

Jumat, 21 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	BIJAK BERINVESTASI DI BAWAH BAYANG-BAYANG 'TAPERING OFF'
Nama Media	Investor
Newstrend	Kebijakan Tapering Off
Halaman/URL	22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Positif

BIJAK BERINVESTASI DI BAWAH BAYANG-BAYANG 'TAPERING OFF'

Strategi investasi di pasar modal perlu disesuaikan dengan kondisi pasar. Ada banyak strategi untuk menghadapi kondisi pasar yang sedang mengalami perubahan. Salah satunya adalah dengan menerapkan strategi 'tapering off'.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan mengurangi porsi investasi di pasar modal. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mengurangi porsi investasi di pasar modal atau dengan cara menjual saham yang dimiliki.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan mengurangi porsi investasi di pasar modal. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mengurangi porsi investasi di pasar modal atau dengan cara menjual saham yang dimiliki.

TAMBAHAN PERAKSIAN DI BANGSA SUDIN INDIKAT

Perusahaan	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971	1970	1969	1968	1967	1966	1965	1964	1963	1962	1961	1960	1959	1958	1957	1956	1955	1954	1953	1952	1951	1950	1949	1948	1947	1946	1945	1944	1943	1942	1941	1940	1939	1938	1937	1936	1935	1934	1933	1932	1931	1930	1929	1928	1927	1926	1925	1924	1923	1922	1921	1920	1919	1918	1917	1916	1915	1914	1913	1912	1911	1910	1909	1908	1907	1906	1905	1904	1903	1902	1901	1900	1899	1898	1897	1896	1895	1894	1893	1892	1891	1890	1889	1888	1887	1886	1885	1884	1883	1882	1881	1880	1879	1878	1877	1876	1875	1874	1873	1872	1871	1870	1869	1868	1867	1866	1865	1864	1863	1862	1861	1860	1859	1858	1857	1856	1855	1854	1853	1852	1851	1850	1849	1848	1847	1846	1845	1844	1843	1842	1841	1840	1839	1838	1837	1836	1835	1834	1833	1832	1831	1830	1829	1828	1827	1826	1825	1824	1823	1822	1821	1820	1819	1818	1817	1816	1815	1814	1813	1812	1811	1810	1809	1808	1807	1806	1805	1804	1803	1802	1801	1800	1799	1798	1797	1796	1795	1794	1793	1792	1791	1790	1789	1788	1787	1786	1785	1784	1783	1782	1781	1780	1779	1778	1777	1776	1775	1774	1773	1772	1771	1770	1769	1768	1767	1766	1765	1764	1763	1762	1761	1760	1759	1758	1757	1756	1755	1754	1753	1752	1751	1750	1749	1748	1747	1746	1745	1744	1743	1742	1741	1740	1739	1738	1737	1736	1735	1734	1733	1732	1731	1730	1729	1728	1727	1726	1725	1724	1723	1722	1721	1720	1719	1718	1717	1716	1715	1714	1713	1712	1711	1710	1709	1708	1707	1706	1705	1704	1703	1702	1701	1700	1699	1698	1697	1696	1695	1694	1693	1692	1691	1690	1689	1688	1687	1686	1685	1684	1683	1682	1681	1680	1679	1678	1677	1676	1675	1674	1673	1672	1671	1670	1669	1668	1667	1666	1665	1664	1663	1662	1661	1660	1659	1658	1657	1656	1655	1654	1653	1652	1651	1650	1649	1648	1647	1646	1645	1644	1643	1642	1641	1640	1639	1638	1637	1636	1635	1634	1633	1632	1631	1630	1629	1628	1627	1626	1625	1624	1623	1622	1621	1620	1619	1618	1617	1616	1615	1614	1613	1612	1611	1610	1609	1608	1607	1606	1605	1604	1603	1602	1601	1600	1599	1598	1597	1596	1595	1594	1593	1592	1591	1590	1589	1588	1587	1586	1585	1584	1583	1582	1581	1580	1579	1578	1577	1576	1575	1574	1573	1572	1571	1570	1569	1568	1567	1566	1565	1564	1563	1562	1561	1560	1559	1558	1557	1556	1555	1554	1553	1552	1551	1550	1549	1548	1547	1546	1545	1544	1543	1542	1541	1540	1539	1538	1537	1536	1535	1534	1533	1532	1531	1530	1529	1528	1527	1526	1525	1524	1523	1522	1521	1520	1519	1518	1517	1516	1515	1514	1513	1512	1511	1510	1509	1508	1507	1506	1505	1504	1503	1502	1501	1500	1499	1498	1497	1496	1495	1494	1493	1492	1491	1490	1489	1488	1487	1486	1485	1484	1483	1482	1481	1480	1479	1478	1477	1476	1475	1474	1473	1472	1471	1470	1469	1468	1467	1466	1465	1464	1463	1462	1461	1460	1459	1458	1457	1456	1455	1454	1453	1452	1451	1450	1449	1448	1447	1446	1445	1444	1443	1442	1441	1440	1439	1438	1437	1436	1435	1434	1433	1432	1431	1430	1429	1428	1427	1426	1425	1424	1423	1422	1421	1420	1419	1418	1417	1416	1415	1414	1413	1412	1411	1410	1409	1408	1407	1406	1405	1404	1403	1402	1401	1400	1399	1398	1397	1396	1395	1394	1393	1392	1391	1390	1389	1388	1387	1386	1385	1384	1383	1382	1381	1380	1379	1378	1377	1376	1375	1374	1373	1372	1371	1370	1369	1368	1367	1366	1365	1364	1363	1362	1361	1360	1359	1358	1357	1356	1355	1354	1353	1352	1351	1350	1349	1348	1347	1346	1345	1344	1343	1342	1341	1340	1339	1338	1337	1336	1335	1334	1333	1332	1331	1330	1329	1328	1327	1326	1325	1324	1323	1322	1321	1320	1319	1318	1317	1316	1315	1314	1313	1312	1311	1310	1309	1308	1307	1306	1305	1304	1303	1302	1301	1300	1299	1298	1297	1296	1295	1294	1293	1292	1291	1290	1289	1288	1287	1286	1285	1284	1283	1282	1281	1280	1279	1278	1277	1276	1275	1274	1273	1272	1271	1270	1269	1268	1267	1266	1265	1264	1263	1262	1261	1260	1259	1258	1257	1256	1255	1254	1253	1252	1251	1250	1249	1248	1247	1246	1245	1244	1243	1242	1241	1240	1239	1238	1237	1236	1235	1234	1233	1232	1231	1230	1229	1228	1227	1226	1225	1224	1223	1222	1221	1220	1219	1218	1217	1216	1215	1214	1213	1212	1211	1210	1209	1208	1207	1206	1205	1204	1203	1202	1201	1200	1199	1198	1197	1196	1195	1194	1193	1192	1191	1190	1189	1188	1187	1186	1185	1184	1183	1182	1181	1180	1179	1178	1177	1176	1175	1174	1173	1172	1171	1170	1169	1168	1167	1166	1165	1164	1163	1162	1161	1160	1159	1158	1157	1156	1155	1154	1153	1152	1151	1150	1149	1148	1147	1146	1145	1144	1143	1142	1141	1140	1139	1138	1137	1136	1135	1134	1133	1132	1131	1130	1129	1128	1127	1126	1125	1124	1123	1122	1121	1120	1119	1118	1117	1116	1115	1114	1113	1112	1111	1110	1109	1108	1107	1106	1105	1104	1103	1102	1101	1100	1099	1098	1097	1096	1095	1094	1093	1092	1091	1090	1089	1088	1087	1086	1085	1084	1083	1082	1081	1080	1079	1078	1077	1076	1075	1074	1073	1072	1071	1070	1069	1068	1067	1066	1065	1064	1063	1062	1061	1060	1059	1058	1057	1056	1055	1054	1053	1052	1051	1050	1049	1048	1047	1046	1045	1044	1043	1042	1041	1040	1039	1038	1037	1036	1035	1034	1033	1032	1031	1030	1029	1028	1027	1026	1025	1024	1023	1022	1021	1020	1019	1018	1017	1016	1015	1014	1013	1012	1011	1010	1009	1008	1007	1006	1005	1004	1003	1002	1001	1000	999	998	997	996	995	994	993	992	991	990	989	988	987	986	985	984	983	982	981	980	979	978	977	976	975	974	973	972	971	970	969	968	967	966	965	964	963	962	961	960	959	958	957	956	955	954	953	952	951	950	949	948	947	946	945	944	943	942	941	940	939	938	937	936	935	934	933	932	931	930	929	928	927	926	925	924	923	922	921	920	919	918	917	916	915	914	913	912	911	910	909	908	907	906	905	904	903	902	901	900	899	898	897	896	895	894	893	892	891	890	889	888	887	886	885	884	883	882	881	880	879	878	877	876	875	874	873	872	871	870	869	868	867	866	865	864	863	862	861	860	859	858	857	856	855	854	853	852	851	850	849	848	847	846	845	844	843	842	84
------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----

