saing Industri Dalam Negeri](#)

Selanjutnya, 2017 meningkat menjadi Rp 120,72 triliun; kemudian, 2018 juga meningkat menjadi Rp 121,35 triliun. Sedangkan untuk 2019 mencapai Rp 149,77 triliun dan di 2020 sebesar Rp 151,10 triliun.

"Agak membingungkan situasinya, beberapa pihak menganggap bahwa mereka tidak dibayarkan padahal faktanya nilai klaim terus meningkat dari tahun ke tahun. Bahkan untuk Kuartal I/2021, total klaim yang dibayarkan capai Rp 47,68 triliun, tumbuh 23,5% dibanding tahun sebelumnya yang hanya Rp 38,6 triliun. Dengan kata lain pemegang polis mengerti dan memahami produk *unitlink* itu," kata Togar.

Judul	Klaim Asuransi Ikut Terkerek
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Kinerja Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Klaim Asuransi Ikut Terkerek

JAKARTA, TRIBUN - Pandemi covid-19 di Indonesia menunjukkan belum ada perbaikan dan justru malah kembali ada peningkatan. Kondisi tersebut juga memberikan pengaruh pada kepada perusahaan asuransi untuk membayarkan klaim terkait covid-19 yang juga ikut meningkat.

Jika melihat data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri asuransi jiwa telah membayarkan total klaim covid-19 senilai Rp 1,46 triliun pada periode Maret 2020 hingga Februari 2021. Klaim tersebut telah dibayarkan kepada 24.997 polis.

"Kami lihat ke depan ini, klaim covid akan terus meningkat. Apalagi Indonesia saat ini mengalami peningkatan tajam penderita covid," ujar Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu kepada *Kontan*.

Meski mengatakan akan meningkat, Togar tidak menyebutkan secara pasti kira-kira klaim covid-19 bisa mencapai berapa hingga akhir tahun. Hal ini terkait dengan kondisi pandemi covid-19 yang juga tidak menentu.

Tren peningkatan klaim covid-19 juga masih terjadi pada Allianz Life Indonesia yang hingga pertengahan Mei 2021 telah membayarkan klaim sebesar Rp 298,19 miliar. 97% dari kasus klaim covid-19 tersebut berasal dari asuransi kesehatan.

"Tren klaim memang cenderung mengikuti perkembangan jumlah kasus Covid yang terjadi secara umum," ujar CMO Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnaen kepada *Kontan*.

Karin juga berharap tren klaim covid-19 ini bisa menurun seiring dengan pendistribusian vaksin yang membawa harapan besar untuk menanggulangi pandemi. Perusahaan juga melakukan komunikasi kepada para nasabah agar selalu menjalankan protokol kesehatan dan menjaga kesehatan diri serta keluarga.

"Untuk memudahkan nasabah untuk mengajukan klaim, kami telah melakukan sosialisasi penggunaan eazyConnect yaitu portal untuk nasabah dimana nasabah dapat mengajukan klaim secara online tanpa harus datang ke kantor Allianz," jelas Karin. **(Adrianus Octaviano)**

Judul	Permintaan Asuransi Jiwa Meningkat selama Pandemi Virus Corona
Nama Media	Wartakota.tribunnews.com
Newstrend	Bancassurance
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2021/06/30/permintaan-asuransi-jiwa-meningkat-selama-pandemi-virus-corona
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Virus Corona

Permintaan Asuransi Jiwa Meningkat selama Pandemi Virus Corona

Kabuu, 30 Juni 2021 1:02:09

Penulis: Lili Setyaningsih | Editor: Valentino Verry



Permintaan Asuransi Jiwa Meningkat
Penjualan polis asuransi jiwa selama masa pandemi virus corona meningkat, hal itu dipicu kekhawatiran masyarakat akan kesehatan yang mengancam.



Permintaan Asuransi Jiwa Meningkat
Penjualan polis asuransi jiwa selama masa pandemi virus corona meningkat, hal itu dipicu kekhawatiran masyarakat akan kesehatan yang mengancam.



WARTAKOTALIVE.COM, JAKARTA - Pandemi Covid-19 mendorong minat masyarakat membeli asuransi jiwa.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada kuartal IV 2020 menunjukkan peningkatan pendapatan asuransi jiwa dari Kuartal III Tahun 2020 ke Kuartal IV Tahun 2020 sebesar 82 persen.

Bahkan dari data AAJI yang sama menunjukkan, Total Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020.

Baca juga: Lansia di Tambora Nekat Gorok Leher Sendiri Usai Dinyatakan Positif Covid-19



Minat masyarakat Indonesia terkait asuransi di tengah pandemi juga terungkap dalam Survey Manulife Asia Care 2020. Sebanyak 72 persen nasabah yang telah memiliki asuransi berencana membeli tambahan asuransi dalam 18 bulan ke depan.

Hal ini jauh lebih tinggi dari rata-rata di kawasan Asia yakni sebesar 62 persen. Keinginan responden di Indonesia untuk menambah perlindungan produk asuransi jiwa tercatat sebesar 30 persen.

Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia mengatakan, perencanaan keuangan masa depan dapat dimulai saat ini.

Proteksi Prima Masa Depan memberikan beragam manfaat yang dibutuhkan untuk masa depan serta perencanaan finansial yang lebih matang di tengah ketidakpastian Covid-19.

Asuransi dwiguna inovatif ini hadir sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat Indonesia untuk memiliki peninggalan berharga yang optimal demi kenyamanan masa depan orang-orang tersayang.

Baca juga: Kapolsek Pemulang Coba Tanggulang Pandemi Virus Corona di Wilayahnya Lewat Aksi Vaksinasi Covid-19

Asuransi ini juga memungkinkan pemegang polis memperoleh 100 persen dari Dana Masa Depan pada Manfaat Akhir Masa Pertanggungan serta tersedia manfaat meninggal akibat kecelakaan.

"Dengan memiliki produk ini, persiapan peninggalan berharga akan semakin terencana dengan baik terutama untuk generasi selanjutnya," papar Ryan Charland, CEO & Presiden Direktur Manulife Indonesia dalam siaran pers yang diterima Wartakotalive.com, Rabu (30/6/2021).

Produk ini merupakan kolaborasi Danamon dan Manulife Indonesia.

"Kami harap produk ini bisa menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah demi masa depan yang baik" ujar Wakil Direktur Utama Danamon, Michellina Triwardhany.

Saat ini jumlah nasabah The High Net Worth - HNW Danamon dan Manulife Indonesia mencapai lebih dari 2.400 nasabah. Sebagian besar HNW terdapat di wilayah Jakarta dan sisanya tersebar di beragam wilayah seperti Bandung, Surabaya maupun Medan.

Baca juga: Mahkamah Agung Kabulkan Kasasi, Asuransi Jiwa Kresna Resmi Pulit, Berikut Pandangan Alvin Lim

Masyarakat dapat memiliki Proteksi Prima Masa Depan (PPMD) dengan menghubungi tenaga pemasar Manulife Indonesia yang terdapat di kantor cabang Bank Danamon Indonesia di kota masing-masing atau kunjungi www.danamon.co.id untuk informasi lebih lanjut.

Judul	Hingga Mei 2021, Dana Kelolaan Astra Life Meningkat 17,6%
Nama Media	Marketeers.com
Newstrend	Kinerja Dana Kelolaan
Halaman/URL	https://www.marketeers.com/hingga-mei-2021-dana-kelolaan-astra-life-meningkat-176/
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

FINANCE

Hingga Mei 2021, Dana Kelolaan Astra Life Meningkat 17,6%



By Eko Adiwalyo

Posted on June 30, 2021



Hingga Mei 2021, Astra Life berhasil menghimpun dana kelolaan hingga Rp 9,64 triliun. Angka ini naik 17,6% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Kondisi perekonomian yang terus membaik menjadi faktor pendukung peningkatan tersebut. Hal ini terlihat dari membaiknya Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang pada penutupan Mei 2021 yang secara *year-on-year (yoy)* naik sebesar 25,11%.

"Astra Life mencatatkan perkembangan yang positif menuju pertengahan tahun 2021. Dana kelolaan ini terdiri dari produk *unit link*, *non-unit link* dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Astra," kata Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life).

Peningkatan terbesar diperoleh dari dana kelolaan dari produk-produk *unit link* Astra Life yang meningkat 30% YoY Mei 2021, yaitu sebesar Rp 4,53 triliun. Hal ini sejalan dengan kinerja *unit link fund* Astra Life yang memberikan imbal hasil yang baik dan lebih unggul dibandingkan *fund* sejenisnya.

Sebagai contoh, AVA Secure Fund yang mampu memberikan imbal hasil sejak peluncuran sebesar +37,35%, lebih baik dibandingkan tolak ukurnya sebesar +32,12%. Begitu juga dengan AVA Fixed Income Plus Fund yang memberikan imbal hasil lebih tinggi, yaitu sebesar +58,78% dibandingkan dengan tolak ukurnya sebesar +57,13%.

Selain itu, AVA Growth Plus Fund mencatatkan kinerja bulanan yang lebih baik, yaitu -0,61% dibandingkan dengan tolak ukur sebesar -0,80%. Tidak heran *unit link fund* tersebut adalah yang paling banyak dipilih oleh nasabah dari 12 *unit link fund* yang saat ini dikelola oleh Astra Life.

