

Selasa, 18 Oktober 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Hingga Akhir Tahun, Unitlink Saham Tertekan
 Kontan/18-10/2022

Hingga Akhir Tahun, Unitlink Saham Tertekan

Unitlink pendapatan tetap dan pasar uang bisa dilirik

Adrianus Octavianò

JAKARTA. Unitlink berbasis saham masih akan tertekan hingga akhir tahun nanti. Saat ini, unitlink berbasis pendapatan tetap dan pasar uang dinilai masih lebih aman.

Alasan buruknya kinerja unitlink saham, volatilitas yang terjadi pada Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) telah ikut menyeret kinerja dari imbal hasil unitlink yang berbasis saham. Bahkan, diprediksi imbal hasilnya bakal susah untuk di area positif hingga akhir tahun ini.

"Jika kita melihat secara rata-rata, kalau bisa positif di akhir tahun, rasanya bakal tipis sekali," ujar *Vice President* Infovesta Utama, Wawan Hendrayana kepada KONTAN, Senin (17/10).

Sebagai gambaran, Septem-

ber 2022, imbal hasil unitlink berbasis saham turun paling dalam, mencapai -3,11% secara bulanan. Walhasil, kinerja imbal hasil unitlink saham sepanjang tahun 2022 hingga

**Imbal hasil
saham masih
terlihat tertekan
hingga akhir
tahun.**

September 2022 merosot sebesar -3,48%.

Kondisi murah

Kendati begitu, Wawan menyatakan, bukan berarti saat ini unitlink saham tidak baik untuk dipilih menjadi salah satu portofolio. Bagi para pe-

megang polis yang masih memiliki horizon investasi jangka panjang, saat ini bisa menjadi momentum untuk masuk, saat harga murah.

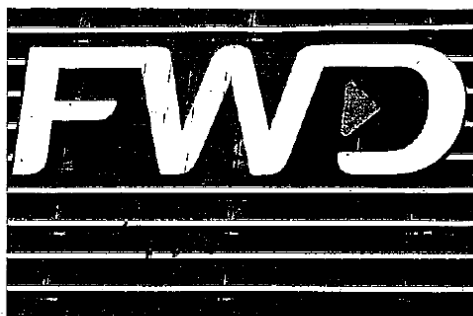
Di sisi lain, Wawan optimis masih ada katalis positif di pasar saham. Salah satunya kinerja keuangan emiten di kuartal III 2022. Ditambah, harapan pertumbuhan ekonomi Indonesia di kuartal III yang di atas 5%.

Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila mengatakan, saat ini BRI Life telah mengubah strategi. Pihaknya mengatakan ke para pemegang polis unitlink, kondisi saat ini saham sudah tidak lagi menjanjikan imbal hasil yang tinggi. "Berdasarkan data investasi, saham itu berada di bawah *fixed income*. Jadi ini kami bilang ke nasabah untuk meneliti lagi risiko memilih saham," ujarnya. ■

FWD Menambah Saham di BRI Life Kontan/18-10/2022

BISNIS FWD

FWD Menambah Saham di BRI Life



KONTAN/Cheppy A. Muchlis

FWD memegang saham BRI Life mencapai 1.19 juta lembar saham atau sama saja dengan kepemilikan 35,14% saham.

JAKARTA. Kepemilikan FWD Management Holding Limited atas saham PT Asuransi BRI Life masih akan terus bertambah. Sesuai dengan rencana, kepemilikan saham FWD di anak usaha Bank Rakyat Indonesia (BRI) ini bakal mencapai 44%.

Saat ini FWD memegang saham BRI Life sebanyak 1.19 juta saham atau sama dengan porsi kepemilikan 35,14% saham. Jumlah kepemilikan ini setelah dilakukan penambahan Maret 2022 lalu.

Penambahan kepemilikan akan dilakukan pada setiap tahun hingga tahun 2024. "Masih ada *capital injection* dalam tiga tahun ke depan, 2022 kemarin maret sudah, tahun depan akan ada lagi dan terakhir di Maret 2024 nanti," ujar Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila, kemarin.

Ia bilang, masuknya FWD dalam ekosistem BRI Life ini membantu perusahaan dalam menjalankan bisnis asuransi. Sementara, BRI sebagai pemegang saham terbesar memberikan pangsa pasarnya.