Judul	UTAMAKAN ALM DI TENGAH PELUANG 'REBOUND'
Nama Media	Investor
Newstrend	Optimisme Industri Asuransi Jiwa 2022
Halaman/URL	48, 49
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Positif



STRATEGI INVESTASI 2022

ARAH INVESTASI ASURANSI UTAMAKAN ALM DI TENGAH PELUANG 'REBOUND'

PENEMPATAN INVESTASI IN-
dustri asuransi komersial (asuransi
jiwa, asuransi umum, dan reasur-
ansi) amat bergantung dengan
dinamika pergerakan bursa saham. Kendati
ada perbedaan karakteristik dalam pen-
gelolaan investasi, ketiga industri tersebut
menempatkan dana yang cukup besar pada
instrumen pasar modal, terutama asuransi
jiwa. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
per September 2021 mencatat dari total
aset asuransi jiwa sebesar Rp558,75 triliun,
senilai Rp494,12 triliun di antaranya meru-
pakan dana investasi.

Dari lima penempatan investasi ter-
besar asuransi jiwa, reksa dana menjadi
pilihan terbesar. Pada periode September
2021 dengan jumlah dana sebesar Rp165,07
triliun, Surat Berharga Negara (SRN) se-
besar Rp92,30 triliun, obligasi korporasi
sebesar Rp26,96 triliun, dan deposito se-
besar Rp26,76 triliun. Jumlah tersebut telah
mengalami kenaikan jika dibandingkan
dengan alokasi pada September 2020.

Saat itu, kondisi bursa memang te-
gang berangsur membaik, namun masih
ada keraguan terkait dengan penanganan
pandemi serta kepastian program vaksi-
nasi. Portofolio investasi asuransi jiwa pun
mengalami penurunan, yang semula se-
besar Rp457,48 triliun pada Agustus menjadi
Rp445,98 triliun. Paling terlihat adalah tu-
runnya alokasi penempatan investasi pada
saham yang semula sebesar Rp126,14 tri-
liliun menjadi Rp116,68 triliun. Sementara
reksa dana juga terkoreksi dari Rp154,64
triliun menjadi Rp151,77 triliun.

Seiring pemulihan ekonomi dan
membukanya pasar modal, hasil investasi
asuransi jiwa kembali terangkat, setelah
terkoreksi cukup dalam. Sebagai gambaran,

Investasi asuransi optimistik bakal rebound di tahun 2022,
ditopang laju pergerakan pasar modal sepanjang 2021 yang terus
bergerak positif. Reksa dana dan saham masih bakal jadi pilihan
investasi asuransi, walaupun harus menjaga kesesuaian dengan
liability yang dimiliki. OLEH: WINDARTO



pada kuartal ketiga 2021 hasil investasi se-
besar Rp13,96 triliun alias tumbuh 184,45%
dibandingkan periode sama tahun 2020
yang tercatat minus Rp1,655 triliun.