Produk *unit link* Astra Life yang dipasarkan melalui jalur distribusi *bancassurance* dan *direct* saat ini masih menjadi kontributor terbesar di Astra Life. Pencapaian ini juga tidak lepas dari dukungan pemerintah yang memberikan izin kepada Astra Life untuk melakukan penjualan produk *unit link* secara digital, sehingga memudahkan nasabah untuk bisa memperoleh produk perlindungan jiwa yang dikaitkan dengan investasi ini dengan pertemuan langsung secara digital.

"Dengan strategi yang tepat, Astra Life akan terus menjaga kepercayaan nasabah agar dapat memberikan imbal hasil investasi yang optimal meski dalam kondisi pasar yang tidak menentu seperti saat ini," tambah Windawati.

Judul	Semester I-2021, Dana Kelolaan Astra Life dan DPLK Astra Tumbuh 17,6%
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Kinerja Dana Kelolaan
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522763876/semester-i-2021-dana-kelolaan-astra-life-dan-dplk-astra-tumbuh-176?page=all
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Semester I-2021, Dana Kelolaan Astra Life dan DPLK Astra Tumbuh 17,6%

Wulan - Rabu, 30 Juni 2021 | 13:00 WIB



PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mencatatkan pertumbuhan dana kelolaan pada semester I-2021.

Dok. Astra Life



CERDASBELANJA.ID - Memasuki pertengahan tahun 2021, total dana kelolaan PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) termasuk Dana Penunjang Lembaga Keuangan (DPLK) Astra berhasil meningkat.

Berdasarkan data per akhir Mei 2021, dana kelolaan Astra Life dan DPLK Astra tumbuh dan mampu mencapai Rp9,64 triliun atau naik 17,6% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya. Kondisi ini, tentu didukung dengan kondisi perekonomian Indonesia yang perlahan juga mulai membaik.

Baca Juga:

Asuransi Astra Life Raih Sertifikasi ISO 27001:2013, Jamin Data Aman

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi mengatakan, Astra Life mencatatkan perkembangan yang positif menuju pertengahan tahun 2021.

Adapun total dana kelolaan (Asset Under Management/AUM) mencapai Rp9,64 triliun atau naik sebesar 17,6% dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

"Jumlah tersebut, terdiri atas dana kelolaan produk unit link, non-unit link dan Dana Penunjang Lembaga Keuangan (DPLK) Astra," ujar Windawati dikutip dalam keterangannya, Selasa (29/6).

Windawati melanjutkan, melalui strategi yang tepat Astra Life akan terus menjaga kepercayaan nasabah.

Terutama agar dapat memberikan imbal hasil investasi yang optimal, meski dalam kondisi pasar yang tidak menentu seperti saat ini.

Secara terperinci, peningkatan terbesar diperoleh dari dana kelolaan dari produk-produk unit link Astra Life yang meningkat 30% yoy pada Mei 2021, yaitu sebesar Rp4,53 triliun.

Iklan ditutup oleh Google

Baca Juga: Jangan Asal, Perhatikan Hal Ini Sebelum Beli Asuransi Unit Link

Hal ini, sejalan dengan kinerja unit link fund Astra Life yang memberikan imbal hasil yang baik dan lebih unggul dibandingkan fund sejenisnya.

Sebagai contoh, AVA Secure Fund yang mampu memberikan imbal hasil sejak peluncuran sebesar +37,35%, lebih baik dibandingkan tolak ukurnya sebesar +32,12%.

Begitu juga dengan AVA Fixed Income Plus Fund yang memberikan imbal hasil lebih tinggi, yaitu sebesar +58,78% dibandingkan dengan tolak ukurnya sebesar +57,13%.

Selain itu, AVA Growth Plus Fund mencatatkan kinerja bulanan yang lebih baik, yaitu -0,61% dibandingkan dengan tolak ukur sebesar -0,80%.

Tidak heran, apalagi unit link fund tersebut adalah yang paling banyak dipilih oleh nasabah dari 12 unit link fund yang saat ini dikelola oleh Astra Life.

Di sisi lain, produk unit link Astra Life yang dipasarkan melalui jalur distribusi Bancassurance dan Direct saat ini masih menjadi kontributor terbesar di Astra Life.

Baca Juga: Kenali Apa Itu Asuransi Jiwa Unit Link, Punya Dua Manfaat Berbeda

Pencapaian ini juga tidak lepas dari dukungan pemerintah yang memberikan izin kepada Astra Life untuk melakukan penjualan produk unit link secara digital.

Dengan demikian, bisa memudahkan nasabah untuk bisa memperoleh produk perlindungan jiwa yang dikaitkan dengan investasi ini dengan pertemuan langsung secara digital. (*)

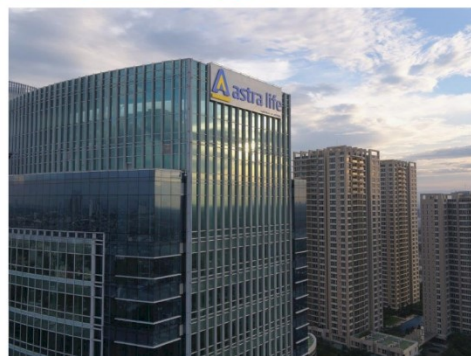
Judul	Dana Kelolaan Astra Life Meningkat 17,6%, Capai Rp9,64 Triliun
Nama Media	Akurat.co
Newstrend	Kinerja Dana Kelolaan
Halaman/URL	https://akurat.co/dana-kelolaan-astra-life-meningkat-176-capai-rp964-triliun
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Ekonomi

Dana Kelolaan Astra Life Meningkat 17,6%, Capai Rp9,64 Triliun

Astra Life mencatat total dana kelolaan termasuk DPLK Astra per akhir Mei 2021 mampu mencapai Rp9,64 triliun.

Dhera Arizona Pratiwi | Kamis, 01 Juli 2021 | 03:30 WIB



Gedung Astra Life (Dok. Astra Life)

AKURAT.CO PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencatat total dana kelolaan termasuk DPLK Astra per akhir Mei 2021 mampu mencapai Rp9,64 triliun. Angka ini naik 17,6% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi mengatakan, kondisi ini tentu didukung dengan kondisi perekonomian Indonesia yang perlahan juga mulai membaik terlihat dari posisi Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang secara year on year (YoY) pada penutupan Mei 2021 meningkat sebesar 25,11% YoY, di mana sebelumnya mengalami penurunan yang cukup dalam sejak awal pandemi di tahun 2020.

"Astra Life mencatatkan perkembangan yang positif menuju pertengahan tahun 2021 dengan total dana kelolaan (Asset Under Management/AUM) sebesar Rp9,64 triliun atau naik sebesar 17,6% dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang terdiri dari dana kelolaan produk unit link, non-unit link dan Dana Pensun Lembaga Keuangan (DPLK) Astra," ujarnya dalam keterangannya, Jakarta, Kamis (1/7/2021).



Baca Juga:

[Agen Batara BTN Dukung Keterjangkauan Masyarakat dan Inklusi Keuangan](#)

[Cara Menghilangkan Papiloma secara Alami 24 Jam >](#)

[PTPN III Cetak Laba Bersih Rp1,1 Triliun per Mei 2021](#)

[Nisim Rp 1,410,000,- Rambut Jadi Tebal dan Atasi Rontok >](#)

by @Double

"Dengan strategi yang tepat, Astra Life akan terus menjaga kepercayaan nasabah agar dapat memberikan imbal hasil investasi yang optimal meski dalam kondisi pasar yang tidak menentu seperti saat ini," tambah Windawati.

Peningkatan terbesar diperoleh dari dana kelolaan dari produk-produk unit link Astra Life yang meningkat 30% YoY Mei 2021, yaitu sebesar Rp4,53 triliun. Hal ini sejalan dengan kinerja unit link fund Astra Life yang memberikan imbal hasil yang baik dan lebih unggul dibandingkan fund sejenisnya.

Sebagai contoh AVA Secure Fund yang mampu memberikan imbal hasil sejak peluncuran sebesar +37,35%, lebih baik dibandingkan tolak ukurnya sebesar +32,12% begitu juga dengan AVA Fixed Income Plus Fund yang memberikan imbal hasil lebih tinggi, yaitu sebesar +58,78% dibandingkan dengan tolak ukurnya sebesar +57,13%.

Selain itu, AVA Growth Plus Fund mencatatkan kinerja bulanan yang lebih baik yaitu -0,61% dibandingkan dengan tolak ukur sebesar -0,80%. Tidak heran unit link fund tersebut adalah yang paling banyak dipilih oleh nasabah dari 12 unit link fund yang saat ini dikelola oleh Astra Life.