Menurutnya, FWD memiliki pengalaman di bidang asuransi ditambah dengan adanya teknologi. Oleh karenanya, BRI Life sedang berupaya memperbaiki layanan agar dengan teknologi tidak hanya pembayaran premi yang cepat, tapi pengajuan klaim cepat cair pula.

"FWD ingin mengubah hal tersebut dengan cara desain dari depan. Jadi menciptakan

produk yang sederhana dan *simple* supaya pembayaran klaim bisa dalam waktu singkat," ujar Iwan.

Oleh karenanya, saat ini BRI Life sedang mendorong penetrasi produk asuransi mikro di segmen ritel dan mikro. BRI Life mengusung produk asuransi mikro Pijar di segmen ritel dan AMKKM untuk segmen mikro.

Penetrasi kedua produk ini

Dengan teknologi, tak cuma pembayaran premi, pencairan klaim juga cepat.

secara signifikan membantu pencapaian pendapatan premi baru BRI Life. Tiga bulan terakhir asuransi Pijar membukukan pendapatan premi baru sebesar Rp 273 miliar, dan AMKKM dalam sembilan bulan sampai dengan akhir September 2022 membukukan pendapatan premi baru sebesar Rp 609 miliar.

BRI Life mencatatkan pendapatan premi baru ekuivalen yang disetahunkan mencapai sekitar Rp 2,45 triliun. Angka tersebut bertumbuh sebesar 42% secara tahunan atau *year on year* (yoy)

Adrianus Octaviano

| PEMASARAN PRODUK ASURANSI |

PERAN AGEN PERLU PENYEMPURNAAN

Bisnis, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan perlu menyempurnakan ketentuan terkait dengan keberadaan agen asuransi supaya kontribusinya lebih optimal ke depan. Peningkatan layanan di industri asuransi nasional harus dilakukan dengan melibatkan semua pemangku kepentingan.

Aziz Rahardyan & Rika Anugerani
redaksi@bisnis.com

Founder Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) Wong Sandy Surya mengatakan bahwa perbaikan kualitas agen asuransi bukan hanya tugas dari setiap perusahaan asuransi.

Regulator juga perlu dorongan regulator soal mekanisme penataan melalui perserikatan.

Menurutnya, selama ini banyak agen asuransi yang menjadi 'kambing hitam' atas *mis-selling* penjualan produk asuransi dikaitkan investasi atau *unit-linked*.

"Jadi agen harus ada data resminya, dan harusnya OJK [Otoritas Jasa Keuangan] terus menyuarakan agar setiap agen itu mau mengikuti perkumpulan. Harapannya, tidak semua agen asuransi itu dianggap barbar oleh masyarakat," ujarnya kepada *Bisnis*, Senin (17/10).

Sebagai contoh, PAAI yang kini memiliki sekitar 1.000 anggota aktif pun berkomitmen terus meningkatkan kualitas para agen asuransi.

"Jadi menurut kami, OJK harus punya keberpihakan juga kepada

agen asuransi. Ayo, sama-sama dorong para agen untuk berkumpul, saling meningkatkan kualitas. Karena perlu diketahui juga, agen saat ini tidak terata dan bisa loncat-loncat, itu juga pengaruh dari kontrak yang berat sebelah dari perusahaan. Kalau sudah begitu, bagaimana bisa melayani kebutuhan pemegang polis secara maksimal?" Tanya dia.

Sandy berharap agen asuransi tidak lagi menjadi pihak yang paling disalahkan soal polemik *unit-linked*.

Terlebih, sudah terbukti bahwa perusahaan asuransi yang bermasalah bukan karena menjual produk *unit-linked* atau kesalahan agen pemasaran, melainkan akibat pengelolaan internal yang buruk.

Oleh sebab itu, dorongan agar agen asuransi wajib mengikuti perkumpulan resmi harapannya mampu memperbaiki citra agen asuransi sebagai profesi yang beres para profesional.

Tak jarang kasus agen asuransi yang akhirnya melakukan praktik *mis-selling* atau tidak bisa menjelaskan produk *unit-linked* secara semestinya, merupakan akibat dari rekrutmen secara sembarangan oleh perusahaan asuransi.

