

Jum'at, 2 Juli 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Klaim Asuransi Meningkat
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Klaim Asuransi Jiwa Terkait COVID-19
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-07-02
Sentimen	Netral



Investor Daily/David Gita Roza

Klaim Asuransi Meningkat

Nasabah mendapatkan penjelasan mengenai asuransi di counter AXA Mandiri, belum lama ini. Pandemi membuat klaim asuransi jiwa terkait Covid-19 terus meroket. Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), klaim terkait Covid-19 sudah mencapai Rp 1,46 triliun. Angka tersebut merupakan yang tercatat pada periode Maret 2020 hingga Februari 2021.

Judul	(PKPU-Pailit) Kresna Life, Preseden Terburuk Industri Asuransi, Pak Hakim!
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Kasus Pailit Kresna Life
Halaman/URL	https://infobanknews.com/analisis/pkpu-pailit-kresna-life-preseden-terburuk-industri-asuransi-pak-hakim/
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

(PKPU-Pailit) Kresna Life, Preseden Terburuk Industri Asuransi, Pak Hakim!

By *Paulus Yoga* on 01/07/2021 - No Comment



oleh Eko B. Supriyanto

"Satu-satunya penyesalan dalam hidup adalah membeli polis asuransi", demikian tulis seorang pemegang polis dalam sebuah pesan *WhatsApp* (WA). "Bayangkan, saya dan keluarga membeli polis asuransi sebuah perusahaan yang sekarang pailit. Bahkan, sopir saya membeli asuransi Bumiputera yang juga belum tahu nasibnya, kapan dibayar," katanya.

Pemegang polis ini kesal lantaran perusahaan asuransinya dipailitkan. Tidak tahu harus bagaimana. Padahal, setiap bulan lewat kartu kreditnya ia tetap membayar. Ia tidak menuliskan dengan tegas perusahaan asuransi mana. Namun, bisa ditebak, karena menyebut pailit, tentu tidak berlebihan adalah Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life).

Kasus gagal bayar PT Asuransi Jiwa Kresna (AJK) atau Kresna Life masuk babak baru setelah adanya amar putusan kasasi dari Mahkamah Agung (MA) yang menyatakan status pailit pada perusahaan asuransi jiwa Grup Kresna tersebut dikabulkan. Sebelum pailit, dilakukan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU).

Kasus pailit asuransi pernah terjadi pada Asuransi Jiwa Manulife Indonesia yang sempat diputus pailit oleh Pengadilan Niaga Jakarta Pusat (13 Juni 2002), tapi dianulir kembali oleh MA (2003). Pemerintah Kanada memprotes keras ke pemerintah Indonesia yang menyebut tidak ada kepastian hukum berbisnis di Indonesia.

Pailit harus lewat Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Itu karena industri keuangan yang berkaitan dengan duit pemegang polis. Beda dengan pabrik tahu atau tempe. Ini perusahaan asuransi yang punya nasabah ratusan ribu. Setor duit semua. Jadi, kalau ada PKPU atau pailit tanpa melibatkan OJK sebagai pihak yang mengawasi tentu tidaklah kondusif bagi industri asuransi sendiri.

Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Asuransi, pasal 50, juga memperkuat kewenangan kepada OJK sebagai pihak yang dapat mengajukan permohonan pailit pada perusahaan asuransi. Sementara, pasal 2, ayat (5), Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 tentang Kepailitan dan PKPU menyebutkan pula kewenangan OJK sebagai pihak yang berhak untuk mengajukan permohonan pailit pada perusahaan asuransi. Harusnya tidak ada kontroversi.

Ada baiknya pihak Kresna Life segera mengajukan peninjauan kembali (PK) begitu surat salinan diterima. Mengapa PK ini penting, selain menunjukkan kepada publik pihak Kresna Life tidak berada di belakang enam pemegang polis, juga sekaligus dapat menyelamatkan industri asuransi secara keseluruhan. Jika melihat pernyataan tertulis (12 Juni 2021) dari manajemen Kresna Life bahwa Kresna Life akan mengajukan PK. Namun, sampai dengan akhir Juni 2021, belum ada kabar pihak termohon mengajukan PK.

Pailit asuransi lewat "jalan tikus" PKPU sungguh tidak *market friendly*. Karena itu, pihak OJK setidaknya harus membuat upaya hukum luar biasa. Mari memberi dukungan penuh terhadap OJK agar dapat menganulir pailit putusan Pengadilan Niaga pada industri keuangan, khususnya asuransi dan bank. Pailit Kresna Life ini menjadi preseden terburuk industri asuransi.

Terlebih lagi, banyak perusahaan asuransi model "kaleng-kaleng" yang menggunakan uang premi untuk investasi di grupnya sendiri. Uang premi dianggap uang nenek moyangnya. Ambil dari masyarakat dengan janji bagi hasil tinggi, tidak tahunya dibuat untuk memperbesar grupnya.

Hal itu pernah terjadi pada perbankan sebelum krisis 1998. Bank-bank memberikan kredit ke grup sendiri. Jangan sampai ini terjadi di asuransi – yang menggunakan duit pemegang polis untuk investasi di bisnis grup. Kita beri dukungan kepada OJK untuk terus mengatur dan mengawasi soal investasi asuransi ke grup sendiri. Lebih tegas.

Jangan sampai keputusan pailit Kresna Life ini membenarkan pernyataan pengirim WA, bahwa satu-satunya penyesalan hidup adalah membeli polis asuransi di Indonesia. Padahal, kita mendukung asuransi tumbuh sehat, dengan literasi asuransi yang juga dilakukan industri. Jangan sampai uang asuransi yang terkumpul digunakan seperti uang nenek moyangnya. Dan, kalau sudah habis tinggal ke PKPU, lalu pailit. Beres.

Kita melawan pailit asuransi tanpa persetujuan OJK. Kita juga mendukung upaya OJK untuk membereskan perusahaan asuransi "kaleng-kaleng" – yang menganggap uang premi adalah uang nenek moyangnya. Dan, berharap OJK melakukan upaya hukum luar biasa untuk menganulir keputusan pailit. Pak hakim!, pailit Kresna Life itu preseden terburuk industri asuransi. (*)

Judul	2020, Sequis Life Bukukan Laba Bersih Rp 716 Miliar
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/07/01/142226726/2020-sequis-life-bukukan-laba-bersih-rp-716-miliar
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

[Home](#) / [Money](#) / [Rilis](#)

2020, Sequis Life Bukukan Laba Bersih Rp 716 Miliar

Kompas.com - 01/07/2021, 14:22 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [s](#)

[Komentar](#)



Ilustrasi asuransi jiwa (SHUTTERSTOCK)

Editor: Bambang P. Jatmiko

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) sepanjang 2020 mencatat pendapatan premi sebesar Rp 3,162 triliun.

Dari premi tersebut, perseroan membukukan laba bersih sebesar Rp 716,7 miliar. Aset yang dimiliki naik 6 persen dari tahun 2019 menjadi Rp 19,9 triliun. Rasio solvabilitas (Risk Based Capital/RBC) perusahaan tercatat 567 persen, lebih besar dari standar kecukupan modal yang ditetapkan oleh OJK.