Produk unit link Astra Life yang dipasarkan melalui jalur distribusi Bancassurance dan Direct saat ini masih menjadi kontributor terbesar di Astra Life. Pencapaian ini juga tidak lepas dari dukungan pemerintah yang memberikan izin kepada Astra Life untuk melakukan penjualan produk unit link secara digital sehingga memudahkan nasabah untuk bisa memperoleh produk perlindungan jiwa yang dikaitkan dengan investasi ini dengan pertemuan langsung secara digital. []

Judul	Dana Kelolaan Astra Life Meningkat 17,6%, Capai Rp9,64 Triliun
Nama Media	Nkriku.com
Newstrend	Kinerja Dana Kelolaan
Halaman/URL	https://nkriku.com/dana-kelolaan-astra-life-meningkat-176-capai-rp964-triliun/
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Dana Kelolaan Astra Life Meningkat 17,6%, Capai Rp9,64 Triliun

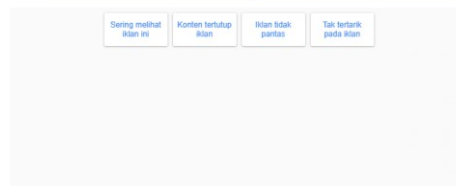
- Berita, Ekonomi



9k
SHARES

f Share

Twitter Tweet



NKRIKU PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) mencatat total dana kelolaan termasuk DPLK Astra per akhir Mei 2021 mampu mencapai Rp9,64 triliun. Angka ini naik 17,6% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjedi mengatakan, kondisi ini tentu didukung dengan kondisi perekonomian Indonesia yang perlahan juga mulai membaik terlihat dari posisi Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang secara year on year (YoY) pada penutupan Mei 2021 meningkat sebesar 25,11% YoY, di mana sebelumnya mengalami penurunan yang cukup dalam sejak awal pandemi di tahun 2020.

Berita Populer [Astra Life Bukukan Premi Rp1,57 Triliun di Kuartal I-2021](#)

"Astra Life mencatatkan perkembangan yang positif menuju pertengahan tahun 2021 dengan total dana kelolaan (Asset Under Management/AUM) sebesar Rp9,64 triliun atau naik sebesar 17,6% dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang terdiri dari dana kelolaan produk unit link, non-unit link dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Astra," ujarnya dalam keterangannya, Jakarta, Kamis (1/7/2021).

"Dengan strategi yang tepat, Astra Life akan terus menjaga kepercayaan nasabah agar dapat memberikan imbal hasil investasi yang optimal meski dalam kondisi pasar yang tidak menentu seperti saat ini," tambah Windawati.

Peningkatan terbesar diperoleh dari dana kelolaan dari produk-produk unit link Astra Life yang meningkat 30% YoY Mei 2021, yaitu sebesar Rp4,53 triliun. Hal ini sejalan dengan kinerja unit link fund Astra Life yang memberikan imbal hasil yang baik dan lebih unggul dibandingkan fund sejenisnya.

Berita Populer [Dana Kelolaan BNI Asset Management Tumbuh 15 Persen](#)

Sebagai contoh AVA Secure Fund yang mampu memberikan imbal hasil sejak peluncuran sebesar +37,35%, lebih baik dibandingkan tolak ukurnya sebesar +32,12% begitu juga dengan AVA Fixed Income Plus Fund yang memberikan imbal hasil lebih tinggi, yaitu sebesar +58,78% dibandingkan dengan tolak ukurnya sebesar +57,13%.

Selain itu, AVA Growth Plus Fund mencatatkan kinerja bulanan yang lebih baik yaitu -0,61% dibandingkan dengan tolak ukur sebesar -0,80%. Tidak heran unit link fund tersebut adalah yang paling banyak dipilih oleh nasabah dari 12 unit link fund yang saat ini dikelola oleh Astra Life.

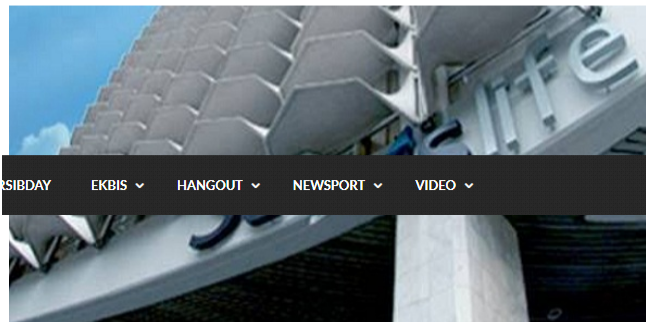
Berita Populer [Jalur Pemasaran Bancassurance Astra Life Tumbuh 70% di Kuartal I-2021](#)

Produk unit link Astra Life yang dipasarkan melalui jalur distribusi Bancassurance dan Direct saat ini masih menjadi kontributor terbesar di Astra Life. Pencapaian ini juga tidak lepas dari dukungan pemerintah yang memberikan izin kepada Astra Life untuk melakukan penjualan produk unit link secara digital sehingga memudahkan nasabah untuk bisa memperoleh produk perlindungan jiwa yang dikaitkan dengan investasi ini dengan pertemuan langsung secara digital. []

Judul	SEQUIS LIFE Catatkan Kinerja Positif di 2020
Nama Media	Pindainews.com
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.pindainews.com/berita/42069/sequis-life-catat-kinerja-positif-raup-laba-rp-716-miliar
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Sequis Life Catat Kinerja Positif, Raup Laba Rp 716 Miliar

© Rabu, 30 Juni 2021 | 17:26:21 🧑 Adriansyah



Sequis Life raup Laba Rp 716 miliar.. (net)

PINDAINEWS -- Meski selama 2020 banyak negara, termasuk Indonesia, dihantam wabah Covid-19, yang berakibat perekonomian terganggu, ternyata, PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) tetap menorehkan kinerja positif.

Buktinya, tahun lalu, PT Asuransi Jiwa Sequis Life mencatat, Total Pendapatan Premi selama 2020 bernilai Rp 3,162 triliun. Kinerja positif lainnya, korporasi asuransi itu meraup laba bersih bernominal Rp 716,7 miliar.

Kinerja positif PT Asuransi Jiwa Sequis Life pun tercermin pada nilai asset. Hingga akhir 2020, korporasi itu memiliki aset bernilai Rp 19,9 triliun. "Nilai itu 6 persen lebih besar daripada pencapaian hingga 2019," tandas President Director & CEO PT Asuransi Jiwa Sequis Life, Tatang WIdjaja, melalui keterangan resminya, Rabu (30/6/2021).

Indikator lainnya, sambung dia, tercermin pada *Risk Based Capital* (RBC) alias rasio solvabilitas sebesar tercatat 567 persen, yang melebihi standar kecukupan modal Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

tatang mengutarakan, selama 2020, pihaknya menyalurkan klaim dan manfaat kepada para nasabahnya bernilai Rp 881,4 miliar. "Sedangkan periode Januari 2020-Mei 2021, total klaim kematian dan manfaat kesehatan berkaitan dengan Covid-19, yang kami salurkan kepada para nasabah, melebihi Rp 141 miliar," ungkapny.

Berbicara tentang kinerja triwulan I 2021, Tatang mengakui bahwa pihaknya mengalami sedikit kontraksi daripada periode sama tahun sebelumnya.

Meski demikian, ucap dia, secara konsolidasi, hingga Triwulan I 2021, pihaknya menorehkan Total Pendapatan Premi bernilai Rp 789,9 miliar. Sedangkan penyaluran klaim dan manfaat, sebutnya, mencapai Rp 276 miliar.

"Kami tetap berupaya mengoptimalkan strategi investasi dan mengutamakan disiplin pengelolaan risiko sebagai prioritas teratas," tegasnya.

Tatang mengungkapkan, agar kinerja korporasi itu tetapa positif, pihaknya melakukan sejumlah strategi. Yakni, tutur dia, optimalisasi produk existing. Lalu, sambungny, pihaknya terus meningkatkan pemasaran melalui teknologi digital.

Di antaranya, ucapnya, aplikasi *Super You by Sequis*, yang menghadirkan beberapa produk terkini dan inovatif, yaitu *Super Well Protection* dan *Super Care Protection*.

Selain itu, tambahny, pihaknya pun terus mengembangkan pelayanan digital sebagai upaya mempermudah nasabah memperoleh informasi kesehatan dan perencanaan keuangan melalui aplikasi *Sequis App*.

Judul	SEQUIS LIFE Catatkan Kinerja Positif di 2020
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Sequis Life Catatkan Kinerja Positif di 2020

NERACA

Jakarta – PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) masih tetap membukukan kinerja positif selama tahun 2020 dengan mencatat Total Pendapatan Premi sebesar Rp3,162 triliun dan Laba Bersih sebesar Rp716,7 miliar. Aset yang dimiliki naik 6% dari tahun 2019 menjadi Rp19,9 triliun. Rasio solvabilitas (Risk Based Capital/RBC) perusahaan tercatat 567%, lebih besar dari standar kecukupan modal yang ditetapkan oleh OJK.

Sepanjang tahun 2020, perusahaan pun telah membayarkan Klaim dan Manfaat kepada nasabahnya sebesar Rp881,4 miliar. Sepanjang tahun 2020 sampai dengan bulan Mei 2021, Sequis juga telah membayarkan total klaim kematian dan kesehatan terkait dengan covid-19 sebesar lebih dari Rp141 miliar.

Sementara kinerja perusahaan di kuartal 1/2021 mengalami sedikit perlambatan dibandingkan tahun sebelumnya. Namun, laporan keuangan konsolidasi menunjukkan Sequis berhasil membukukan Total Pendapatan Premi sebesar Rp789,9 miliar, sedangkan Klaim dan Manfaat yang telah dibayarkan sebesar Rp276 miliar.

Sequis tetap berupaya mengoptimalkan strategi investasi dan mengutamakan disiplin pengelolaan risiko sebagai prioritas teratas. Nilai yang masih positif dalam kondisi ketidakpastian pada masa pandemi covid-19 menjadi kekuatan bagi perusahaan untuk mendorong karyawan dan tenaga pemasar agar dapat bekerja lebih keras dan terus berinovasi.