"Kasus *unit-linked* itu masalah oknum. Bukan cuma agen, perusahaan pun bisa jadi oknum. Misalnya, kenapa bisa dibiarkan ada kasus pemegang polis *unit-linked* cuma bayar 10 tahun, dibilang tidak perlu bayar lagi, atas dasar cuti premi? Padahal jelas-jelas itu memotong porsi investasinya selama polis aktif. Jadi bukan hanya dari agen, bisa jadi ada pembiaran juga dari pihak perusahaan," katanya.

Dalam UU No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, peran agen sudah diatur dalam sejumlah pasal.

Beberapa pasal yang mengatur keberadaan agen menyatakan bahwa para agen dan Pialang Asuransi, wajib terdaftar di OJK.

Selain itu, para agen wajib memiliki bekal pengetahuan dan kemampuan yang cukup serta memiliki reputasi yang baik.

PENETRASI ASURANSI

Sementara itu, Anggota Komisi XI DPR Anis Byarwati menuturkan sederet permasalahan yang terjadi di sektor asuransi salah satunya akibat rendahnya penetrasi asuransi di Indonesia.

"Menurutnya, penetrasi asuransi di Indonesia pada 2021 baru 3,18%, yang terdiri dari penetrasi asuransi jiwa 1,19%, asuransi umum 0,47%, asuransi sosial 1,45%, dan asuransi wajib 0,08%.

Selain itu, lanjut Anis, Indonesia memiliki tingkat inklusi dan literasi keuangan yang rendah, khususnya untuk sektor asuransi nasional jika dibandingkan dengan negara tetangga, seperti Malaysia dan Thailand.

Komisi XI, katanya, banyak menerima keluhan masyarakat terkait permasalahan di sektor asuransi.

Menurutnya, hal tersebut muncul karena buruknya tata kelola perusahaan perasuransian, terutama ketika mencuatnya kasus asuransi jiwa di Surabaya, Bumiputera, Taspen, hingga Asabri yang memicu pergolakan di masyarakat.

"Sampai sekarang, rata-rata [anggota] Komisi XI itu dibanjiri dengan keluhan-keluhan dari korban nasabah asuransi. Tata kelola buruk ini menjadi catatan yang sangat krusial di DPR RI," katanya dalam sesi diskusi virtual, Senin (17/10).

Dia menilai bahwa tata kelola perusahaan yang baik atau

good corporate governance (CGG) menjadi hal yang sangat penting untuk industri, demi melindungi kepentingan investor dan pemegang polis.

"Krisis kepercayaan dari masyarakat terhadap asuransi menggambarkan masyarakat meragukan tata kelola perusahaan asuransi, karena masyarakat larinya atau datangnya ke DPR dan kita sudah menerima banyak sekali perwakilan-perwakilan dari para nasabah itu yang mengadukan mereka tidak bisa mengakses atau ketika jatuh tempo," ujarnya.

Selain itu, kata Anis, OJK menemukan tidak optimalnya manajemen perseoran, adanya

tugas yang rangkap, kurangnya komite-komite, kemudian juga tidak optimalnya peran pengawas internal dan aktuaris, di mana aktuaris di industri asuransi memiliki jumlah yang terbatas.

Permasalahan berikutnya adalah mengenai produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (*Paydi*) atau dikenal dengan *unit-linked*.

Anis mengungkapkan bahwa produk *unit-linked* belakangan ini juga menjadi permasalahan utama di sektor asuransi. Produk *unit-linked* membuat sejumlah konsumen merasa kecewa karena tidak terealisasinya hasil investasi.

"Ini juga mengemuka, karena DPR tempat curhat terkait dengan *Paydi* banyak sekali yang sampai kepada kita," katanya.

Sejalan dengan adanya regulasi baru dari regulator, harapannya produk *unit-linked* dapat dipasarkan dengan mengedepankan transparansi. (Setiawan Arif Setiyo) 

LAJU BISNIS ASURANSI JIWA

Industri asuransi jiwa mencatatkan pendapatan sebesar Rp105,44 triliun sampai dengan semester I/2022.