Sepanjang tahun 2020, perusahaan pun telah membayarkan Klaim dan Manfaat kepada nasabahnya sebesar Rp 881,4 miliar.

Baca juga: [Agar Tak Bingung, Berikut Penjelasan Manfaat dan Jenis Asuransi Jiwa](#)

Sepanjang tahun 2020 sampai dengan bulan Mei 2021, Sequis juga telah membayarkan total klaim kematian dan kesehatan terkait dengan covid-19 sebesar lebih dari Rp 141 miliar.

Kuartal I 2021

Sementara kinerja perusahaan di kuartal 1 2021, kinerja perseroan mengalami sedikit perlambatan dibandingkan tahun sebelumnya. Total Pendapatan Premi sebesar Rp789,9 miliar, sedangkan klaim dan manfaat yang telah dibayarkan sebesar Rp276 miliar.

Dapatkan Informasi, Inspirasi dan *insight* di email kamu.
[Daftarkan email](#)

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.

Baca juga: [Mantan Gubernur BI Soroti Masalah Kelolaan Investasi di Industri Asuransi Jiwa](#)

"Kami terus berupaya mengelola investasi dengan bijak agar kinerja investasi tetap bisa berkembang. Terutama bagi nasabah yang memiliki produk asuransi berbasis investasi (unit link), sedangkan pengelolaan investasi untuk produk asuransi tradisional dilakukan secara agregat (pool of fund)," sebut Tatang dalam keterangan resminya, Kamis (1/7/2021).

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.

- 1 Kem... CPN... SMA...
Dibaca
- 2 Per 1... Terba... Grou...
Dibaca
- 3 Atura... Pesa... Pak...
Dibaca
- 4 Joka... Daru... hing...
Dibaca
- 5 Sima... dan F...
Dibaca

Judul	Sepanjang 2020, Sequis bukukan laba bersih hingga Rp 716,7 miliar
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/sepanjang-2020-sequis-bukukan-laba-bersih-hingga-rp-7167-miliar
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Sepanjang 2020, Sequis bukukan laba bersih hingga Rp 716,7 miliar

Kamis, 01 Juli 2021 / 09:48 WIB



ILUSTRASI: Sepanjang 2020, Sequis bukukan laba bersih hingga Rp 716,7 miliar

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Noverius Laoli**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi covid-19 yang terjadi pada tahun lalu nampaknya tidak menyurutkan kinerja dari PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life). Perusahaan masih bisa membukukan kinerja positif selama tahun 2020 dengan mencatat total pendapatan premi sebesar Rp 3,162 triliun dan laba bersih sebesar Rp 716,7 miliar.

Selain itu, aset yang dimiliki juga naik 6% dari tahun 2019 menjadi Rp 19,9 triliun. Rasio solvabilitas (*Risk Based Capital/RBC*) perusahaan masih tercatat 567% yang berarti lebih besar dari standar kecukupan modal yang ditetapkan oleh OJK.

Meski demikian, kinerja perusahaan di kuartal 1/2021 mengalami sedikit perlambatan dibandingkan tahun sebelumnya. Dari laporan keuangan konsolidasi menunjukkan Sequis berhasil membukukan Total Pendapatan Premi sebesar Rp 789,9 miliar, sedangkan Klaim dan Manfaat yang telah dibayarkan sebesar Rp 276 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 Rp 141 miliar.

Baca Juga: [Berpotensi tumbuh pesat, Solusi Sinergi Digital \(WIFI\) perkuat layanan asuransi mikro](#)

Sequis juga tetap berupaya mengoptimalkan strategi investasi dan mengutamakan disiplin pengelolaan risiko sebagai prioritas teratas.

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.

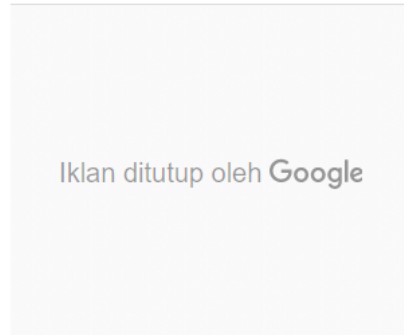
"Kami terus berupaya mengelola investasi dengan bijak agar kinerja investasi tetap bisa berkembang dengan baik sehingga kekuatan finansial keuangan terjaga. Terutama bagi nasabah yang memiliki produk asuransi berbasis investasi (unit link), sedangkan pengelolaan investasi untuk produk asuransi tradisional 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 kesanggupan terbaik pada aset-aset dengan profil arus kas dan durasi yang sesuai dengan liabilitas perusahaan," sebut Tatang dalam keterangan resminya, Kamis (1/7).

Baca Juga: [Sequis luncurkan produk baru di kanal Super You by Sequis](#)

Selain melakukan strategi optimalisasi produk yang sudah ada (*existing product*), perusahaan juga berupaya meningkatkan pemasaran lewat kanal digital.

Pada bulan Juni lalu, kanal pemasaran digital Super You by Sequis baru saja meluncurkan dua produk unggulan, yaitu Super Well Protection dan Super Care Protection, dua produk inovatif yang memberikan perlindungan kesehatan memadai dengan premi murah mulai dari Rp.50.000 per bulan untuk Super Well Protection dan Rp45.000 per bulan untuk Super Care Protection.



Sequis juga terus melakukan peningkatan pada layanan digital demi memberikan kemudahan bagi nasabah mendapatkan informasi terkait kesehatan dan perencanaan keuangan dengan meluncurkan aplikasi Sequis App yang dapat diunduh melalui App Store atau Google Play.

Judul	Kuartal I, Laba SEQUIS LIFE Tumbuh 1.272%
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Kuartal I, Laba Sequis Life Tumbuh 1.272%

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Sequis Life berhasil meraup laba bersih mencapai Rp 400 miliar atau melesat 1.272,47% secara tahunan (*year on year/yoy*) pada kuartal I-2021. Membaiknya hasil investasi dan lini beban yang berhasil ditekan menjadi indikator utama pendongkrak laba bersih perusahaan.

Mengacu pada laporan keuangan Sequis Life, pada kuartal I-2021 pendapatan premi terkoreksi 5,06% (*yoy*) menjadi Rp 789,93 miliar. Meski masih negatif Rp 90,20 miliar, hasil investasi tersebut jauh lebih baik dibandingkan perolehan pada periode sama tahun sebelumnya yang tercatat negatif Rp 1,29 triliun.

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

“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 kesanggupan terbaik pada aset-aset dengan profil arus kas dan durasi yang sesuai dengan liabilitas perusahaan,” kata Tatang, Rabu (30/6).

Laporan keuangan kuartal I-2021 pun memaparkan, pendapatan premi dari produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link* mencapai Rp 261,06 miliar atau turun 7,91% (*yoy*). Hasil investasi turut membaik 86,40% (*yoy*) menjadi negatif Rp 203,54 miliar.