President Director & CEO PT Asuransi Jiwa Sequis Life Tatang Widjaja mengatakan bahwa perusahaan terus memastikan investasi terkelola dengan baik walaupun dalam kondisi ketidakpastian pada masa pandemi, termasuk berbagai risiko krisis global. Katanya lagi, Sequis menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menetapkan instrumen investasi agar kinerjanya pada jangka panjang dapat sejalan dengan pengelolaan risiko.

"Kami terus berupaya mengelola investasi dengan bijak agar kinerja investasi tetap bisa berkembang dengan baik sehingga kekuatan finansial keuangan terjaga. Terutama bagi nasabah yang memiliki produk asuransi berbasis investasi (unit link), sedangkan pengelolaan investasi untuk produk asuransi tradisional dilakukan secara agregat (pool of fund). Hal ini dilakukan agar aset dapat dikelola lebih efisien seiring dengan penerapan disiplin Manajemen Aset Liabilitas (ALM) sehingga dana investasi dapat ditempatkan Sequis dengan kemampuan terbaik pada aset-aset dengan profil arus kas dan durasi yang sesuai dengan liabilitas perusahaan," sebut Tatang, seperti dikutip dalam keterangannya, kemarin.

Upaya yang dilakukan Sequis agar perusahaan dapat menyeimbangkan produk asuransi unit link dan asuransi tradisional selain melakukan strategi optimalisasi produk yang sudah ada (existing product), perusahaan juga berupaya meningkatkan pemasaran lewat kanal digital. Pada bulan ini (18/06) kanal pemasaran digital Super You by Sequis baru saja meluncurkan dua produk unggulan, yaitu Super Well Protection dan Super Care Protection, dua produk inovatif memberikan perlindungan kesehatan memadai dengan premi murah mulai dari Rp50.000 per bulan Super Well Protection dan Rp45.000 per bulan Super Care Protection. @bisa

Judul	BERITA FOTO – Premi Industri Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Premi Industri Asuransi
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Premi Industri Asuransi



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Kendaraan melintas di jalan tol dalam kota Jakarta, Rabu (30/6). Meski ekonomi masih lesu per kuartal I-2021 lalu premi baru asuransi jiwa baru tumbuh 21,2% menjadi Rp 14,46 triliun. Sementara sektor asuransi umum dan reasuransi mencatatkan penghimpunan premi sebesar Rp 4,7 triliun pada bulan Mei 2021.

Judul	Lebih Aman, Allianz Hadirkan Produk Asuransi Syariah AlliSyah AMAN
Nama Media	Cerdasbelanja.grid.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	https://cerdasbelanja.grid.id/read/522765596/lebih-aman-allianz-hadirkan-produk-asuransi-syariah-allisya-aman?page=all
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Lebih Aman, Allianz Hadirkan Produk Asuransi Syariah AlliSyah AMAN

Wulan - Rabu, 30 Juni 2021 | 18:00 WIB



Allianz meluncurkan asuransi jiwa tradisional AlliSyah AMAN



Sponsored by

CERDASBELANJA.ID – Pada masa pandemi ini, kita dihadapkan pada berbagai risiko kesehatan, seperti penyakit kritis.

Untuk mengantisipasi berbagai risiko tersebut, Allianz Indonesia menghadirkan asuransi jiwa tradisional syariah **AlliSyah AMAN**.

Produk asuransi jiwa tradisional syariah ini, memberikan solusi perlindungan asuransi kematian dan penyakit kritis untuk mempersiapkan kondisi finansial peserta di masa depan.

Baca Juga: Potensi Besar, Adira dan Cermati Hadirkan Asuransi Mobil Syariah

Melalui konsep pengelolaan syariah, para peserta dapat saling melindungi dengan risiko yang ditanggung bersama.

Selain itu, pembayaran kontribusi pun dilakukan secara berkala oleh peserta untuk mengamankan perlindungan dari risiko yang tidak diinginkan.

Konsep tolong menolong, menjadi prinsip dasar dalam pengelolaan asuransi syariah AlliSyah AMAN.

Pasalnya, peserta diajak untuk membangun rasa kepedulian terhadap sesama sambil mempersiapkan perlindungan yang aman untuk kondisi finansial di masa depan.

Pimpinan Unit Usaha Syariah Allianz Life Indonesia Yoga Prasetyo mengatakan, situasi pandemi saat ini menyadarkan kita semua akan pentingnya proteksi yang aman.

Menurut Yoga, asuransi syariah dapat memberikan nilai tambah untuk berbuat baik kepada orang lain di luar perlindungan bagi diri sendiri dan keluarga.

Baca Juga:**Apa Itu Asuransi Allisya Protection Plus? Serta Simak Keunggulannya**

Melalui Allisya AMAN, kita dapat memiliki proteksi dari risiko finansial akibat kematian dan penyakit kritis dengan mengedepankan rasa aman melalui santunan dari peserta lainnya.

"Hal ini erat dengan budaya tolong menolong dan nilai kebersamaan yang tinggi pada masyarakat Indonesia," tutup Yoga.

Dengan demikian, Allisya AMAN tidak hanya memberikan keuntungan yang bersifat transaksional, tetapi terdapat unsur saling tolong menolong antar sesama peserta.

Pasalnya, dana iuran yang terkumpul dapat digunakan untuk menyantuni peserta lain yang menghadapi musibah atau risiko kehidupan terlebih dahulu.

Allisya AMAN menyediakan 5 manfaat utama bagi peserta Allianz Syariah. Di antaranya adalah 100% santunan asuransi jika terdiagnosis satu dari 77 penyakit kritis.

Santunan ini, meliputi biaya perawatan, biaya pemulihan, serta biaya selama tidak bekerja. Kita juga bisa mendapatkan 200% santunan asuransi jika meninggal dunia akibat bukan kecelakaan, serta 300% santunan asuransi jika meninggal dunia akibat kecelakaan.

Baca Juga:**AXA Mandiri Luncurkan Aplikasi Layanan untuk Telekonsultasi Kesehatan**

Tidak hanya itu, Allisya AMAN memberikan 400% santunan asuransi jika meninggal dunia akibat kecelakaan saat menggunakan transportasi umum. Terakhir, terdapat 500% santunan asuransi jika peserta meninggal dunia akibat kecelakaan, khususnya pada saat menunaikan ibadah haji dan ibadah umrah di Arab Saudi.

Selain itu, terdapat manfaat potensi saldo tabungan yang terbentuk pada akhir kontrak jika pihak yang diasuransikan masih hidup hingga usia 86 tahun di tanggal akhir polis asuransi syariah.

Allisya AMAN juga memberikan fleksibilitas kepada peserta dalam pemilihan masa pembayaran kontribusi, yaitu 5, 10, 15, dan 20 tahun atau setara dengan masa asuransi. (*)

Judul	Mengacu Pada Budaya Tolong Menolong, Allianz Indonesia Hadirkan Asuransi Syariah AliSyia AMAN
Nama Media	Moeslimchoice.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	https://www.moeslimchoice.com/read/2021/06/30/49669/mengacu-pada-budaya-tolong-menolong-allianz-indonesia-hadirkan-asuransi-syariah-allisya-aman
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

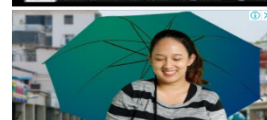
Mengacu Pada Budaya Tolong Menolong, Allianz Indonesia Hadirkan Asuransi Syariah AliSyia AMAN

EKONOMI RABU, 30 JUNI 2021 | 20:25 WIB | Zulfah Fahmi



Foto ilustrasi/net

MOESLIME Lebih dari satu tahun melewati masa pandemi, masyarakat Indonesia dihadapkan pada berbagai risiko kehidupan yang makin tak pasti. Risiko kesehatan, seperti penyakit kritis yang berpengaruh pada produktivitas dan kesejahteraan keluarga, rentan untuk dialami. Hal ini berujung pada risiko ekonomi yang juga diperparah oleh pandemi di mana 3,3 miliar pekerja di dunia berisiko kehilangan mata pencaharian (International Labor Organization, 2020).



Receh dari Ciputra Life

Ciputra Life

[Pelajari >](#)

Adanya bermacam risiko kehidupan yang semakin sulit untuk diprediksi, mendorong kebutuhan akan perlindungan yang AMAN patut untuk diprioritaskan.

Memahami urgensi dari risiko-risiko tersebut, Allianz Indonesia menghadirkan AliSyia AMAN, yaitu produk asuransi jiwa tradisional syariah yang memberikan solusi perlindungan Asuransi Kematian dan Penyakit Kritis untuk mempersiapkan kondisi finansial peserta di masa depan.

Dengan konsep pengelolaan syariah di mana para peserta dapat saling melindungi dengan risiko yang ditanggung bersama, pembayaran kontribusi pun dilakukan secara berkala oleh peserta untuk mengamankan perlindungan dari risiko yang tidak diinginkan.

Konsep tolong menolong menjadi prinsip dasar dalam pengelolaan asuransi syariah AliSyia AMAN, di mana peserta diajak untuk membangun rasa kepedulian terhadap sesama sembari mempersiapkan perlindungan yang AMAN untuk kondisi

finansial di masa depan.

Hal ini sesuai dengan kondisi yang terjadi di Indonesia, di mana semangat saling berbagi kebaikan terlihat dalam survei 2021 World Giving Index oleh Charities Aid Foundation yang memberikan Indonesia peringkat pertama dalam hal kedermawanan. Lewat tiga tolak ukur penilaian yang digunakan, yaitu membantu orang tak dikenal, mendonasikan uang dan menjadi sukarelawan, masyarakat Indonesia membuktikan pentingnya kepedulian terhadap sesama terlebih selama pandemi COVID-19 di saat lebih banyak orang berada dalam posisi membutuhkan.