Penempatan dana investasi asuransi jiwa
terdiri dari dua sumber yakni dana penus-
ahan dan dana investasi pemegang polis,
terutama untuk produk yang dikaitkan den-
gan investasi (PAYDI) atau biasa disebut unit
link. Dalam penempatan investasi perusa-
han, OJK telah mengaturnya maksimal

dari masing-masing instrumen investasi,
termasuk kategori produk investasi tersebut
seperti saham *bias chip* atau rating obligasi.
Sebab, pilihan tersebut akan menentukan
penilaian risiko yang dipakai sebagai basis
perhitungan risiko keseluruhan perusahaan
(*risk based capital/RBC*).

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi
Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi
Tampubolon mengatakan, AAJI selalu
mendorong industri asuransi jiwa berada

di zona positif. "Dengan peran aktif
industri yang didukung regulator
plus meningkatnya kesadaran mas-
yarakat atas perlindungan asuransi
jiwa, kami meyakini momen stabil
positif ini bisa kita jaga dan tingkat-
kan bersama di tahun depan (2022).
Komitmen penuh semua pihak,
kami yakini akan berdampak posi-
tif dan sistemik ke perekonomian
Indonesia," pungkas Budi. Menurut
Budi, besarnya dana investasi yang
ditanamkan industri asuransi me-
lahi berbagai instrumen keuangan
seperti SRN, secara tidak langsung
memberi andil yang cukup besar
dalam pembiayaan proyek-proyek
pengembangan yang dicanangkan
pemerintah.

Bagaimana strategi asuransi dalam
mengembangkan investasinya? Ketua
Bidang Keuangan, Pajak, dan Investasi
AAJI Simon Imanto menutuskan, ada
dua strategi yang terkait dengan inves-
tasi, pertama untuk produk PAYDI
diseuaikan dengan pilihan para
nasabah, *jenis fund* apa saja yang di-
inginkan, dan berikutnya perusahaan
asuransi akan menyesuaikan.

Adapun untuk produk non unit
link, biasanya pengelolaan inves-
tasi ditentukan oleh
perusahaan. "Pertum-
bah produk di luar unit
link agar tetap baik, strate-
ginya adalah menjalankan
asset liability management (ALM). Jika
*liability*nya pada jangka panjang, maka di-
tempatkan pada aset-aset investasi jangka
panjang. Demikian pula untuk menjamin
cashflow atau *parikal*, sebaliknya, kami
sihkan untuk ditempatkan pada jenis in-
vestasi yang *short term*," jelas Simon.

Portofolio investasi asuransi masih akan
dominan pada reksa dana, saham, SRN,
obligasi korporasi. Sementara untuk men-
jaga likuiditas dan *cashflow* ditempatkan
di deposito. Pergerakan dari kedua instru-
men ini menurut Simon, akan disesuaikan
dengan *liability* pada asuransi.

Di tahun 2022, peluang investasi kem-
bali *rebound* terbuka lebar. Tanda-tanda
ini sudah terlihat dengan kembalinya in-

ALOKASI PORTOFOLIO INVESTASI INDUSTRI ASURANSI

NO	INSTRUMEN	Rp. Miliar	
		2020	Des 2021
1	Deposito Berjangka dan Sertifikat Deposito	153.000	179.678
2	Saham	245.000	221.753
3	Obligasi Korporasi dan Bukuk Korporasi	183.330	162.188
4	MTN	11.200	9.637
5	Surat berharga yang diterbitkan oleh negara RI	339.200	418.036
6	Surat berharga yang diterbitkan oleh negara lain	0,00	428
7	Surat berharga yang diterbitkan oleh lembaga multinasional	0,00	5
8	Reksa Dana	247.180	250.387
9	Efektif Beragun Aset	3.100	2.177
10	Dana Investasi Real Estat	130	123
11	Pembiayaan Langsung	22.540	26.261
12	Tanah, Bangunan dengan Hak Bangunan, Unit Investasi	14.900	18.425
13	Pembiayaan Melalui Kerjasama dengan Pihak Lain (Financing)	550	537
14	Emas Murni	0,00	0,15
15	Pinjaman yang Dijamin dengan Hak Tanggungan	100	174
16	Pinjaman Polis	2.100	2.150
17	Obligasi Dawrah	40	-
18	Dana Investasi Infrastruktur Berbentuk Kontrak Investasi Kolektif	300	253
19	Investasi Lain	1.500	2.050
	Jumlah	1.229.490	1.281.382

Sumber: Statistik Asuransi, OJK

"SELAIN HARUS MENJAGA ALM, CURRENCY,
DAN JUMLAH JUGA HARUS DIPERHATIKAN. ASUMSI
LIABILITY DAN RETURN JUGA SATU HAL YANG
PENTING UNTUK KITA JAGA."

deks harga saham gabungan (IHSG) ke
level 6.500-an seperti sebelum terjadinya
pandemi. Namun demikian, Simon
mengingat, ada tantangan yang perlu
dicermati di tahun 2022 seperti isu global
yang terjadi dengan kebijakan *taper-
ing off*, akan berdampak pada pasar modal
dunia, termasuk Indonesia. Tantangan lain
terkait regulasi yang dikeluarkan otoritas
maupun pemerintah. "Tentunya selain
harus menjaga ALM, *currency*, dan jumlah
juga harus diperhatikan. Asumsi *liability*
dan *return* juga satu hal yang penting un-
tuk kita jaga," tuturnya.

Director & Chief Financial Officer
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

(Manulife Indonesia) Meylinda
menuturkan, dalam menghadapi
situasi pandemi Manulife Indonesia
senantiasa mengamati perkembangan
investasi di tahun 2020-2021 yang
masih dalam kondisi volatil. De-
ngan mencermati hal tersebut, untuk
memastikan pengelolaan investasi
memberikan hasil optimal dengan
risiko terkendali, selain itu perusahaan
pun letakkan untuk mengidentifi-
kasi peluang investasi melalui proyeksi
makro ekonomi dan analisa funda-
mental di masing-masing emiten.