Alhasil pada saat yang sama, total pendapatan perusahaan berbalik positif menjadi Rp 668,89 miliar, dibandingkan periode sama tahun sebelumnya negatif Rp 484,52 miliar. Sedangkan

total beban klaim dan manfaat berhasil ditekan 46,26% (*yoy*) menjadi Rp 503,92 miliar.

Jika dirinci, klaim dan manfaat dibayar tumbuh 22,55% (*yoy*) menjadi Rp 276,10 miliar. Lalu klaim penebusan unit yang merupakan klaim dari produk *unit link* naik tipis 1,15% (*yoy*) menjadi Rp 451,44 miliar. Faktor utama beban klaim dan manfaat menurun adalah penurunan cadangan premi menjadi sebesar Rp 154,08 miliar, dibandingkan periode sebelumnya yang meningkat 299,48 miliar.

Dengan demikian, pada kuartal I-2021 laba bersih Sequis Life mencapai Rp 400,00 miliar atau melesat 1.272,47% (*yoy*). Tapi perseroan masih membukukan rugi komprehensif senilai Rp 58,00 miliar atau berkurang 88,00% (*yoy*). Sedangkan rasio solvabilitas (*risk based capital/RBC*) terjaga kuat di posisi 587%.

Adapun total aset mencapai Rp 19,28 triliun atau tumbuh 14,18% (*yoy*) pada kuartal I-2021. Dengan total aset investasi mencapai Rp 18,19 triliun atau meningkat 13,06% (*yoy*), di antaranya didorong peningkatan aset investasi sa-

ham, reksa dana, dan penyertaan langsung. Sedangkan liabilitas naik 8,90% (*yoy*) menjadi Rp 11,92 triliun, serta ekuitas naik 23,90% (*yoy*) menjadi Rp 7,35 triliun.

Layanan Digital

Sementara itu, Tatang mengungkapkan, Sequis Life mengupayakan agar perusahaan dapat menyeimbangkan produk asuransi *unit link* dan asuransi tradisional adalah melakukan strategi optimalisasi produk yang sudah ada (*existing product*). Perusahaan juga berupaya meningkatkan pemasaran lewat kanal digital. Pada bulan Juni kanal pemasaran digital *Super You by Sequis* baru saja meluncurkan dua produk unggulan, yaitu *Super Well Protection* dan *Super Care Protection*.

Selanjutnya, Sequis juga terus melakukan peningkatan pada layanan digital. Pendekatan itu demi memberikan kemudahan bagi tenaga pemasar maupun nasabah untuk mendapatkan informasi terkait kesehatan dan perencanaan keuangan dengan meluncurkan aplikasi *Sequis App*. (pri)

Judul	SEQUIS LIFE Perkuat Strategi Investasi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

| BISNIS ASURANSI JIWA |

Sequis Life Perkuat Strategi Investasi

Bisnis, JAKARTA — PT Asuransi Jiwa Sequis Life menilai bahwa optimalisasi strategi investasi menjadi salah satu perhatian perseroan saat ini. Sequis pun melakukan langkah penyeimbangan portofolio *unit-linked* dan asuransi tradisional.

President Director & CEO Sequis Life Tatang Widjaja mengatakan bahwa perusahaan ingin memastikan investasi terkelola dengan baik, meskipun saat ini terjadi kondisi ketidakpastian akibat pandemi Covid-19, termasuk berbagai risiko krisis global.

Investasi menjadi kunci perusahaan asuransi dalam mengembangkan aset dan memperkuat proteksi.

Menurutnya, Sequis berupaya mengoptimalkan strategi investasi dan mengutamakan disiplin pengelolaan risiko se-

bagai prioritas teratas.

Perseroan 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,” ujar Tatang pada Rabu (30/6).

Tatang menilai bahwa penerapan manajemen aset dan liabilitas (ALM) yang disiplin dapat mendorong pengelolaan aset yang lebih efisien. Hal tersebut membuat aset dapat ditempatkan di instrumen yang sesuai dengan profil arus kas dan liabilitas perusahaan.

Pada kuartal I/2021, Sequis mencatatkan premi Rp789,9

miliar atau melambat 5,06% (*year-on-year/y-o-y*) dari sebelumnya Rp832,07 miliar. Pada kuartal I/2021, perseroan membayar klaim Rp276,1 miliar atau naik 22,5% (*y-o-y*) dari sebelumnya Rp225,2 miliar.

Pada kuartal I/2021, Sequis berhasil membukukan pendapatan Rp668,8 miliar atau berbalik untung dari kuartal I/2020 yang negatif Rp483,5 miliar. Tumbuhnya pendapatan dan efisiensi beban mendorong perseroan membukukan laba Rp400 miliar pada kuartal I/2021. Jumlah itu meroket hingga 1.272,4% (*y-o-y*) dari laba kuartal I/2020 senilai Rp29,14 miliar.

Selain itu, pada kuartal I/2021, Sequis mencatatkan aset Rp19,28 triliun atau tumbuh 14,18% (*yoy*) dari sebelumnya Rp16,89 triliun. (Wibi P. Pratama)

Judul	Sequis Life Catatkan Pendapatan Premi Rp3,162 Triliun Selama 2020
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read348517/sequis-life-catatkan-pendapatan-premi-rp3162-triliun-selama-2020
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Sequis Life Catatkan Pendapatan Premi Rp3,162 Triliun Selama 2020

Kamis, 01 Juli 2021, 23:09 WIB



Kredit Foto: Sequis Life

WE Online, 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.

Baca Juga: Balik Nasib, BUMI Mampu Cetak Laba Bersih US\$25,1 Juta di Kuartal I 2021

Iklan ditutup oleh Google

Sementara, kinerja perusahaan di kuartal I/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 kesanggupan terbaik pada aset-aset dengan profil arus kas dan durasi yang sesuai dengan liabilitas perusahaan," sebut Tatang dalam keterangan tertulis di Jakarta, Kamis (1/7/2021).

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*), juga berupaya meningkatkan pemasaran lewat kanal digital. Pada bulan ini (18/6) kanal pemasaran digital Super You by Sequis baru saja meluncurkan dua produk unggulan, yaitu Super Well Protection dan Super Care Protection: dua produk inovatif yang memberikan perlindungan kesehatan memadai dengan premi murah mulai dari Rp50.000 per bulan untuk Super Well Protection dan Rp45.000 per bulan untuk Super Care Protection.

Kedua produk ini hadir pada saat yang tepat, yaitu saat pandemi Covid-19, saat gangguan kesehatan menjadi hal krusial sehingga perlu untuk memiliki asuransi kesehatan. Masyarakat tidak akan terberatkan oleh premi karena kedua produk kesehatan ini selain dapat dibeli dengan cepat lewat kanal daring, juga preminya murah.