"Situasi pandemi saat ini menyadarkan kita semua akan pentingnya proteksi yang AMAN. Asuransi syariah dapat memberikan nilai tambah untuk berbuat baik kepada orang lain di luar perlindungan bagi diri sendiri dan keluarga," jelas Yoga Prasetyo, Pimpinan Unit Usaha Syariah Allianz Life Indonesia dalam keterangan tertulis yang diterima redaksi, Rabu (30/6/2021).

"Melalui AliSyia AMAN, masyarakat dapat memiliki proteksi dari risiko finansial akibat kematian dan penyakit kritis dengan mengedepankan rasa AMAN melalui santunan dari peserta lainnya. Hal ini erat dengan budaya tolong menolong dan nilai kebersamaan yang tinggi pada masyarakat Indonesia," tambahnya.

Dengan demikian, AliSyia AMAN tidak hanya memberikan keuntungan yang bersifat transaksional tetapi terdapat unsur saling tolong menolong antar sesama peserta di manadana iuran yang terkumpul dapat digunakan untuk menyantuni peserta lain yang menghadapi musibah atau risiko kehidupan terlebih dahulu.

AliSyia AMAN menyediakan lima manfaat utama bagi peserta Allianz Syariah, di antaranya 100% santunan asuransi jika terdiagnosa satu dari 77 penyakit kritis yang meliputi biaya perawatan, biaya pemulihan, serta biaya selama tidak bekerja, 200% santunan asuransi jika meninggal dunia akibat bukan kecelakaan, 300% santunan asuransi jika meninggal dunia akibat kecelakaan, 400% santunan asuransi jika meninggal dunia akibat kecelakaan saat menggunakan transportasi umum, serta 500% santunan asuransi jika peserta meninggal dunia akibat kecelakaan pada saat menunaikan ibadah haji dan ibadah umroh di Saudi Arabia.

Selain itu, terdapat manfaat potensi saldo tabungan yang terbentuk pada akhir kontrak jika pihak yang diasuransikan masih hidup hingga usia 86 tahun di tanggal akhir polis asuransi syariah. AliSyia AMAN juga memberikan fleksibilitas kepada peserta dalam pemilihan masa pembayaran kontribusi, yaitu 5, 10, 15, dan 20 tahun atau setara dengan masa asuransi.

Judul	ALLIANZ Luncurkan Asuransi Syariah Tradisional
Nama Media	Republika
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Allianz Luncurkan Asuransi Syariah Tradisional

■ LIDA PUSPANINGTYAS



Ekonomi Syariah

JAKARTA — Allianz Indonesia meluncurkan produk asuransi jiwa tradisional syariah Allisya Aman. Produk tersebut memberikan solusi perlindungan asuransi kematian dan penyakit kritis. Pimpinan Unit Usaha Syariah Allianz Life Indonesia, Yoga Prasetyo mengatakan, dengan konsep pengelolaan syariah, para peserta dalam asuransi ini dapat saling melindungi dengan risiko yang ditanggung bersama.

“Situasi pandemi saat ini menyadarkan kita semua akan pentingnya proteksi yang aman. Asuransi syariah dapat memberikan nilai tambah untuk berbuat baik kepada orang lain di luar perlindungan bagi diri sendiri dan keluarga,” kata Yoga, Rabu (30/6).

Pembayaran kontribusi dilakukan secara berkala oleh peserta untuk mengamankan perlindungan dari risiko yang tidak diinginkan. Konsep tolong-menolong menjadi prinsip dasar dalam pengelolaan asuransi syariah Allisya Aman. Peserta diajak untuk membangun rasa kepedulian terhadap sesama sembari mempersiapkan perlindungan untuk

kondisi finansial pada masa depan.

Allisya Aman menyediakan lima manfaat utama bagi peserta Allianz Syariah. Hal itu antara lain, 100 persen santunan asuransi jika terdignosa satu dari 77 penyakit kritis yang meliputi biaya perawatan, biaya pemulihan, serta biaya selama tidak bekerja.

Selain itu, sebanyak 200 persen santunan asuransi jika meninggal dunia akibat bukan kecelakaan, 300 persen santunan asuransi jika meninggal dunia akibat kecelakaan, dan 400 persen santunan asuransi jika meninggal dunia akibat kecelakaan saat menggunakan transportasi umum. Kemudian, terdapat 500 persen santunan asuransi jika peserta meninggal dunia akibat kecelakaan pada saat menunaikan ibadah haji dan ibadah umrah di Arab Saudi.

Selain itu, terdapat manfaat potensi saldo tabungan yang terbentuk pada akhir kontrak jika pihak yang diasuransikan masih hidup hingga usia 86 tahun di tanggal akhir polis asuransi syariah. Allisya Aman juga memberikan fleksibilitas kepada peserta dalam pemilihan masa pembayaran kontribusi, yaitu 5, 10, 15, dan 20 tahun atau setara dengan masa asuransi.

■ ed: ahmad fikri noor

Judul	Prospek dan Tantangan Asuransi 2021 di Balikpapan, AXA Mandiri Catat Kenaikan Premi 18 Persen
Nama Media	Kaltim.tribunnews.com
Newstrend	Edukasi Nasabah Asuransi
Halaman/URL	https://kaltim.tribunnews.com/2021/06/30/prospek-dan-tantangan-asuransi-2021-di-balikpapan-axa-mandiri-catat-kenaikan-premi-18-persen?page=3
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Ekonomi dan Bisnis

Prospek dan Tantangan Asuransi 2021 di Balikpapan, AXA Mandiri Catat Kenaikan Premi 18 Persen

Rabu, 30 Juni 2021 16:13

Penulis: Miftah Aulia Anggraini | Editor: Budi Susilo



Kepala OJK Kaltim Made Yoga Sudharma, Akademisi Universitas Mulawarman Purwadi dan Chief Communication Officer AXA Mandiri Atria Rai. Dirinya, membahas perkembangan asuransi di Indonesia dan Kalimantan Timur, khususnya Balikpapan, Provinsi Kalimantan Timur.



TRIBUNKALTIM.CO, BALIKPAPAN - Masa pandemi Covid-19 belum nampak ujungnya, kondisi kesehatan yang menurun, diikuti dengan penurunan ekonomi.

Sebelumnya, proses recovery ekonomi berjalan baik seiring dengan penurunan kasus virus corona. Akan tetapi, saat ini jumlah kasus kembali meningkat pesat.

Lalu bagaimana dengan sektor-sektor ekonomi masyarakat.



Khususnya industri asuransi yang turut terkena dampak yang cukup signifikan.

Baca juga: [Asuransi Astra Salurkan 250 Masker Transparan untuk Teman Tuli Terdampak Covid-19 di Balikpapan](#)

Berdasarkan latar belakang tersebut, diselenggarakan diskusi secara virtual.

Hal ini guna membahas perkembangan asuransi di Indonesia dan Kalimantan Timur, khususnya Balikpapan, Provinsi Kalimantan Timur.

Menghadirkan narasumber di antaranya, Kepala OJK Kaltim Made Yoga Sudharma, Akademisi Universitas Mulawarman Purwadi dan Chief Communication Officer AXA Mandiri Atria Rai.

Kepala OJK Kaltim Made Yoga lebih menjelaskan, asuransi yang merupakan salah satu produk OJK.

Baca juga: [DAFTAR! BUMN Asuransi Sosial TNI Polri dan PNS Kemenhan Buka 14 Lowongan, Cek Syarat Masuk PT ASABRI](#)

Topik dibahas soal manfaatnya dan sejauh mana perkembangan asuransi di Indonesia.

Termasuk bagaimana cara memilih asuransi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan.

Menurut Made Yoga, masyarakat perlu memahami bahwa menabung di bank dan asuransi itu berbeda.

Jika di asuransi lebih mengarah kepada proteksi perlindungan diri dan tidak ada suku bunga.

"Sedangkan menabung di bank diberi kemudahan dan suku bunga," ujar Made Yoga Sudharma, Rabu (30/6/2021).

Manfaat Ikut Asuransi

Adapun manfaat mengikuti [asuransi](#), dikatakan Made, di antaranya adanya rasa aman perlindungan diri, memberikan kepastian, membuat hidup lebih tenang.

Sehingga dalam memiliki suatu [asuransi](#) harus lebih proteksi lebih dibutuhkan.

Wajib diketahui bahwa apa yang kita beli dalam hal ini [asuransi](#) yang akan diikuti.

"Jangan hanya melihat proteksinya, tapi harus dilihat manfaatnya," lanjutnya.

Baca juga: [AXA dan RSPB Pasang Gerai Layanan Kesehatan Gratis](#)

Sementara itu hingga triwulan pertama per Maret di 2021, ada kenaikan premi [asuransi](#) di Indonesia sekitar 24 persen.

Atau sekitar Rp 58 triliun dibanding periode yang sama di tahun 2020 sekitar Rp 40,7 triliun.

Mengidentifikasi bahwa meski pandemi, minat masyarakat untuk ikut [asuransi](#) masih tinggi.

Beri Kemudahan Bagi Pengguna

Di forum yang sama, Atria Rai dari AXA Mandiri menyebutkan, [asuransi](#) AXA selalu memberikan kemudahan kepada penggunanya.