"Kami mengedepankan tiga pe-
luang investasi dari tiga tema utama,
conventional economy yang di-
untungkan dari pemulihan aktivitas
domestik, *e-economy* didukung pros-
pek pertumbuhan tinggi ekonomi
digital, serta *green economy*, seiring
meningkatnya permintaan energi
terbarukan," tuturnya.

Salah satu kunci keberhasilan
Manulife Indonesia di tahun 2020
di antaranya mengutamakan pe-
ngelolaan investasi yang berimbang
sehingga dapat meminimalkan risiko
di masa mendatang. Tersedianya be-
ragam pilihan dana investasi untuk
para nasabah, juga memberi kemu-
dahan untuk menyesuaikan

dengan tujuan keuangan
masing-masing. Adapun ter-
kait pengelolaan investasi di
tahun 2022, Meylinda akan
mempertimbangkan pengelolaan dengan
kondisi pasar. "Secara umum, kami akan
menyesuaikan investasi dengan kondisi
pasar serta memperhatikan kebutuhan
mayoritas, mengutamakan prinsip ke-
hati-hatian, manajemen risiko serta tata
kelola yang baik," jelasnya.

Kendati menjadi bagian dari pen-
dapat, di asuransi umum investasi bukan
menjadi andalan utama, melainkan hasil
underwriting. Risiko yang ditanggung asu-
ransi umum hanya bersifat jangka pendek,
sehingga instrumen investasi yang dominan
adalah deposito. Data OJK menunjukkan
tidak ada fluktuasi yang berarti pada instru-
men saham dan reksa dana seperti halnya
terjadi di asuransi jiwa. ■

Judul	Korban Unit Link Masih Bermunculan, OJK ke Mana?
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5905426/korban-unit-link-masih-bermunculan-ojk-ke-mana
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Negatif

Korban Unit Link Masih Bermunculan, OJK ke Mana?

Sylke Febrina Leucenno - detikFinance

Rabu, 19 Jan 2022 17:11 WIB

0/5 komentar

SHADE



Foto: Grandyssa Zahra

Jakarta - Nasabah asuransi produk unit link yang tergabung dalam Komunitas Korban Asuransi yang menggeruduk kantor Prudential mengaku 'diping-pong' oleh sejumlah pihak. Mereka sudah melapor sana-sini tapi tak mendapat solusi.

Koordinator Komunitas Korban Asuransi, Maria Trihartati mengungkapkan, jika para nasabah ini juga telah melaporkan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) selaku regulator.

"Lapor OJK, tidak semua orang bisa caranya, yang lapor pun tak ada hasilnya, hanya di pingpong sana-sini. Untuk naik banding harus dilakukan di Jakarta, berarti semua korban harus datang ke Jakarta, itu hal yang mustahil, mencari keadilan hilang ayam harus kehilangan kambing atau sapi," kata Maria saat dihubungi detikcom, Rabu (19/1/2022).



Baca juga:

Kisah Pulu Korban Unit Link yang Nginap di Depan Kantor Prudential

Padahal, menurut Maria sebagai pengawas industri keuangan seharusnya OJK bisa membantu menyelesaikan masalah tersebut.

Selain ke OJK, mereka juga melapor ke Bareskrim, Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) sampai Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS).



Dihubungi terpisah, Direktur Center of Economics and Law Studies (CELLOS) Bhima Yudistira Adhinegara mengungkapkan untuk membenahi produk asuransi unit link ini memang dibutuhkan pembatasan dari OJK.

"Bak dari jumlah nasabah maupun nominal dana per nasabah harus dibatasi. Tanpa regulasi yang ketat dari OJK, rentan masalah unit link ini bisa terulang kembali," ujar dia.

Bhima mengungkapkan masalah utama yang paling sering ditemui adalah informasi penjualan produk unit link ini rentan disalahgunakan oleh para agen. Misalnya dengan iming-iming asuransi tapi sebenarnya produk investasi.

Baca juga:

Korban Unit Link Muncul Lagi, Nasabah Prudential Ngaku Rugi Rp 6 M

Dia menyebutkan, dalam dunia asuransi ada istilah miss selling dan unit link ini menjadi salah satu produk yang berpolemik, karena memaksakan asuransi yang berbalut investasi.

Apalagi, saat ini banyak masyarakat yang literasi keuangannya rendah untuk memahami produk unit link. "Jangankan soal investasi, banyak juga calon nasabah yang belum paham mekanisme asuransi itu sendiri," jelas dia.

Bhima menjelaskan dari data OJK, literasi keuangan di produk asuransi ini hanya 19,4%, jauh lebih rendah dibandingkan untuk produk perbankan sebesar 36,1%.

"Sebaiknya OJK fokus dulu ke pengembangan produk asuransi utama yang memang dibutuhkan masyarakat. Kalau mau investasi ya arahkan saja ke reksa dana, atau instrumen lain yang memang tujuannya sebagai aset investasi," jelas dia.

Hingga berita ini ditayangkan, detikcom sudah menghubungi pihak OJK namun belum mendapat tanggapan.

Judul	Sun Life Gandeng 20 Ulama Dayah & Tokoh Masyarakat Ekonomi Syariah Aceh, Dorong Peningkatan Literasi Asuransi Syariah
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Sun Life Menggandeng Ulama dan Tokoh Masyarakat Ekonomi Syariah
Halaman/URL	https://pressrelease.kontan.co.id/release/sun-life-gandeng-20-ulama-dayah-tokoh-masyarakat-ekonomi-syariah-aceh-dorong-peningkatan-literasi-as
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Sun Life Gandeng 20 Ulama Dayah & Tokoh Masyarakat Ekonomi Syariah Aceh, Dorong Peningkatan Literasi Asuransi Syariah



Aceh, 18 Januari 2022 - Pionir industri asuransi syariah tanah air, Sun Life, berkomitmen untuk bukan hanya menghadirkan inovasi dan layanan produk asuransi berbasis syariah terlengkap, tapi juga mendorong peningkatan literasi asuransi syariah di Indonesia. Memantapkan komitmen ini, Kamis (13/1) Sun Life menggelar kegiatan sosialisasi terkait asuransi syariah dan silaturahmi bersama 20 ulama dayah dan puluhan tokoh ekonomi syariah di Aceh dengan tujuan untuk menjadikan Aceh sebagai pusat perkembangan ekonomi syariah nasional.