Sequis terus melakukan peningkatan pada layanan digital demi memberikan kemudahan bagi nasabah mendapatkan informasi terkait kesehatan dan perencanaan keuangan dengan meluncurkan aplikasi Sequis App yang dapat diunduh melalui App Store atau Google Play. Aplikasi ini adalah inovasi Sequis untuk memudahkan nasabah mengetahui informasi polis, mengajukan serta memantau status klaim, mencari rumah sakit, dan mengecek tarif kamar rumah sakit.

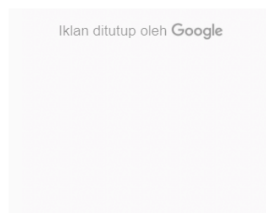
Sequis App tidak hanya untuk nasabah, mereka yang non-nasabah juga dapat mengakses secara gratis. Terdapat fitur *Find Agent* untuk membantu calon nasabah mencari dan mendapatkan agen asuransi Sequis yang sesuai dan produk asuransi yang dibutuhkan nasabah tanpa harus keluar rumah. Ada juga Sequis Pro, aplikasi yang dikembangkan untuk mempermudah tenaga pemasar menemukan calon nasabah secara daring sesuai dengan cakupan wilayah dan preferensi produk yang dibutuhkan. Pada Sequis Pro, dilengkapi fitur monitoring untuk membantu tenaga pemasar mengelola pencapaian produksi secara akurat dan detail.

Peran Perusahaan pada Masa Pandemi

Pada periode 30 April-30 Oktober 2021 Sequis meluncurkan Post Vaccination Program yang memberikan Manfaat Biaya Perawatan Rawat Inap di rumah sakit bila terjadi efek samping vaksinasi Covid-19. Sequis juga memberikan Manfaat Meninggal Dunia apabila Tertanggung meninggal dunia akibat efek samping dari vaksinasi Covid-19.

Nasabah yang memiliki polis asuransi dasar tanpa unsur asuransi kesehatan selain mendapatkan Manfaat Meninggal Dunia juga akan mendapatkan Manfaat Santunan Tunai harian sebesar Rp2 juta/hari sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku pada polis. Terkait santunan tunai harian ini pun dimudahkan karena tidak memerlukan persyaratan terkait masa tunggu dan ketentuan terkait kondisi penyakit yang sudah ada sebelumnya.

Sebelumnya, sejak awal pandemi di Maret 2020, Sequis telah mengadakan program pembebasan masa tunggu 30 hari pada beberapa produk asuransi kesehatan untuk klaim terkait Covid-19. Sequis juga menjadi pionir yang memberikan pertanggungungan untuk biaya perawatan nasabah yang didiagnosis positif Covid-19 dan harus melakukan isolasi mandiri (isoman).



Pada 2020, Sequis melakukan serangkaian program Sequis Peduli, seperti mendonasikan 2.400 masker KN-95 untuk nakes di beberapa mitra rumah sakit; menyediakan santunan dana total senilai Rp630 juta kepada lebih dari 200 nakes yang terdiagnosis positif Covid-19 pada periode 22 April-22 Agustus 2020; menyediakan asuransi gratis melalui Super You by Sequis Online senilai Rp3 juta jika peserta program #SuperTogether terdiagnosis positif Covid-19 selama periode 5 Mei-5 Juni 2020; memberikan sembako & masker kain ke beberapa panti asuhan; serta mengadakan Rapid Test Gratis di 27 lokasi untuk lebih dari 6.000 masyarakat di Jabodetabek dan Karawang pada Mei 2020.

Judul	Sequis Life Bukukan Pendapatan Premi Rp3,16 Triliun di 2020
Nama Media	Medcom.id
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/RkjWPaEK-sequis-life-bukukan-pendapatan-premi-rp3-16-triliun-di-2020
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral



Sequis Life Bukukan Pendapatan Premi Rp3,16 Triliun di 2020

Ekonomi Sequis Life

Antara • 01 Juli 2021 07:27

Jakarta: PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) mencatat total pendapatan premi sebesar Rp3,162 triliun, laba bersih sebesar Rp716,7 miliar, dan total aset yang naik enam persen secara tahunan ke tahun (yoy) menjadi sebesar Rp19,9 triliun di sepanjang 2020.

Rasio solvabilitas atau Risk Based Capital (RBC) perusahaan tercatat 567 persen atau lebih besar dari standar kecukupan modal yang ditetapkan oleh OJK. Sepanjang 2020, perusahaan membayarkan klaim dan manfaat kepada nasabah sebesar Rp881,4 miliar.

"Sepanjang 2020 sampai dengan Mei 2021, Sequis juga telah membayarkan total klaim kematian dan kesehatan terkait dengan covid-19 sebesar lebih dari Rp141 miliar," ungkap President Director & CEO PT Asuransi Jiwa Sequis Life Tatang Widjaja, dalam keterangan tertulisnya, Kamis, 1 Juli 2021.

Iklan ditutup oleh Google

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad

Ketika kinerja perusahaan di kuartal I-2021 mengalami sedikit perlambatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya, tetapi laporan keuangan konsolidasi menunjukkan Sequis 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.

Tatang mengatakan perusahaan terus memastikan investasi terkelola dengan baik walaupun dalam kondisi ketidakpastian pada masa pandemi, termasuk berbagai risiko krisis global. Ia menambahkan 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*)," jelasnya.

Hal itu dilakukan, lanjutnya, agar aset dapat dikelola lebih efisien seiring dengan penerapan disiplin Manajemen Aset Liabilitas (ALM) sehingga dana investasi dapat ditempatkan Sequis dengan kesanggupan terbaik pada aset-aset dengan profil arus kas dan durasi yang sesuai dengan liabilitas perusahaan.

"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," pungkasnya.

Judul	Bisnis Allianz Life Tetap Moncer di Tengah Pandemi, Ini Rahasiannya...
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.wartaekonomi.co.id/read348505/bisnis-allianz-life-tetap-moncer-di-tengah-pandemi-ini-rahasiannya
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Bisnis Allianz Life Tetap Moncer di Tengah Pandemi, Ini Rahasiannya...

Kamis, 01 Juli 2021, 22:11 WIB



Kredit Foto: Allianz Life

WE Online, Jakarta - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) membukukan Pendapatan Premi Bruto (Gross Written Premium/GWP) sebesar Rp 16,9 triliun di tahun 2020, tumbuh 27,8% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dari sisi Laba Bersih (Net Income), Allianz Life Indonesia mencatat kenaikan sebesar 16% menjadi Rp 1,3 triliun.

Tentunya ada sejumlah strategi yang berbeda yang dilakukan Allianz Life yang membuat pertumbuhan bisnisnya begitu moncer di tahun tersebut, di mana badai Pandemi Covid-19 yang begitu besar tengah menghantam Tanah Air.

Director & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, mengatakan, kelincuhan atau agility Allianz Life dalam menyesuaikan perubahan yang terjadi di masa Pandemi Covid-19 membuat bisnis Allianz Life tetap terjaga dan tumbuh positif. Secara jeli Allianz Life Indonesia melihat peralihan dan perubahan yang terjadi sebagai sebuah peluang untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan bagi nasabah.