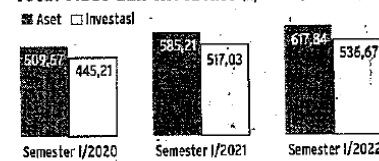
Kinerja bisnis secara umum tergambar sebagai berikut:

Indikator	Semester I/2020	Semester I/2021	Semester I/2022
Total pendapatan	72,99	120,17	105,44
Total premi	69,09	105,05	95,68
Hasil investasi	(21,65)	4,98	4,8
Malim reasuransi	2,71	3,06	2,91
Lainnya	2,83	7,08	2,06

Sumber: AAJy diolah

Ket: dalam Rp Triliun

Total Aset dan Investasi (Rp Triliun)



Mis-selling, Asuransi dan Agen Bisa Dipenjara Lima Tahun

JAKARTA, ID – Praktik *mis-selling* oleh perusahaan asuransi atau agen asuransi bisa berujung hukuman pidana paling lama lima tahun dan pidana denda paling banyak Rp 5 miliar. Ketentuan ini kembali ditegaskan dalam Rancangan Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU P2SK). Praktik *mis-selling* adalah menjual sebuah produk yang tidak sesuai (*inappropriate*) untuk konsumen.

Mengacu pada draf RUU P2SK yang mengubah beberapa ketentuan dari UU 40 Tahun 2014, khususnya pada Pasal 75 menegaskan bahwa setiap orang yang dengan sengaja tidak memberikan informasi atau memberikan informasi yang tidak benar, palsu, dan/atau menyesatkan kepada calon pemegang polis dipidana dengan pidana penjara paling lama lima tahun dan pidana denda paling banyak Rp 5 miliar.

Beleid ini ditujukan baik bagi perusahaan asuransi maupun bagi agen asuransi. Khusus untuk perusahaan asuransi, Pasal 31 ayat (4) menerangkan perusahaan asuransi wajib memberikan informasi yang benar, tidak palsu, dan/atau tidak menyesatkan kepada pemegang polis atau tertanggung mengenai risiko, manfaat, kewajiban dan pembebanan biaya terkait dengan produk asuransi atau produk asuransi syariah yang ditawarkan.

Sementara Pasal 27 ayat (6) merujuk pada pialang asuransi, pialang re-asuransi, dan agen asuransi. Para pemasar ini wajib memberikan informasi yang benar, tidak palsu, dan tidak menyesatkan kepada calon pemegang polis mengenai risiko, manfaat, kewajiban dan pembebanan biaya terkait dengan produk asuransi atau produk asuransi syariah yang ditawarkan. RUU P2SK dalam hal ini hanya mengubah sedikit ketentuan mengenai hukuman atas praktik *mis-selling* tersebut. Ketentuan ini sejatinya telah berlaku pada aturan sebelumnya yakni UU 40/2014 Tentang Perasuransian.

Menanggapi hal itu, pengamat asuransi Irvan Rahardjo menuturkan, ketentuan itu seharusnya cukup untuk perusahaan asuransi maupun agen asuransi tidak melakukan praktik *mis-selling*. Selain itu, aturan ini juga ditujukan guna meningkatkan kehati-hatian dalam operasional asuransi. "Urgensinya untuk memulihkan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi yang terpuruk akibat praktik *mis-selling* dan gagal bayar beberapa perusahaan asuransi belakangan ini," jelas Irvan kepada *Investor Daily*, Senin (17/10).

Dia mengatakan, ketentuan itu perlu disempurnakan dengan melibatkan peran asosiasi. Dalam hal ini asosiasi bisa bertindak tegas terhadap potensi praktik penyimpangan. Karena menurut dia, pengawasan bisa lebih menyeluruh, di samping keikutsertaan regulator dengan keterbatasan SDM dan kompetensinya. (pri)