Publisher
Sun Life Financial Indonesia

Inisiatif ini diambil sebagai tindak lanjut dari implementasi Qanun atau peraturan perundang-undangan Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah (LKS), yang mengamanatkan seluruh transaksi keuangan di Aceh diwajibkan menggunakan prinsip Syariah dan efektif mulai diberlakukan pada Januari 2022.

Chief Sharia Business Sun Life Indonesia Norman Nugraha menjelaskan, "Penerapan Qanun terkait Lembaga keuangan syariah yang diberlakukan, menjadi tonggak penting dalam upaya menjadikan Aceh sebagai pusat perkembangan ekonomi syariah nasional.

Hal ini tentunya dimungkinkan, dengan adanya kerjasama dari semua pihak, mulai dari pembuat kebijakan, pelaku industri, hingga keterlibatan tokoh masyarakat. Inilah yang melandasi Sun Life, untuk menggelar sosialisasi terkait manfaat asuransi syariah, sekaligus ajang silaturahmi yang melibatkan puluhan ulama dayah, serta tokoh-tokoh keuangan syariah setempat. Kegiatan ini kami harapkan dapat menjadi pemicu tumbuhnya ekonomi syariah di wilayah Aceh, dan lebih lanjut mewujudkan ekonomi masyarakat Aceh yang adil dan sejahtera, dalam naungan syariat Islam."

Saat ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Provinsi Aceh mencatat tingkat pemahaman keuangan (literasi) syariah masyarakat di Provinsi Aceh pada 2019 lebih tinggi dari pencapaian nasional sebesar 8,93 persen - yaitu mencapai 18,64 persen. Meski demikian, angka ini perlu untuk terus ditingkatkan, agar laju pertumbuhan perekonomian Aceh khususnya, serta lembaga keuangan dan ekonomi syariah secara nasional dapat terus diperkuat.

Dalam hal ini, peran penting ulama dalam peningkatan literasi masyarakat tentu tidak dapat dipandang sebelah mata, tak terkecuali dalam menanamkan pemahaman dan literasi terkait asuransi syariah. Ketua Himpunan Ulama Dayah Aceh, Tgk M. Yusuf A. Wahab menyampaikan, "Ulama memiliki peran penting dalam membimbing masyarakat terkait berbagai aspek kehidupan, mulai dari aqidah, akhlak, maupun fiqh dan muamalah.

Pembekalan pemahaman kepada para ulama terkait manfaat asuransi syariah, dapat menjadi gerbang terselurnya informasi, serta menciptakan masyarakat yang mampu memanfaatkan instrumen asuransi berbasis syariah, yang bukan hanya bermanfaat untuk kebaikan diri, tapi juga memberi keberkahan bagi umat."

Peran asuransi syariah dalam implementasi Qanun LKS di Aceh juga dipertegas Ketua Dewan Pengawas Syariah Sun Life Financial Indonesia, Prof. DR. H. Fathurrahman Djami MA, "Prinsip dalam Qanun LKS adalah menjadikan hukum ekonomi syariah dan bermuamalah semata-mata untuk tujuan ibadah. Selaras dengan tujuan tersebut, Asuransi syariah hadir dengan prinsip dasar tolong menolong, dan bertujuan untuk memberikan perlindungan bagi sesama peserta melalui pengelolaan dana tabarru', dengan menerapkan prinsip hukum dan operasional sesuai syariat Islam.

Artinya, keterlibatan dan peran aktif masyarakat dalam penerapan ekonomi, khususnya asuransi syariah, bukan hanya berdampak pada kemaslahatan diri dan keluarga, tapi juga umat yang lebih luas. Apalagi, ketika asuransi syariah juga disematkan dengan manfaat lain, salah satunya wakaf."

Selain sebagai bentuk perlindungan bersama, pemanfaatan asuransi berbasis Syariah juga dapat menjadi bentuk investasi di dunia maupun akhirat. Hal ini dimungkinkan melalui kehadiran fitur wakaf yang secara nasional, pertama kali diperkenalkan oleh Sun Life Indonesia. Beberapa manfaat penting dari fitur wakaf, di antaranya:

Judul	Insurtech Diharapkan Perluas Inklusi Keuangan
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	Kinerja Asuransi Insurtech
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r5ypoj457/insurtech-diharapkan-perluas-inklusi-keuangan
Tanggal Berita	2022-01-19
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Ekonomi

Insurtech Diharapkan Perluas Inklusi Keuangan

Rabu 19 Jan 2022 22:00 WIB
 Rep: ANTARA/Red: Puj Pritawati



Traveloka PayLater
 Traveloka PayLater **OPEN**

Ilustrasi asuransi: Platform teknologi asuransi (insurtech) diharapkan mampu memperluas inklusi keuangan dan kemudahan bagi masyarakat. Foto: www.freepress.com

Goala untuk turut mengembangkan industri asuransi nasional.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Platform teknologi asuransi (*insurtech*) diharapkan mampu memperluas inklusi keuangan dan kemudahan bagi masyarakat, menurut layanan insurtech Goala Plus.



Direktur Bisnis **Goala Plus** Tirta Utomo dalam keterangannya, Rabu (19/1/2022), memaparkan, pemerintah Indonesia melalui Kementerian Keuangan menargetkan tingkat inklusi keuangan Indonesia naik hingga 90 persen pada 2024. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat indeks inklusi keuangan nasional tahun 2019 mencapai 76,19 persen dengan tingkat literasi keuangan sebesar 38,03 persen.