Iklan ditutup oleh Google

Asal tahu saja, Pandemi Covid-19 telah membuat perubahan gaya hidup yang signifikan di masyarakat seperti meningkatnya gaya hidup digital, meeting online, festival online, belanja online, kerja dari rumah, sadar akan kesehatan, teknologi nirkontak dan sebagainya. Perubahan ini karena masyarakat menerapkan protokol kesehatan dengan sering mencuci tangan, memakai masker, menjaga jarak, menghindari kerumunan, dan mengurangi mobilitas untuk memutus mata rantai Covid-19.

Baca juga: Sasar Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll

Baca juga: Gokil, Pendapatan Premi Allianz Life Naik 27,8% di Tahun Pandemi

"khusus tahun lalu kan ada pandemi, jadi salah satu yang paling kita lakukan itu agility kita. Artinya dengan adanya perubahan itu bagaimana kita adapt (menyesuaikan) dengan cepat terhadap perubahan tersebut," ujar Bianto saat diskusi dengan Warta Ekonomi TV di Jakarta, baru-baru ini.

Sebagai contoh, saat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan lampu hijau bagi perusahaan asuransi jiwa untuk menjual produk *unit-linked* secara digital akhir tahun 2020 lalu, Bianto menuturkan, Allianz Life menjadi perusahaan asuransi pertama yang menerbitkan produk unit linked digital tersebut.

"Micalnya penjualan unit linked dengan non face to face, kami perusahaan asuransi pertama yang begitu aturan OJK membolehkan kira-kira satu minggu saja kami sudah punya produk itu," paparnya.

Selain itu, lanjut Bianto, keberhasilan Allianz Life menjaga pertumbuhan bisnis yang positif di masa pandemi juga berpegang pada tiga strategi besar. "Pertama, kami selalu berusaha mengeluarkan produk-produk terbaik dan inovatif baik itu asuransi, fund maupun rider-nya (manfaat tambahan)," tukasnya.

Kedua, meningkatkan customer experience dengan inovasi process, digitalisasi maupun otomasi. Dia meyakini ketiga hal ini membuat customer yang ingin membeli produk asuransi Allianz Life akan mendapatkan experience yang bagus dan secara proses seamless juga sehingga lebih cepat.

"Untuk pasca penjualan kita juga sudah desain digitalisasi dan otomatisasi kita, sehingga nasabah mendapatkan layanan klaim yang mudah," ucap Bianto.

Lalu, strategi yang terakhir adalah Allianz Life merangkul bank-bank distributor seperti HSBC, Maybank, BTPN, QNB, Hana Bank, dan BJB, untuk bekerja bersama-sama memahami segmen customer yang menjadi target dan berikan penawaran produk yang sesuai dan relevan dengan mereka.

Iklan ditutup oleh Google

Hasilnya, bisnis kanal bancassurance Allianz Life tumbuh tinggi selama dua terakhir di 2019 dan 2020. "Dalam kurun waktu tersebut pertumbuhan kami kira-kira 47% secara weighted business premium. Cukup tinggi dibandingkan industri yang pada saat itu flat, lalu juga pada saat itu market share kami naik dari 6% menjadi 10% pada akhir 2020," tutupnya.

Judul	Bisnis Allianz Life Tetap Moncer di Tengah Pandemi, Ini Rahasiannya...
Nama Media	Investing.com
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://id.investing.com/news/stock-market-news/bisnis-allianz-life-tetap-moncer-di-tengah-pandemi-ini-rahasiannya-2100405
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Bisnis Allianz Life Tetap Moncer di Tengah Pandemi, Ini Rahasiannya...



PT Asuransi Allianz (DE:ALVG) Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) membukukan Pendapatan Premi Bruto (Gross Written Premium/GWP) sebesar Rp 16,9 triliun di tahun 2020, tumbuh 27,8% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dari sisi Laba Bersih (Net Income), Allianz Life Indonesia mencatat kenaikan sebesar 16% menjadi Rp 1,3 triliun.

Tentunya ada sejumlah strategi yang berbeda yang dilakukan Allianz Life yang membuat pertumbuhan bisnisnya begitu moncer di tahun tersebut, di mana badai Pandemi Covid-19 yang begitu besar tengah menghantam Tanah Air.

Director & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, mengatakan, kelincuhan atau agility Allianz Life dalam menyesuaikan perubahan yang terjadi di masa Pandemi Covid-19 membuat bisnis Allianz Life tetap terjaga dan tumbuh positif. Secara jeli Allianz Life Indonesia melihat peralihan dan perubahan yang terjadi sebagai sebuah peluang untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan bagi nasabah.

Asal tahu saja, Pandemi Covid-19 telah membuat perubahan gaya hidup yang signifikan di masyarakat seperti meningkatnya gaya hidup digital, meeting online, festival online, belanja online, kerja dari rumah, sadar akan kesehatan, teknologi nirkontak dan sebagainya. Perubahan ini karena masyarakat menerapkan protokol kesehatan dengan sering mencuci tangan, memakai masker, menjaga jarak, menghindari kerumunan, dan mengurangi mobilitas untuk memutus mata rantai Covid-19.

Baca Juga: Sasar Generasi Milenial, Allianz Indonesia Luncurkan OptimAll

Baca Juga: Gokil, Pendapatan Premi Allianz Life Naik 27,8% di Tahun Pandemi

"Khusus tahun lalu kan ada pandemi, jadi salah satu yang paling kita lakukan itu agility kita. Artinya dengan adanya perubahan itu bagaimana kita adapt (menyesuaikan) dengan cepat terhadap perubahan tersebut," ujar Bianto saat diskusi dengan Warta Ekonomi TV di Jakarta, baru-baru ini.

Sebagai contoh, saat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan lampu hijau bagi perusahaan asuransi jiwa untuk menjual produk *unit-linked* secara digital akhir tahun 2020 lalu, Bianto menuturkan, Allianz Life menjadi perusahaan asuransi pertama yang menerbitkan produk unit linked digital tersebut.

"Misalnya penjualan unit linked dengan non face to face, kami perusahaan asuransi pertama yang begitu aturan OJK membolehkan kira-kira satu minggu saja kami sudah punya produk itu," paparnya.

Selain itu, lanjut Bianto, keberhasilan Allianz Life menjaga pertumbuhan bisnis yang positif di masa pandemi juga berpegang pada tiga strategi besar. "Pertama, kami selalu berusaha mengeluarkan produk-produk terbaik dan inovatif baik itu asuransi, fund maupun rider-nya (manfaat tambahan)," tukasnya.

Kedua, meningkatkan customer experience dengan inovasi process, digitalisasi maupun otomasi. Dia meyakini ketiga hal ini membuat customer yang ingin membeli produk asuransi Allianz Life akan mendapatkan experience yang bagus dan secara proses seamless juga sehingga lebih cepat.

"Untuk pasca penjualan kita juga sudah desain digitalisasi dan otomatisasi kita, sehingga nasabah mendapatkan layanan klaim yang mudah," ucap Bianto.