Dan selalu memberikan pemahaman memandu mereka yang ingin bergabung.

Hal yang paling penting adalah memberikan produk proteksi jiwa dan kesehatan, jika terjadi risiko sakit dan biaya yang akan diganti meski baru beberapa bulan mengikuti [asuransi](#) AXA.

AXA Mandiri mencatat kenaikan premi mencapai 18 persen atau Rp 11 triliun pada 2020 lalu.

Baca juga: [Tahukah Anda, Ini Negara-negara yang Wajibkan Turis Asing Memiliki Asuransi Perjalanan Internasional](#)

"Kepercayaan masyarakat Indonesia kepada kami juga cukup besar terbukti dari jumlah kepesertaan yang sudah mencapai 4 juta di seluruh Indonesia pada 2020 lalu," jelasnya.

Senada, kademisi Universitas Mulawarman Purwadi lebih menekankan pada kearah langkah-langkah yang harus dilakukan penyedia jasa [asuransi](#).

Termasuk faktor kesadaran masyarakat terkait [asuransi](#) yang masih melihat dari sisi investasinya.

Selain itu peningkatan literasi akan asuransi juga harus ditingkatkan.

Baca juga: [NEWS VIDEO Viral di Twitter Curhatan Netter Tak Bisa Klaim Asuransi, Sudah Bayar Premi 17 Tahun](#)

Apalagi di tengah kondisi pandemi Covid-19 seperti saat ini.

Dari literasi, rasa ingin tahu dan keterbukaan antara konsumen dan pelaku penyedia [asuransi](#) lebih terbuka.

"Sehingga tidak akan menimbulkan permasalahan hukum dikemudian hari," paparnya.

Selain itu klaim asuransi juga harus dipermudah, bisa dengan memanfaatkan digitalisasi apalagi dengan kondisi masih pandemi Covid-19 ini.

Baca juga: [Terlilit Utang, Ibu Pedagang Cabai di Medan Potong 4 Jarinya dan Ngaku Dibegal Agar Dapat Asuransi](#)

Juga membekali tenaga marketingnya agar lebih bertanggung jawab lagi kepada nasabah dari produk.

"Dan unit link yang ada dalam [asuransi](#) tersebut," tutup Purwadi.

Judul	Insurtech Ada, Literasi Tinggi, Tapi Inklusi Rendah? Ini Alasannya
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Tingkat Penetrasi Asuransi
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read348295/insurtech-ada-literasi-tinggi-tapi-inklusi-rendah-ini-alasannya
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Insurtech Ada, Literasi Tinggi, tapi Inklusi Rendah? Ini Alasannya

Rabu, 30 Juni 2021, 18:39 WIB



Kredit Foto: BRI Insurance

WE Online, Jakarta - Penggunaan produk asuransi di Indonesia masih berada di angka yang sangat minim. Tingkat penetrasi asuransi di Indonesia sendiri masih di bawah negara tetangga seperti Malaysia, Thailand, dan Singapura.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukan, di tahun 2020 penetrasi asuransi di Indonesia berada di angka 2,92%. Dengan perkembangan zaman, pelaku dalam industri telah berkembang dengan memanfaatkan teknologi. Namun rupanya, meski literasi sudah tinggi, angka inklusi asuransi masih tergolong rendah.

Baca Juga: [Surge Kembangkan Layanan Asuransi, Bidik UMKM](#)

CEO **BRI Insurance**, **Fankar Umran**, menyebut, kurangnya penetrasi asuransi di Indonesia tak lepas dari stigma negatif asuransi sendiri.

"Banyak yang komplain dari sisi klaim, artinya stigma negatif dibentuk dari banyaknya klaim," ujarnya dalam webinar "Mendorong Literasi Keuangan Digital Asuransi Indonesia Sebagai Upaya Peningkatan Penetrasi dan Inklusi Keuangan", Rabu (30/6/2021).

Menurut Fankar, permasalahan dalam klaim sering terjadi ketika proses pengajuan klaim. Fankar mengatakan, sering kali masyarakat tak paham mana bentuk kejadian yang ditanggung oleh asuransi sehingga sering kali ini menjadi masalah ketika proses pengajuan klaim.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, mengatakan bahwa penetrasi asuransi yang masih rendah meski sudah banyak *insurtech* yang muncul, menunjukkan ketidaksiapan soal regulasi. "Di luar itu, regulasi tentang asuransi lebih maju," ujarnya.

Selain itu, beberapa hal yang membuat orang cenderung enggan membeli produk asuransi adalah syarat dan ketentuan, serta kualitas pemasaran. Menurut Wianto, syarat dan ketentuan produk asuransi umumnya terlalu berbelit-belit.

"Bahasanya rumit, bahasa hukum. Tulisannya kecil-kecil. Jadi orang malas," katanya. Kualitas pemasaran produk asuransi di Indonesia sendiri menurut Wianto terlalu terburu-buru.

Ketua Bidang Komunikasi dan Marketing Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Wiroyo Karsono, mengakui banyak hal yang membuat penetrasi asuransi masih rendah. Ungkapnya, asosiasi saat ini sedang berusaha membuat dobrakan baru untuk mengubah persepsi masyarakat tentang asuransi. Salah satunya dengan membuat asuransi terlihat lebih simpel.



"Bagaimana nasabah merasa asuransi itu perlu, *fun*, dan menarik. Jadi jangan sampai *overseal*," katanya.

Judul	Banyak Aduan, OJK Godok Aturan Terbaru Pemasaran Produk Unitlink
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Aturan Baru Terkait Produk PAYDI
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Banyak Aduan, OJK Godok Aturan Terbaru Pemasaran Produk *Unit Link*

Oleh Prisma Ardianto

► JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan banyak aduan yang diterima dari pemegang polis terkait dengan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link*. Untuk itu, regulator tengah menggodok aturan terbaru terkait dengan pemasaran produk *unit link* yang diduga menjadi faktor utama pengaduan tersebut banyak terjadi.

Data OJK memaparkan, sampai dengan 20 Juni 2021 terdapat 40% dari total sekitar 2.600 pengaduan uang diterima menyangkut kesulitan pemegang polis mencairkan klaim. Deputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) II OJK Moch Ihsanuddin pun mengakui banyak pengaduan terhadap produk asuransi, khususnya *unit link*.

Namun demikian, kata dia, pengaduan yang dimaksud bukan terkait pencairan klaim, melainkan agen pemasar yang tidak mengikuti standar operasional prosedur (SOP). Kemudian, pemegang polis tidak mendapatkan penjelasan lengkap sehingga terjadi perselisihan (*dispute*). Pada akhirnya, terjadi kasus *misselling* karena profil risiko yang di sematkan pada nasabah tidak sesuai dengan kondisi yang seharusnya.

Profil risiko itu erat kaitannya dengan pemahaman nasabah atas risiko *unit link* bahwa nilai dari unitnya bisa saja menurun. Karena tidak paham dan mengerti karakteristik unit secara lengkap, maka banyak nasabah yang mengeluhkan nilai dari *unit link*-nya menurun dan menyalahkan perusahaan asuransi. Padahal, dalam ketentuannya segala risiko pada produk

unit link merupakan tanggung jawab nasabah atau pemegang polis.

"Kami berkoordinasi dengan asosiasi terkait pengaduan ini dan merevisi *unit link* ini yang pas seperti apa. Kita kaji bersama-sama, sehingga risiko *dispute* ke depan bisa dieliminasi. Memang zaman dulu orang kalau keluh kesah kepada orang tua atau teman dekat, sekarang itu keluh kesah ke medsos. Ini akan menimbulkan masalah kemana-mana, kalau yang menerima informasi ini kurang informasi, maka akan menjadi masalah. Ini yang perlu kita antisipasi," kata Ihsanuddin pada webinar *Media Asuransi* bertajuk Menghindari Gagal Paham tentang *Unit Link*, Rabu (30/6).

Dia menyatakan, polis yang telah disepakati merupakan perjanjian antara nasabah dan perusahaan asuransi, maka diharapkan diselesaikan secara internal. Kalau belum selesai, OJK siap untuk membuka ruang mediasi dalam mencari solusi terbaik. Jika permasalahan belum juga tuntas, perselisihan tersebut bisa berlanjut melalui lembaga penyelesaian sengketa atau pengadilan. Namun demikian, pihaknya berharap penyelesaian tidak sampai tahap tersebut.



Moch Ihsanuddin

Peningkatan Pengawasan

Oleh karena itu, untuk meningkatkan pengawasan terhadap produk *unit link*, pihaknya sedang menyiapkan aturan terbaru berupa surat edaran (SE) OJK. "Kita sedang merancang surat edaran untuk mengantisipasi gagal paham tersebut. Kita mengatur persyaratan untuk perusahaan yang dapat memasarkan, spesifikasi produk direvisi, kemudian persyaratan pemahaman kepada pemegang polis harus ditingkatkan, dan transparansi produk yang artinya biaya-biaya dijelaskan di awal," jelas Ihsanuddin.

Dia mengatakan, diharapkan dengan aturan tersebut para pemegang polis bisa memahami betul produk *unit link* yang dibeli. Aturan itu nantinya disebut tidak bisa menjamin menghilangkan perselisihan antara pemegang polis dan perusahaan asuransi. Tapi juga tidak membuat *unit link* bakal dilarang untuk dipasarkan.