Baca Juga

Soal Frekuensi 5G di Indonesia Terkait Ganggu Penerbangan, Begini Penjelasan Menkominfo	Hermi Siapkan Rp 1,5 T Kembangkan Bisnis Rumah Sakit	Tahun Ini PLN Akan Likuidasi PLN Batu Bara
---	--	--

"Target ini berjalan searah dengan misi Goala Plus, yaitu memberikan kemudahan bagi seluruh lapisan masyarakat di Indonesia untuk bisa memasarkan dan memperoleh asuransi secara lebih mudah dan terjangkau," kata Tirta.

Didirikan sejak 2018, Goala Plus sebagai platform digital dan salah satu unit bisnis perusahaan insurtech Goala, mengoptimalkan pelayanan lewat aplikasi yang mudah diakses dan inovasi produk asuransi digital. Aplikasi Goala Plus ini memudahkan para tenaga pemasar untuk menawarkan berbagai jenis produk dengan proses *end to end* yang dapat dilakukan secara digital serta mempercepat proses verifikasi dan penerbitan polis.

Sistem digital ini juga mempermudah para tenaga pemasar mendapatkan komisi secara instan dan tak terbatas. Variasi produk yang komprehensif dimiliki Goala Plus memberikan kesempatan untuk para tenaga pemasar menawarkan lebih banyak produk asuransi yang sesuai dengan pelanggan.

Tahun lalu, Goala Plus yang mencatatkan pertumbuhan angka pemasaran produk asuransi hingga lebih dari 5 kali lipat dibanding tahun 2020. Pada 2022 ini, Goala Plus menargetkan pertumbuhan angka pemasaran asuransi lebih dari 5 kali lipat dari 2021. Hal ini selaras dengan visi Goala untuk turut mengembangkan industri asuransi nasional serta meningkatkan angka inklusi keuangan di Indonesia.

Goala Plus juga turut meningkatkan kesejahteraan tenaga pemasar melalui peningkatan kecanggihan teknologi yang memberikan kemudahan akses asuransi, serta terus melakukan edukasi kepada tenaga pemasar dan mendorong digitalisasi proses kerja agar tenaga pemasar menjadi lebih produktif.

Judul	Bos OJK Buka Suara soal Sengketa Nasabah Unit Link dan Perusahaan Asuransi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220120/215/1491343/bos-ojk-buka-suara-soal-sengketa-nasabah-unit-link-dan-perusahaan-asuransi
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Bos OJK Buka Suara soal Sengketa Nasabah Unit Link dan Perusahaan Asuransi

OJK akan memfasilitasi upaya mediasi antara nasabah dan penyelenggara jasa keuangan jika terjadi perselisihan atau sengketa

Cerita Rimbuto Maheswari • Bisnis.com
di posting 2022 • 14:42 WIB



Layar menampilkan Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso saat berbicara di acara Berita Indonesia Business Challenges 2022 secara virtual di Jakarta, Rabu (19/1/2022). Berita: Adisusanto

Bisnis.com, JAKARTA – Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso memberikan tanggapannya terkait permasalahan di sektor asuransi, termasuk perselisihan antara sekelompok nasabah asuransi unit link dengan sejumlah perusahaan asuransi yang ramai belakangan ini.

Wimboh mengatakan, perselisihan antara nasabah dengan penyelenggara jasa keuangan merupakan hal yang biasa terjadi di industri. Namun, perselisihan yang muncul ke permukaan tidak mencerminkan gambaran permasalahan sektor jasa keuangan secara keseluruhan.

"Dalam segenah saya sudah 35 tahun lebih di sektor ini, selalu ada saga hal-hal kecil yang mana tidak material, baik dari jumlah maupun kompleksitasnya. Itu biasanya karena ada dispute antara nasabah dengan jasa keuangan, yang mana itu biasa. Tapi itu kami selesaikan dengan baik, kita duduk bersama supaya ada solusi," ujar Wimboh dalam konferensi pers Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022, Kamis (20/1/2022).

Baca Juga : Ramai Aduan Asuransi Unit Link, Prudential Sebut Telah Tindak Tagas Agennya

Kalaupun terjadi perselisihan atau sengketa, kata Wimboh, OJK akan memfasilitasi upaya mediasi antara nasabah dan penyelenggara jasa keuangan. Jika mediasi tersebut tidak mencapai titik temu, penyelesaian lewat Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS-SJK) dapat menjadi pilihan selanjutnya. Kemudian, ketika upaya mediasi melalui LAPS tak juga mencapai kesepakatan, kasus sengketa bisa dibawa ke ranah pengadilan.

with content



"Kami perannya, ayu, dukuk mediasi. Kalau tidak selesai ada LAPS, kalau tidak selesai juga salahkan ke pengadilan," katanya.

Dia mengakui bahwa dalam penyelenggaraan jasa keuangan tidak sepenuhnya sempurna. Namun, ia menegaskan, adanya keluhan yang diuraikan oleh sejumlah orang tidak berarti mencerminkan bahwa seluruh industri itu buruk.

Baca Juga : Cerita Nasabah Unit Link, Merasa Dijerumuskan Hingga Rugi Ratusan Juta

"Biasanya individu ingin blow up itu menjadi masalah besar. Pinjaman pinjol Rp1 juta di blow up ke mana-mana. Tapi tolong ini di pandang cukup obyektif, jangan dianggap semua begitu. Itu sebagian kecil dan bisa kami tangani," tuturnya.



Move your business forward with content marketing

Adapun, belakangan ini ramai aduan dari sekelompok nasabah yang mengaku merasa dirugikan dengan praktik mis-selling produk asuransi unit link dari tiga perusahaan asuransi, yakni PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), dan PT AIA Financial (AIA). Kelompok yang beranggotakan 350 lebih nasabah tersebut merumuskan diri sebagai Komunitas Korban Asuransi Unit Link yang dikordinatori oleh Maria Trihartati (46).

Pada Selasa (11/1/2022) dan Rabu (12/1/2022), mereka menyambangi kantor OJK di Jakarta untuk melakukan mediasi dan menuntut adanya pengembalian 100 persen premi yang telah dibayarkan kepada perusahaan asuransi. Namun, mediasi tak mencapai kesepakatan.