Lalu, strategi yang terakhir adalah Allianz Life merangkul bank-bank distributor seperti HSBC (LON:HSBA), Maybank (JK:BNII), BTPN (JK:BTPN), QNB, Hana Bank, dan BJB (JK:BJBR), untuk bekerja bersama-sama memahami segmen customer yang menjadi target dan berikan penawaran produk yang sesuai dan relevan dengan mereka.

Hasilnya, bisnis kanal bancassurance Allianz Life tumbuh tinggi selama dua terakhir di 2019 dan 2020. "Dalam kurun waktu tersebut pertumbuhan kami kira-kira 47% secara weighted business premium. Cukup tinggi dibandingkan industri yang pada saat itu flat. lalu juga pada saat itu market share kami naik dari 6% menjadi 10% pada akhir 2020," tutupnya.

Judul	Zona Merah Gagal Bayar Asuransi
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Pengawasan Produk Asuransi Berbasis Investasi
Halaman/URL	https://id.investing.com/news/stock-market-news/bisnis-allianz-life-tetap-moncer-di-tengah-pandemi-ini-rahasiannya-2100405
Tanggal Berita	2021-07-02
Sentimen	Netral

Zona Merah Gagal Bayar Asuransi

By Duitya Putra on 02/07/2021 · No Comment



Problem kinerja dan tata kelola menjadi tantangan di industri asuransi. Kendati premi bruto secara industri sudah menggeliat dengan pertumbuhan 25,30% per April 2021, namun isu gagal bayar masih mewarnai.

Belum tuntas penyelesaian hak pemegang polis Asuransi Jiwasraya, Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera, dan Wanaarta Life, muncul kasus gagal bayar di Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) hingga dipailitkan oleh Mahkamah Agung (MA) awal Juni lalu atas permohonan enam nasabahnya. Mereka merasa tidak puas dengan pembayaran yang dilakukan Kresna Life sejak Maret 2021 sesuai homologasi PKPU.

Namun, status pailit ini membuat nasib pembayaran klaim nasabah tambah suram dan menambah isu kepastian hukum. Kresna Life harus mengajukan peninjauan kembali untuk menepis tuduhan bahwa mereka tidak berada di belakang enam nasabah nasabahnya. Lagipula, berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, kewenangan mengajukan permohonan pailit perusahaan asuransi itu berada di tangan OJK.

Perusahaan asuransi tidak mau belajar dari kasus gagal bayar seperti dialami Jiwasraya atau Bakrie Life. Sumber masalah gagal bayar di Kresna Life sama dengan yang terjadi di Jiwasraya maupun Bakrie Life, yaitu di produk asuransi berbasis investasi dengan menawarkan bunga pasti (fixed return) kepada pemegang polis.

Kresna Life seperti tidak belajar dari Jiwasraya yang pada 2018 terungkap gagal membayar 711 polis nasabah Jiwasraya senilai Rp802 miliar. Kresna Life mulai menawarkan Protecto Investa Kresna dan Kresna Link Investa (K-LITA) sejak Juni 2019 dan ketika diketahui tidak bisa mencairkan polis nasabahnya pada Februari 2020, produk itu sudah menghimpun dana Rp8 triliun.

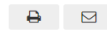
Langkah OJK untuk memperketat pengawasan penjualan produk-produk asuransi berbasis investasi bergaransi pun selalu terlambat. Sejumlah pengamat menilai, munculnya gagal bayar di industri asuransi jiwa disebabkan karena fungsi pengawasan tidak berjalan dengan benar baik oleh pemilik, dewan komisaris, unit risk management, auditor, hingga regulator dalam hal ini OJK. Baik pemilik, pengurus, maupun pengawas, semua berada dalam "langgam" yang sama yaitu bagaimana berorientasi kepada pertumbuhan hingga mengabaikan aspek manajemen risiko.

Menurut Rating 114 Asuransi 2021 Versi Infobank, hanya ada 22 perusahaan jiwa dan 34 perusahaan asuransi umum yang berhasil menjaga kinerja keuangannya hingga meraih predikat Sangat Bagus. Ada 11 perusahaan asuransi jiwa dan 21 perusahaan asuransi umum berpredikat Bagus. Ada 12 perusahaan asuransi jiwa dan 5 perusahaan asuransi umum berpredikat Cukup Bagus. Dan 1 perusahaan asuransi jiwa dan 5 perusahaan asuransi umum berkinerja Tidak Bagus. Baca selengkapnya di Majalah Infobank 519 Juli 2021.

Judul	Stop Gagal Bayar dan Jangan Korbankan Pasar
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Pengawasan Produk Asuransi Berbasis Investasi
Halaman/URL	https://infobanknews.com/topnews/stop-gagal-bayar-dan-jangan-korbankan-pasar/
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Stop Gagal Bayar dan Jangan Korbankan Pasar

By *Dwitya Putra* on 01/07/2021 · No Comment



Oleh Drs Fathan Subchi, Wakil Ketua Komisi XI DPR.

TEMA Majalah Infobank Nomor 519 Juli 2021 mengenai perkembangan kinerja industri keuangan non bank (IKNB) sangat menarik. Bahwa betul adanya masalah yang terjadi di sektor keuangan bukan semata-mata karena pandemi COVID-19, tapi lebih karena soal *miss-management* dan pengawasan terhadap pengelolaan di lembaga-lembaga keuangan.

Semua pihak yang terkait dengan pemilik perusahaan, manajemen, dan pengawas harus menghentikan dan menyelesaikan kasus-kasus gagal bayar merugikan pasar, terutama masyarakat yang menjadi konsumen. Apalagi, PKPU diduga menjadi tren dan cara bagaimana perusahaan keuangan menghindari kewajibannya. Bahkan, upaya pemailitan dilakukan perusahaan dengan melibatkan sejumlah nasabaah agar lolos dari kewajiban, padahal kewenangan pemailitan itu ada di tangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagaimana Undang-Undang.

Menurut saya, pasar keuangan Indonesia adalah sumber daya ekonomi yang besar dan perusahaan-perusahaan keuangan harus berkepentingan untuk menjaganya. Kejadian beberapa lembaga keuangan seperti perusahaan asuransi jiwa dan manajer investasi yang tidak mampu membayar klaim kepada nasabahnya, bisa melunturkan kepercayaan dan *brand awareness* yang sudah dibangun bertahun-tahun dengan *cost* dan sumber daya perusahaan yang sangat besar.

Kalau sampai terjadi masalah seperti gagal bayar seharusnya ada mekanisme agar perusahaan keuangan harus membayar kewajibannya. Dan tak kalah penting bagaimana pengawas menutup celah pelanggaran di sektor jasa keuangan dan menindak tegas para oknum-oknum pelaku yang kalau penegaknya lemah maka praktek yang sama akan diikuti oleh oknum-oknum lain. Sebab, penyelesaian dan tindakan hukumnya dinilai tidak seberapa dibandingkan keuntungan dari praktek-praktek *fraud* yang mereka dapatkan.