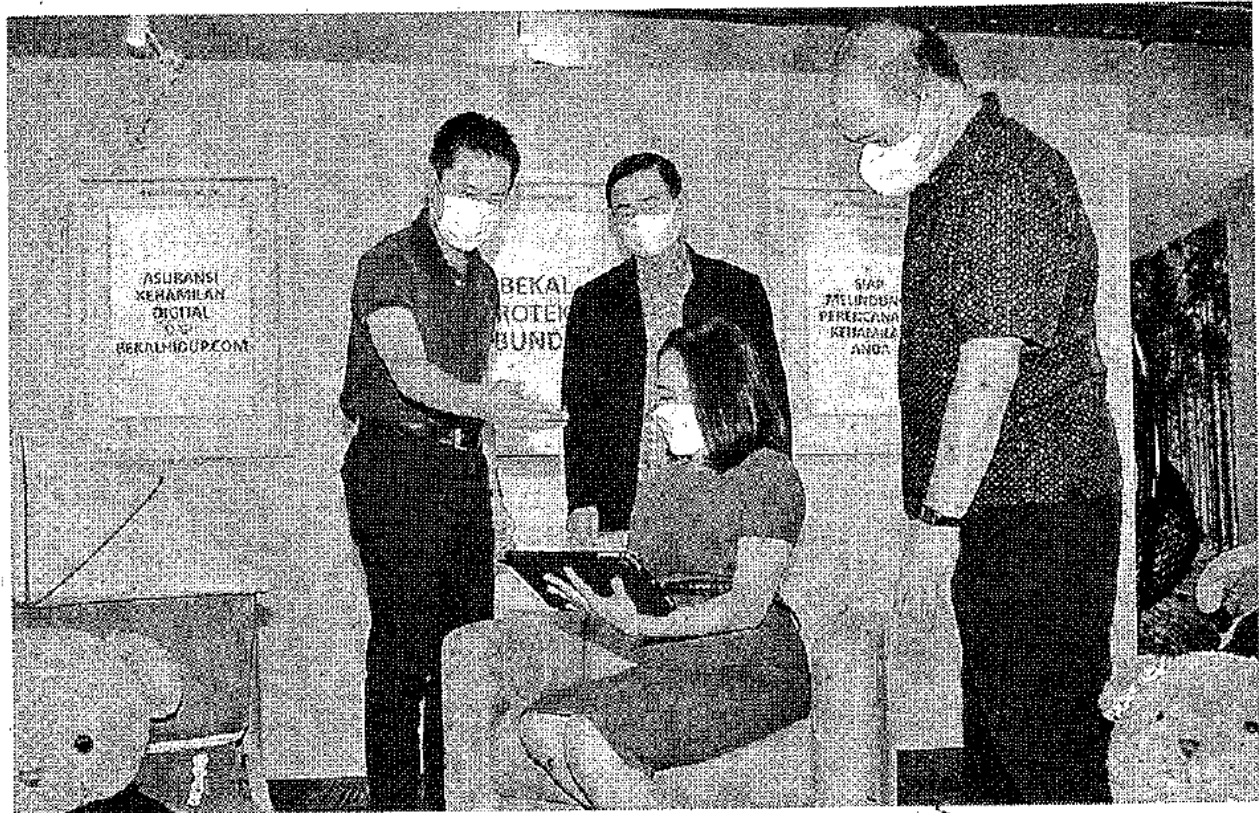
Berita Foto: Asuransi Kehamilan
Kontan/18-10/2022

Asuransi Kehamilan



KONTAN/Carolus Agus Waluyo
Direktur Pemasaran dan Distribusi Panin Dai-Ichi Life, Masakazu Kimura (kiri), Presiden Direktur PT Panin Dai-Ichi Life, Fadjar Gunawan (tengah) dan Direktur Operasional Aswin Rooseno (kanan) saat peluncuran asuransi kehamilan di Jakarta, Senin (17/10). Panin Dai-ichi Life meluncurkan produk asuransi kehamilan digital yang bisa didapatkan secara online.

■ PELUNCURAN ASURANSI KEHAMILAN



Bisnis/Nurut Hidayat

Presiden Direktur PT Panin Dai-ichi Life Fadjat Gunawan (*tengah*), **Direktur Pemasaran dan Distribusi** Masakazu Kimura (*kiri*) dan **Direktur Operasional** Aswin Rooseno berbincang dengan nasabah di sela-sela peluncuran produk asuransi kehamilan digital Bekal Proteksi Bunda yang bisa didapatkan lewat bekalhidup.com di

Jakarta, Senin (17/10). Perlindungan yang diberikan produk asuransi tersebut berupa penggantian biaya perawatan di rumah sakit karena komplikasi, perawatan bayi di inkubator, perawatan bayi karena penyakit bawaan, keguguran, sampai dengan meninggal dunia untuk ibu dan bayi.