Baca Juga : Mediasi ke OJK Gagal, Nasabah Unit Link Mengadu ke Ombudsman dan DPR

Dalam perkembangan terakhir, perwakilan Komunitas Korban Asuransi Unit Link pun melakukan aksi bermalam yang sudah berlangsung selama tiga hari tiga malam hingga Rabu (19/1/2022) di depan kantor Prudential di Prudential Tower, kawasan Setiabudi, Jakarta Selatan.

Adapun, setiap korban dalam komunitas ini memiliki kasus yang berbeda-beda. Namun, garis besarnya sama, yaitu merasa dirugikan karena tidak pernah dijelaskan secara terperinci apa itu unit link alias produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PWTI), atau dijerumuskan oleh agen asuransi yang para korban temui.

Judul	Terbaru di Prudential, Unit Link Makan Korban Melulu, OJK ke Mana Sih?
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5906760/terbaru-di-prudential-unit-link-makan-korban-melulu-ojk-ke-mana-sih
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Negatif

detikFinance > Moneter

Terbaru di Prudential, Unit Link Makan Korban Melulu, OJK ke Mana Sih?

Trio Hamdani - detikFinance

Kamis, 20 Jan 2022 14:15 WIB

0 18 komentar

SHARE   



Foto: OJK

Jakarta - Asuransi unit link tak berhenti memakan korban, yang terbaru seperti dalam nasabah Prudential. Sudah banyak nasabah yang menelan pil pahit alias merugi akibat memercayakan uangnya pada produk asuransi berbasis investasi itu. Di mana peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam mengatasi persoalan tersebut?

Pengamat asuransi Ivan Rahardjo menilai OJK lemah dalam menjalankan fungsi pengawasan dan perlindungan konsumen. Menurut dia itu disebabkan adanya konflik kepentingan, di mana industri asuransi selama ini menyeterorkan uran kepada OJK.

"Nah dia kan lemah soal pengawasan dan perlindungan konsumen, di antaranya penyebabnya karena ada konflik kepentingan, karena dia dihidupi dari uran industri sehingga dia tidak bisa semudah itu membea konsumen, karena dia hidup dari uran industri keuangan, jadi ada konflik kepentingan," katanya kepada detikcom, Kamis (20/1/2022).

ADVERTISEMENT

SCROLL TO RESUME CONTENT

Baca juga:

Tuntut Uang Kembali, Puluhan Nasabah Nginep di Depan Kantor Prudential

Faktor lainnya disebabkan oleh adanya gap antara peraturan yang ketat dengan pengawasan yang lemah, termasuk untuk industri asuransi unit link. Ivan berpendapat pengawasan di OJK lemah karena tidak konsisten menegakkan aturan.

"Itu yang sering terjadi, misalnya dalam banyak kasus kan sudah kita lihat soal Jiwazaya sudah bertahun-tahun mengalami kesulitan keuangan, Bumpulera, Kresna Life, WanaArtha," sebutnya.

Menurutnya permasalahan yang terjadi di industri asuransi itu semuanya soal pengawasan, yaitu pengawasan terhadap tata kelola, manajemen risiko, hingga kepatuhan.

Apa yang harus dilakukan terkait **asuransi unit link**? Klik halaman berikutnya.

Selanjutnya >

Halaman

1 2

Judul	Sektor Asuransi Dirundung Banyak Masalah, OJK: Itu Hal Biasa
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Opini OJK Terkait Permasalahan Asuransi di Indonesia
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5906568/sektor-asuransi-dirundung-banyak-masalah-ojk-itu-hal-biasa
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Sektor Asuransi Dirundung Banyak Masalah, OJK: Itu Hal Biasa

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Kamis, 20 Jan 2022 12:31 WIB

12 komentar SHARE



Foto: OJK

Jakarta - Industri keuangan khususnya asuransi saat ini masih diliputi banyak masalah. Beberapa waktu terakhir aksi yang dilakukan oleh Komunitas Korban Asuransi yang menginap di depan Prudential Tower.

Para nasabah ini menuntut uang premi mereka dikembalikan karena dinilai tak sesuai dengan janji yang ditawarkan oleh agen saat penawaran.

Menanggapi hal tersebut, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengungkapkan industri keuangan ini juga memiliki banyak sektor.

Recommended Content by VDO AI

Langganan

"Sesuai Undang-undang kita jelas menjaga stabilitas sistem keuangan. Dalam sejarah, saya sudah 35 tahun lebih di industri keuangan, sebenarnya ada kompleksitas dan dispute nasabah dengan industri jasa keuangan itu hal biasa," kata dia dalam konferensi pers PTJJK, Kamis (20/1/2022).

Baca juga:

Jokowi Sentil OJK, Minta Pengawasan Jangnan Kendor

Wimboh mengungkapkan, regulator berupaya mengelola dengan baik masalah-masalah tersebut dan mencari solusinya. "Kita duduk bersama supaya ada solusi, kalau tidak ada ya silakan ke pengadilan," jelas Wimboh.

Menurut dia saat ini di industri keuangan sangat banyak bagiannya. Dia mengibaratkan sebuah kebun yang ditanami banyak pohon, jika ada satu atau dua pohon yang rusak itu merupakan hal yang wajar dan memang tak bisa sempurna.

"Tapi itu memang itu harus dipertanggungjawabkan, kita lakukan mediasi kalau tidak selesai ada LAPS, tapi biasanya ada individu yang mau blow up masalah besar, itu juga harus hati-hati," jelas dia.

Kemudian, dia menyebutkan saat ini regulator berupaya untuk melakukan perbaikan industri keuangan di masa pandemi. Misalnya melakukan restrukturisasi hingga Rp 693 triliun.