Lalu bagaimana dengan keberadaan OJK yang perannya melakukan pengawasan terhadap lembaga keuangan dan melindungi nasabah. Ketika kami sampai pertanyaan kepada OJK, apa artinya keberadaan regulator kalau OJK tidak mampu mengembalikan hak konsumen sebagai peran perlindungan nasabah? Jawabannya OJK tidak memiliki kewenangan itu.

Boleh saja ada keinginan atau wacana untuk menciptakan pengawasan dan penyelesaian yang lebih tegas OJK diberikan kewenangan baru untuk menyita aset lembaga keuangan yang digunakan untuk membayar manfaat kepada masyarakat. Selama ini penyelesaian yang masuk ke ranah hukum membutuhkan waktu yang sangat lama dan proses pengembalian aset nasabahnya pun menjadi terkatung-katung.

Namun, apakah OJK akan mampu menggunakannya jika kewenangannya ditambah? Tentu kita membutuhkan kepastian bahwa orang-orang yang ada di OJK harus memiliki integritas yang tinggi dan keberanian untuk menggunakan kekuasaannya. Kalau hanya berani tapi integritasnya diragukan bisa memunculkan *abuse of power*. Kalau integritasnya bagus dan tidak ada keberanian maka penambahan senjata ampuh juga tidak akan digunakan.

Selama ini pemerintah dan legislatif melalui Undang-Undang sebetulnya sudah memberikan kekuasaan besar kepada OJK untuk melakukan pengawasan perbankan dan lembaga keuangan secara independen. Namun apakah kekuasaan besar tersebut sudah digunakan secara maksimal? Ini pun masih menjadi tantangan.

Yang jelas, kasus-kasus gagal bayar yang disebabkan oleh *miss-management* maupun pelanggaran *good corporate governance* (GCG) harus distop. Sekali lagi, pasar keuangan Indonesia sebagai sumber daya ekonomi yang besar harus dijaga agar kepercayaan masyarakat terhadap sektor jasa keuangan tidak menurun. Kalau adalah masalah keuangan yang membeli perusahaan keuangan yang menghimpun dana masyarakat, jangan sampai pasar atau masyarakat yang menjadi korban, terutama mereka yang membeli produk asuransi sudah bertahun-tahun untuk memberi manfaat pendidikan anaknya. (*)

Judul	Marak Keluhan Unit Link, Ini 3 Biang Keroknya versi OJK
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Aturan Baru Terkait PAYDI
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210701110925-17-257365/marak-keluhan-unit-link-ini-3-biang-keroknya-versi-ojk
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Marak Keluhan Unit Link, Ini 3 Biang Keroknya versi OJK

MARKET - Syahrizal Sidik, CNBC Indonesia | 01 July 2021 14:22

SHARE | [f](#) [t](#)



Foto: Moch Ihsanuddin, OJK/Youtube

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan saat ini ada tiga masalah utama yang sering dikeluhkan oleh nasabah perusahaan asuransi terutama Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) yang di dalamnya termasuk unit link.

Deputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Moch. Ihsanuddin, dalam Webinar Series TVAsuransi 2021 bertema 'Menghindari Gagal Paham tentang Unit Link', mengatakan persoalan pertama yakni proses pemasaran tidak mengikuti Standar Operasional Prosedur (SOP).

"Kedua, produk tidak sesuai karakteristik konsumen calon pemegang polis," ujar Ihsanuddin, Rabu (30/6/2021).

Adapun persoalan ketiga yakni pemegang polis tidak mengerti fitur produk secara lengkap dan risikonya.

Sebab itu, Ihsanuddin menyatakan pihaknya akan mengatur lebih lanjut mengenai aturan perusahaan yang memasarkan PAYDI, termasuk unit link. Nantinya OJK akan menerbitkan surat edaran (SE) mengenai PAYDI.

Dia menyampaikan, upaya ini dilakukan untuk meningkatkan pengawasan setelah mendapat masukan dari masyarakat dan diskusi asosiasi.

"Kami informasikan tentunya untuk mengantisipasi gagal paham tersebut, kita akan atur terkait perusahaan yang dapat memasarkan, tentunya ada kualifikasi-kualifikasi perusahaan yang bisa memasarkan produk ini," ujar.

Selain kualifikasi perusahaan, OJK juga akan meninjau lebih lanjut mengenai spesifikasi produk, sehingga diharapkan tidak ada perselisihan (dispute) di kemudian hari.

Selain itu, OJK juga menekankan pada transparansi produk, hingga tata kelola investasinya.

"Biaya di awal dijelaskan, sehingga pemegang polis punya ngerti hak kewajiban dan risikonya," kata mantan Kepala Biro Pembiayaan dan Penjaminan Baepem-LK ini.

Sebelumnya Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) juga berharap agar OJK dan regulator terkait dapat terus mendukung perkembangan dan pertumbuhan seluruh saluran distribusi dan varian produk asuransi yang tersedia bagi masyarakat.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan unit link secara konsisten selalu menjadi produk yang mendominasi selama beberapa tahun terakhir.

"Unit link mengalami peningkatan signifikan sebesar 31,7%. Hal ini menunjukkan bahwa produk unit link masih diminati masyarakat karena nasabah mendapatkan dua manfaat sekaligus, yaitu proteksi asuransi dan juga investasi dalam satu produk dalam satu layanan," kata Budi dalam konferensi pers AAJI, Selasa (8/6/2021).

Sebelumnya, CNBC Indonesia memberitakan sejumlah perusahaan asuransi jiwa papan atas mendapati laporan keluhan nasabah berkaitan dengan pencairan produk unit link ini.

Bahkan aksi protes nasabah unit link perusahaan asuransi jiwa pun ramai di media sosial memunculkan kehebohan baru soal produk asuransi berbalut investasi ini.

Unit link adalah salah satu produk asuransi yang menggabungkan proteksi dan investasi. Pengamat asuransi Irvan Raharjo menilai saat ini pada kenyataannya masih banyak yang salah kaprah mengenai produk yang satu ini, karena meski memiliki manfaat investasi, unit link tetaplah produk asuransi yang manfaat utamanya adalah perlindungan.

Irvan mengemukakan unit link adalah produk asuransi. Meskipun menjanjikan investasi, tak elok apabila menganggap produk ini salah satu instrumen investasi yang bisa memberikan keuntungan maksimal.

"Bagi nasabah yang membutuhkan jaminan proteksi, maka sebaiknya mengutamakan produk berbasis proteksi sepenuhnya. Sebaliknya jika nasabah ingin mengutamakan kebutuhan investasi, sebaiknya membeli produk investasi," kata Irvan dalam program Investime CNBC Indonesia.

Judul	OJK Atur Pemasaran Produk Unitlink
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Aturan Baru Terkait PAYDI
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

OJK Atur Pemasaran Produk Unitlink

► Masih Dibahas Antara Regulator dan Asosiasi Industri Asuransi



Kami merancang SE tentang produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi yang di dalamnya adalah unitlink. Beberapa hal kami informasikan, tentunya untuk mengantisipasi gagal paham."