Karena menurut dia, *unit link* yang utamanya adalah memberikan proteksi atas dampak kematian, tentu juga dapat memberikan proteksi tambahan lain. Seperti proteksi asuransi kesehatan, asuransi penyakit kritis, proteksi asuransi

wabah penyakit, asuransi kecelakaan diri, dan lainnya. Sedangkan layanan investasi juga harus benar-benar dipahami para nasabah agar sesuai dengan tujuan keuangan di masa depan.

"Pemilihan produk juga harus diberikan oleh agen, apakah baru bisa diberikan produk tradisional atau sudah bisa ke *unit link*? Ini yang perlu kita semua harus memberikan edukasi bersama, karena tidak hanya orang awam, bahkan orang yang berpendidikan atau dengan posisi tertentu bertanya tentang nilai investasinya yang turun, menganggap itu penipuan. Kita harapkan itu ke depan tidak ada lagi," kata Ihsanuddin.

Pada kesempatan itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu turut menanggapi fenomena pengaduan terkait sulitnya pencairan klaim dan penurunan nilai investasi pada produk *unit link* tersebut. Dia menyampaikan, klaim dan manfaat yang dibayarkan oleh asuransi jiwa dari 2016-2020 mencapai sekitar Rp 600 triliun.

Khusus pada kuartal I-2021, asuransi jiwa telah membayar klaim dan manfaat sebesar Rp 47,69 triliun. "Agak aneh kalau orang bilang klaimnya tidak dibayarkan. *Partial withdrawal* itu penarikan sebagian yang hanya dimiliki *unit link*, klaim ini dari tahun ketahun itu berkisar Rp 15 triliun. Pemegang polis ini menjual unitnya, tapi proteksinya masih jalan," kata dia.

Togar pun menuturkan, pencairan sebagian dana *unit link* sudah biasa terjadi untuk nasabah memenuhi kebutuhan hidupnya. Pada kuartal I-2021, klaim *partial withdrawal* mencapai Rp 6,2 triliun. Menurut dia, banyak dari pemegang polis yang sudah mengerti dan memahami produk *unit link*. AAJI mengimbau para calon peserta untuk mempelajari produk sedetail mungkin sebelum memutuskan untuk membeli produk asuransi, khususnya *unit link*.

Judul	OJK Mengatur Ulang Penerbitan Produk Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Aturan Baru Terkait Produk PAYDI
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

■ PRODUK UNITLINK

OJK Mengatur Ulang Penerbitan Produk Unitlink

JAKARTA. Banyaknya masalah di produk unitlink memicu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bergerak cepat membuat aturan. Regulator segera merilis aturan baru terkait pemasaran serta investasi produk unitlink pada tahun ini.

Aturan itu termuat dalam Surat Edaran (SE) OJK. "Kami merancang SE tentang produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi yang di dalamnya adalah unitlink. Beberapa hal kami informasikan, tentunya untuk mengantisipasi gagal paham," kata Deputy Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK, Moch. Ichsanudin, Rabu (30/6).

Nantinya, ada beberapa aspek yang menjadi perhatian regulator untuk mengatur bisnis unitlink. Mulai dari persyaratan untuk perusahaan asu-

ransi yang bisa memasarkan unitlink. Kemudian peninjauan spesifik produk untuk menghindari masalah klaim asuransi.

Selain itu, peningkatan persyaratan bagi nasabah yang bisa membeli produk unitlink. Ditambah dengan transparansi produk. Seperti penjelasan biaya-biaya produk pada awal penjualan polis. "Jadi pengetahuan produk dari pemegang polis sudah mengerti terkait hak, kewajiban dan risiko-risikonya," lanjutnya.

Tak hanya itu, OJK mengatur tata kelola investasi pada unitlink. Hingga saat ini, berbagai poin aturan tersebut masih dibahas antara regulator dengan asosiasi industri asuransi.

Melalui kebijakan ini, ia berharap industri asuransi semakin baik setelah Covid-19

usai. Kemudian bisa mencatatkan *rebound*, menjadi industri yang sehat serta prudent. "Harapan kita semua, baik pemegang polis, pemain asuransi dan *stakeholder* lain bisa memahami unitlink sehingga tidak ada lagi istilah gagal paham dan gagal bayar sekaligus," terangnya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu menyebut, pembahasan aturan itu masih berlangsung alot antara asosiasi dengan OJK. Walau begitu, ia berharap aturan itu bisa memperbaiki kinerja industri.

Hingga kuartal I 2021, premi unitlink tumbuh 31,7% menjadi Rp 35,83 triliun. Selain premi, pemegang polis perorangan produk ini juga tumbuh.



KONTAN/Cheppy A, Muchlis

OJK juga mengatur tata kelola investasi pada unitlink,

Ferrika Sari

Judul	Banyak Pengaduan 'Unit Link', OJK Godok Aturan Baru
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Aturan Baru Terkait Produk PAYDI
Halaman/URL	https://investor.id/finance/banyak-pengaduan-unit-link-ojk-godok-aturan-baru
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral



Banyak Pengaduan 'Unit Link', OJK Godok Aturan Baru

JAKARTA, Investor.id - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendapat banyak pengaduan dari para pemegang polis mengenai produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link*. Itu sebabnya, regulator tengah menggodok beleid baru tentang pemasaran produk *unit link* yang diduga menjadi faktor utama banyaknya pengaduan.

Data OJK menunjukkan, sampai 20 Juni 2021 terdapat 40% dari total sekitar 2.600 pengaduan yang diterima menyangkut kesulitan pemegang polis mencairkan klaimnya.

Deputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (PKNB) II OJK, Moch Ihsanuddin mengakui banyaknya pengaduan menyangkut produk asuransi, khususnya *unit link*. Namun, pengaduan dimaksud bukan terkait pencairan klaim, melainkan agen pemasar yang tidak mengikuti standar operasional prosedur (SOP).

"Kemudian pemegang polis tidak mendapatkan penjelasan lengkap sehingga terjadi perselisihan (*dispute*). Akhirnya terjadi kasus *mis selling* karena profil risiko yang disematkan pada nasabah tidak sesuai dengan kondisi yang seharusnya," kata Moch Ihsanuddin pada webinar di Jakarta, Rabu (30/6).

Ihsanuddin menjelaskan, profil risiko erat kaitannya dengan pemahaman nasabah mengenai risiko *unit link* bahwa nilai dan unitnya bisa saja menurun. Karena tidak mengerti karakteristik unit secara lengkap, banyak nasabah yang mengeluhkan nilai *unit link*-nya menurun sehingga mereka menyalahkan perusahaan asuransi.

Padahal, dalam ketentuannya, menurut Ihsanuddin, segala risiko produk *unit link* merupakan tanggung jawab nasabah atau pemegang polis. "Kami berkoordinasi dengan asosiasi mengenai pengaduan ini dan merevisi *unit link* yang pas seperti apa. Kami kaji bersama-sama, sehingga risiko *dispute* ke depan bisa dieliminasi," tutur dia.

Membuka Mediasi

Ihsanuddin menambahkan, persoalan *unit link* menjadi ramai setelah viral di media sosial (*medsos*). "Zaman dulu, kalau berkekur kesah kan ke orang tua atau teman dekat, sekarang itu keluh kesah ke *medsos*. Ini akan menimbulkan masalah ke mana-mana. Ini yang perlu diantisipasi," ujar dia.

Dia menyatakan, polis yang telah disepakati merupakan perjanjian antara nasabah dan perusahaan asuransi, sehingga jika ada masalah diharapkan dapat diselesaikan secara internal. Jika tak mencapai titik temu, OJK siap membuka ruang mediasi guna mencari solusi terbaik.

"Jika permasalahan belum juga tuntas, perselisihan tersebut bisa berlanjut melalui lembaga penyelesaian sengketa atau pengadilan. Namun, kami berharap penyelesaian tidak sampai tahap tersebut," tandas dia.

Untuk meningkatkan pengawasan terhadap produk *unit link*, kata Ihsanuddin, OJK sedang menyiapkan aturan terbaru berupa surat edaran (SE) OJK. "Kami sedang merancang surat edaran untuk mengantisipasi gagal paham tersebut. Kami mengatur persyaratan untuk perusahaan yang dapat memasarkan, spesifikasi produk di *revu*. Kemudian persyaratan pemahaman kepada pemegang polis harus ditingkatkan dan transparansi produk yang artinya biaya-biaya, harus dijelaskan di awal," papar dia.

Dia mengatakan, dengan adanya aturan baru tersebut, para pemegang polis diharapkan bisa memahami betul produk *unit link* yang dibelinya. "Aturan itu nantinya tidak bisa menjamin bisa menghilangkan perselisihan antara pemegang polis dan perusahaan asuransi, tapi juga tidak membuat *unit link* dilarang untuk dipasarkan," ucap dia.

Beri Edukasi Bersama

Ihsanuddin mengemukakan, *unit link* yang utamanya adalah memberikan proteksi atas dampak kematian, dapat memberikan proteksi tambahan lain, seperti proteksi asuransi kesehatan, asuransi penyakit kritis, proteksi asuransi wabah penyakit, asuransi kecelakaan diri, dan lainnya. Layanan investasi juga harus benar-benar dipahami para nasabah agar sesuai tujuan keuangan mereka di masa depan.