OK MOCH ICHSANUDIN
Deputi Komisiner
Pengawas Industri Keuangan
Non-Bank (IKNB)

JAKARTA, TRIBUN - 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 Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OK Moch Ichsanudin, Rabu (30/6).

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.

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.

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. **(Ferrika Sari)**



ANTARA

SURAT EDARAN - Karyawan memberikan pelayanan di Kantor Otoritas Jasa Keuangan (OJK) beberapa waktu lalu. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera merilis aturan baru terkait pemasaran serta investasi produk unitlink pada tahun ini yang dimuat dalam Surat Edaran (SE) OJK.

Judul	Geger Kasus Asuransi, OJK Bakal Rilis Surat Edaran Unit Link!
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Aturan Baru Terkait PAYDI
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210701104234-17-257354/geger-kasus-asuransi-ojk-bakal-rilis-surat-edaran-unit-link
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Geger Kasus Asuransi, OJK Bakal Rilis Surat Edaran Unit Link!

MARKET - Syahrizal Sidik, CNBC Indonesia | 01 July 2021 11:45

SHARE |  



Foto: Moch Ihsanuddin, OJK/YouTube

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan akan mengatur lebih lanjut mengenai aturan perusahaan yang memasarkan Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) yang di dalamnya termasuk unit link.

Deputi Komisiner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Moch. Ihsanudin, dalam Webinar Series TVAsuransi 2021 bertema 'Menghindari Gagal Paham tentang Unit Link', mengatakan nantinya OJK akan menerbitkan surat edaran (SE) mengenai PAYDI.

Dia menyampaikan, upaya ini dilakukan untuk meningkatkan pengawasan setelah mendapat masukan dari masyarakat dan diskusi asosiasi.

"Kami informasikan tentunya untuk mengantisipasi gagal paham tersebut, kita akan atur terkait perusahaan yang dapat memasarkan, tentunya ada kualifikasi-kualifikasi perusahaan yang bisa memasarkan produk ini," ujar Ihsanudin, Rabu (30/6/2021).

Selain kualifikasi perusahaan, OJK juga akan meninjau lebih lanjut mengenai spesifikasi produk, sehingga diharapkan tidak ada perselisihan (dispute) di kemudian hari.

Baca: [Catat! Restrukturisasi Polis Jiwasraya Dekati 100%](#)

Selain itu, OJK juga menekankan pada transparansi produk, hingga tata kelola investasinya.

"Biaya di awal dijelaskan, sehingga pemegang polis punya ngerti hak kewajiban dan risikonya," kata mantan Kepala Biro Pembiayaan dan Penjaminan Bapepam-LK ini.

Menurut Ihsan, saat ini ada tiga masalah utama yang sering dikeluhkan oleh nasabah PAYDI. Pertama, proses pemasaran tidak mengikuti Standar Operasional Prosedur (SOP).

Kedua, produk tidak sesuai karakteristik konsumen calon pemegang polis. Ketiga, pemegang polis tidak mengerti fitur produk secara lengkap dan risikonya.

Sebelumnya, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan asuransi dalam bentuk unit link atau produk gabungan proteksi dan investasi memang masih menjadi primadona sepanjang kuartal I-2021.

Hal ini tercermin dari pertumbuhan premi asuransi produk ini yang mencapai 31,7% secara tahunan (year on year/YoY) atau berkontribusi sebesar 62,4% dari total premi asuransi jiwa yang senilai Rp 57,45 triliun di periode tersebut.

Jumlah premi asuransi ini mencapai Rp 35,83 triliun di akhir Maret lalu, naik dari posisi Rp 27,2 triliun di akhir Maret 2020.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan unit link secara konsisten selalu menjadi produk yang mendominasi selama beberapa tahun terakhir.

"Unit link mengalami peningkatan signifikan sebesar 31,7%. Hal ini menunjukkan bahwa produk unit link masih diminati masyarakat karena nasabah mendapatkan dua manfaat sekaligus, yaitu proteksi asuransi dan juga investasi dalam satu produk dalam satu layanan," kata Budi dalam konferensi pers AAJI, Selasa (8/6/2021).

Dia berharap agar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan regulator terkait dapat terus mendukung perkembangan dan pertumbuhan seluruh saluran distribusi dan varian produk yang tersedia bagi masyarakat.

Sebelumnya, CNBC Indonesia memberitakan sejumlah perusahaan asuransi jiwa papan atas mendapati laporan keluhan nasabah berkaitan dengan pencairan produk unit link ini.

Bahkan aksi protes nasabah unit link perusahaan asuransi jiwa pun ramai di media sosial memunculkan kehebohan baru soal produk asuransi berbalut investasi ini.

Baca: [Demi Uang Kembali, Nasabah Prudential Tempuh Jalur Hukum](#)

Unit link adalah salah satu produk asuransi yang menggabungkan proteksi dan investasi. Pengamat asuransi Irvan Raharjo menilai saat ini pada kenyataannya masih banyak yang salah kaprah mengenai produk yang satu ini, karena meski memiliki manfaat investasi, unit link tetaplah produk asuransi yang manfaat utamanya adalah perlindungan.

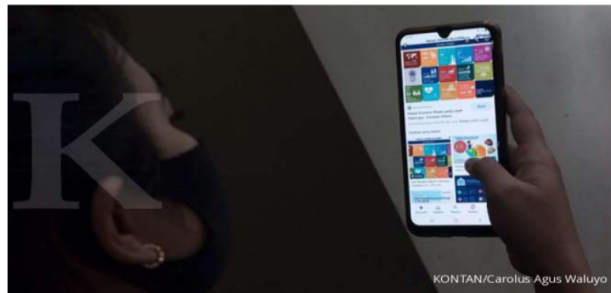
Irvan mengemukakan unit link adalah produk asuransi. Meskipun menjanjikan investasi, tak elok apabila menganggap produk ini salah satu instrumen investasi yang bisa memberikan keuntungan maksimal.

"Bagi nasabah yang membutuhkan jaminan proteksi, maka sebaiknya mengutamakan produk berbasis proteksi sepenuhnya. Sebaliknya jika nasabah ingin mengutamakan kebutuhan investasi, sebaiknya membeli produk investasi," kata Irvan dalam program Investime CNBC Indonesia.

Judul	Demi meningkatkan pengawasan, OJK akan mengatur pemasaran unitlink
Nama Media	Newssetup.kontan.co.id
Newstrend	Aturan Baru Terkait PAYDI
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/demi-meningkatkan-pengawasan-ojk-akan-mengatur-pemasaran-unitlink
Tanggal Berita	2021-07-01
Sentimen	Netral

Demi meningkatkan pengawasan, OJK akan mengatur pemasaran unitlink

Kamis, 01 Juli 2021 | 10:10 WIB | Reporter: Ferrika Sari



KONTAN/Carolus Agus Waluyo



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 Komisiner 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.