"Pemilihan produk pun harus diberikan agen, apakah baru bisa diberikan produk tradisional atau sudah bisa ke *unit link*? Kita semua harus memberikan edukasi bersama, karena tidak hanya orang awam, bahkan orang berpendidikan atau dengan posisi tertentu ada yang menganggap penipisan saat nilai investasinya turun. Kita harapkan itu ke depan tidak ada lagi," tegas dia.

Sementara itu, menanggapi sulitnya pencairan klaim dan penurunan nilai investasi pada produk *unit link*, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasanbu menjelaskan, klaim dan manfaat yang dibayarkan asuransi jiwa dari 2016-2020 mencapai sekitar Rp 600 triliun.

Khusus pada kuartal I-2021, asuransi jiwa telah membayar klaim dan manfaat sebesar Rp 47,69 triliun. "Agak aneh kalau orang bilang klaimnya tidak dibayarkan. *Partial withdrawal* itu penarikan sebagian yang hanya dimiliki *unit link*, klaimnya dari tahun ke tahun berkisar Rp 15 triliun. Pemegang polis menjual unitnya, tapi proteksinya masih jalan," kata dia.

Togar menuturkan, pencairan sebagian dana *unit link* sudah biasa dilakukan nasabah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pada kuartal I-2021, klaim *partial withdrawal* mencapai Rp 6,2 triliun. AAJI mengimbau para calon peserta untuk mempelajari produk sedetail mungkin sebelum memutuskan membeli produk asuransi, khususnya *unit link*.

"Jangan tergjur omongan agen, kita harus sadar dan hati-hati. Belilah produk sesuai kebutuhan dan kemampuan. Mengenai risiko, pada dasarnya semua produk ada risikonya. Karena itu, tanya sedetail mungkin. Cermat sebelum membeli. Ada periode menentukan produk dibeli atau tidak selama dua minggu," ujar Togar.

Judul	Tingkatkan pengawasan, OJK bakal atur pemasaran produk unitlink
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Aturan Baru Terkait Produk PAYDI
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/tingkatkan-pengawasan-ojk-bakal-atur-pemasaran-produk-unitlink
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Tingkatkan pengawasan, OJK bakal atur pemasaran produk unitlink

Rabu, 30 Juni 2021 / 18:02 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

ILUSTRASI: Menambah mengawasi kinerja produk unitlink salah satu asuransi jiwa di Jakarta, Senin (28/6/21). KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Manfaatkan pergerakan harga minyak mentah dunia dengan komisi paling rendah

DAFTAR SEKARANG

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tidak lama lagi, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera merilis aturan baru terkait pemasaran serta investasi produk *unitlink* pada tahun ini. Aturan itu termuat dalam Surat Edaran (SE) OJK.

"Kami merancang SE tentang produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi yang di dalamnya adalah *unitlink*. Beberapa hal kami informasikan, tentunya untuk mengantisipasi gagal paham," kata Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OK Moch. Ichsanudin, Rabu (30/6).

Iklan ditutup oleh Google

Nantinya, ada beberapa aspek yang menjadi perhatian regulator untuk mengatur bisnis *unitlink* mulai dari persyaratan untuk perusahaan asuransi yang bisa memasarkan *unitlink*. Kemudian peninjauan spesifik produk untuk menghindari masalah klaim asuransi.

Baca Juga: [Saham-saham emiten asuransi kurang likuid, ini rekomendasinya](#)

Selain itu, peningkatan persyaratan bagi nasabah yang bisa membeli produk *unitlink*. Ditambah dengan transparansi produk, seperti penjelasan biaya-biaya produk pada awal penjualan polis. "Jadi pengetahuan produk dari pemegang polis sudah mengerti terkait hak, kewajiban dan risiko-risikonya," lanjutnya.

Tak hanya itu, OJK juga mengatur tata kelola investasi pada *unitlink*. Hingga saat ini, berbagai poin aturan itu masih dibahas antara regulator dengan asosiasi industri asuransi.

Melalui kebijakan tersebut, ia berharap industri asuransi semakin baik setelah Covid-19 usai. Kemudian bisa mencatatkan *rebound*, menjadi industri yang sehat serta prudent.

"Harapan kita semua, baik pemegang polis, pemain asuransi dan *stakeholder* lain bisa memahami *unitlink* sehingga tidak ada lagi istilah gagal paham dan gagal bayar sekaligus," terangnya.

Baca Juga: [Kenali Kesalahan Perencanaan Keuangan Ini agar Terhindar dari Risikonya](#)

Menanggapi hal itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menyebut, pembahasan aturan itu masih berlangsung alot antara asosiasi dengan OJK. Walau begitu, ia berharap aturan itu bisa memperbaiki kinerja industri.

Walaupun hadapi sentimen negatif, bisnis *unitlink* masih moncer. Hingga kuartal I 2021, premi *unitlink* tumbuh 31,7% menjadi Rp 35,83 triliun. Selain premi, pemegang polis perorangan produk ini juga tumbuh signifikan seiring manfaat proteksi dan investasi yang mereka terima.

"Produk ini muncul ketika produk asuransi tradisional dipasarkan dan *return* kecil. Dalam perjalanannya, masyarakat menginginkan yang mengatur investasi itu pemegang polis," tutupnya.

Judul	Ternyata, Nasabah Kakap juga Masih Suka 'Gagal Paham' Produk Unit-Linked
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Tingkat Literasi Nasabah Unitlink
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210630/215/1411895/ternyata-nasabah-kakap-juga-masih-suka-gagal-paham-produk-unit-linked
Tanggal Berita	2021-06-30
Sentimen	Netral

Ternyata, Nasabah Kakap juga Masih Suka 'Gagal Paham' Produk Unit-Linked

Unit-linked menjadi salah satu produk asuransi yang banyak dikeluhkan oleh nasabahnya.



Wibi Pangestika Pratama - Bisnis.com
30 Juni 2021 | 10:13 WIB



Unit-Linked - istimedia

Bisnis.com, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai bahwa nasabah-nasabah asuransi kelas kakap dan kerah putih pun masih kerap belum memahami produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau PAYDI, yang dikenal sebagai unit-linked. Hal tersebut menunjukkan pentingnya edukasi unit-linked kepada para calon nasabah.

Duputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNBN) II OJK Moch. Ihsanuddin menjelaskan bahwa unit-linked menjadi salah satu produk asuransi yang banyak dikeluhkan oleh nasabahnya. OJK menyebut keluhan itu terbagi menjadi persoalan pemasaran, penjualan yang tidak tepat, hingga keluhan turunnya nilai unit.

Menurut Ihsanuddin, ketiga jenis keluhan yang banyak masuk ke meja otoritas itu seringkali berkaitan dengan kurang pemaahannya nasabah terhadap produk unit-linked. Bahkan, menurutnya, ketidakpahaman itu bukan hanya soal tingkat pendidikan, karena seluruh lapisan masyarakat turut melayangkan keluhan.

Baca Juga : Masyarakat Banyak Komplain soal Unit-Linked, Ini Jenis Pengaduannya

"Ini yang kita perlu berikan edukasi tidak hentinya, karena bukan hanya masyarakat awam yang suka protes. Bahkan yang sudah *educated*, pejabat, orang yang memiliki posisi tertentu, itu juga masih protes nilai saya kok jadi segini, kok malah berkurang. Ini apakah penipuan dan lain-lain," ujar Ihsanuddin dalam webinar Menghindari Gagal Paham tentang Unit-Linked, Rabu (30/6/2021).

Dia menjelaskan bahwa sebagian masyarakat kerap belum memahami fitur-fitur yang ada di produk unit-linked, khususnya aspek investasi. Misalnya, sebagian masyarakat belum memahami bahwa terdapat risiko penurunan nilai dalam investasi, atau adanya pemotongan nilai investasi jika melakukan libur bayar premi.

Otoritas menilai bahwa salah satu faktor yang menyebabkan keluhan-keluhan itu muncul adalah belum tercapainya pemahaman saat proses pemasaran di awal, antara agen dan pemegang polis. Penting bagi agen dan pemegang polis untuk memiliki pemahaman yang sama terkait hak dan kewajiban dan sebuah asuransi.

Baca Juga : Ini Rekomendasi Strategi Investasi Asuransi Unit-Linked dari Allianz

"Hanya rata-rata karena kewajiban atau kepatuhan, atau tulisannya kecil-kecil, [calon nasabah] itu malas baca polis. Dalam fase *free look period* itu nasabah bisa bilang 'saya enggak jadi beli asuransi', sehingga ke depannya tidak perlu lagi ribut-ribut. Di sini peran agen asuransi mestinya memastikan peran untuk pemegang polis yang sesungguhnya," ujar Ihsanuddin.



Ihsanuddin menilai bahwa kedua pihak harus menjalin komunikasi yang baik hingga adanya kesamaan pemahaman terkait unit-linked. Dari sisi korporasi, agen sebagai representasi perusahaan asuransi harus memastikan nasabah itu mendapatkan produk yang sesuai kebutuhan dan kemampuan.

"Jangan hanya karena nasabah prioritas, kolega, teman dekat, sehingga kita lewatkan rupa-rupa, padahal mereka belum butuh atau mereka tidak mau ada risiko atas investasi. Harus dipahami dulu [karakteristik dan kebutuhannya]," ujarnya.

Lalu, nasabah pun harus memastikan produk yang ditawarkan itu apakah sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya. Diberapa aspek yang harus diperhatikan adalah tarif premi, manfaat yang tersedia, risiko investasi, hingga biaya biaya yang ada dalam produk terkait.