Baca juga:

Judul	Tingkatkan Literasi Keuangan pada Anak-Anak, Kurikulum Ini Ajari si Kecil Mengelola Uang
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/01/20/tingkatkan-literasi-keuangan-pada-anak-anak-kurikulum-ini-ajari-si-kecil-mengelola-uang
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

[Home](#)
[Bisnis](#)
[Financial](#)

Tingkatkan Literasi Keuangan pada Anak-Anak, Kurikulum Ini Ajari si Kecil Mengelola Uang

Kamis, 20 Januari 2022 11:31 WIB
Penulis: Fahdi Fahlevi
Editor: Anita K Wardhani



Ilustrasi media/gambar anak mengelola keuangan dengan menabung



Traveloka PayLater
[Open](#)

Laporan wartawan Tribunnews.com, Fahdi Fahlevi

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Rendahnya kesadaran literasi keuangan masih terjadi di Indonesia. Tapi jangan khawatir, ini bisa diatasi.

Chief Human Resources & Community Investment Officer Prudential Indonesia Indriati Rahayoe mengatakan kurikulum Cha-Ching dapat mengatasi hal ini.



Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019, tercatat indeks literasi keuangan di Indonesia masih tergolong rendah, yaitu 38,03 persen.

Baca juga: [Raih BAZNAS Award, Uhamka: Perkuat Literasi Zakat](#)

Baca juga: [OJK: Industri Keuangan Paling Banyak Mendapatkan Serangan Siber](#)

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

"Empat konsep dasar dalam kurikulum Cha-Ching tersebut adalah memperoleh (Earn), menyimpan (Save), membelanjakan (Spend), dan menyumbangkan (Donate)," ujar Indriati melalui keterangan tertulis, Selasa (18/1/2022).

Indriati mengatakan pihaknya bekerja sama dengan Kipin School, aplikasi sarana belajar berbasis digital untuk sekolah-sekolah di Indonesia.

Kurikulum Cha-Ching, kata Indriati, dapat membantu orang tua dalam membimbing anak untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini.

"Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus melanjutkan inisiatif Community Investment guna meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia, termasuk anak-anak," kata Indriati.

Ikuti untuk Anda: [Lelaki Jakarta Temukan Cara Tumbuhkan Rambut dalam Hitungan Hari](#)

Advertisement by 30 pages

Program ini juga ditayangkan melalui kanal TV dan Youtube, dan telah diimplementasikan di 12 negara di Asia dan Afrika.

[Halaman selanjutnya →](#)

Judul	Ketua OJK Bilang Sengketa Nasabah dan Perusahaan Asuransi Hal Biasa
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Opini OJK Terkait Permasalahan Asuransi di Indonesia
Halaman/URL	https://www.tribunnews.com/bisnis/2022/01/20/ketua-ojk-bilang-sengketa-nasabah-dan-perusahaan-asuransi-hal-biasa
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Ketua OJK Bilang Sengketa Nasabah dan Perusahaan Asuransi Hal Biasa

Kamis, 20 Januari 2022 13:25 WIB

Penulis: Yanuar Riezqi Yovanda
Editor: Samuli



Ketua Dewan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso



Laporan Wartawan Tribunnews.com, Yanuar Riezqi Yovanda

TRIBUNNEWS.COM, JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan, memiliki tugas untuk menjaga stabilitas sistem keuangan di Indonesia.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso mengatakan, jika ada sengketa antara nasabah dan perusahaan asuransi, harus dilihat keseluruhan dampaknya terhadap sistem keuangan.

Baca juga: [Jokowi Minta OJK Perketat Pengawasan Sektor Jasa Keuangan](#)



"Saya sudah 35 tahun lebih di sektor ini, selalu ada hal-hal kecil tidak materil dari sisi jumlah. Itu biasanya karena ada perselisihan antara nasabah dan perusahaan jasa keuangan, itu biasa dari zaman dulu sampai sekarang ada," ujarnya saat konferensi pers, Kamis (20/1/2022).

Kendati demikian, Wimboh menegaskan, OJK selalu berupa mengelola secara baik perselisihan tersebut dengan cara dialog bersama supaya ada solusi.

Baca juga: [OJK: Kami Tidak Menangani NFT, Hanya Monitor Saja](#)

"Kalau tidak bisa, silakan ke pengadilan. Namun, itu bukan gambaran sektor jasa keuangan secara keseluruhan, ibarat kita punya pohon, ada 1 busuk, banyak yang lain bagus, kita tidak bisa klaim sempurna, tapi kita manage dengan baik," katanya.

Menurutnya, kalau ada sengketa, maka itu merupakan tanggung jawab lembaga jasa keuangan yang bersangkutan untuk menyelesaikan dengan nasabah.

"Kalau tidak selesai, ada LAPS, lalu ke pengadilan. Namun, konsumen pengen blow-up itu," pungkas Wimboh.

Judul	Allianz Life Indonesia Gelar ASN Kick Off dan Bancassurance Kick Off 2022
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Allianz Life ASN dan Bancassurance Kick Off 2022
Halaman/URL	https://pressrelease.kontan.co.id/release/allianz-life-indonesia-gelar-asn-kick-off-dan-bancassurance-kick-off-2022
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Allianz Life Indonesia Gelar ASN Kick Off dan Bancassurance Kick Off 2022



Jakarta, 20 Januari 2022 – PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) menyongsong tahun 2022 dengan penuh optimisme dan semangat untuk memberikan perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia. Untuk terus menjalin komunikasi, memberikan apresiasi, serta berbagi inspirasi dengan para tenaga pemasar, Allianz Life Indonesia menggelar acara kick off untuk masing-masing kanal distribusi keagenan dan bancassurance secara virtual.

Publisher

PT Allianz Life Indonesia

“Prioritas kami adalah memberikan perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Untuk mewujudkan tujuan ini, kami didukung penuh oleh para tenaga pemasar yang memiliki semangat dan misi yang sama dengan Allianz. Kami senantiasa menyediakan berbagai inovasi dan solusi, yang dapat mendukung tenaga pemasar dalam membantu masyarakat Indonesia mendapatkan perlindungan asuransi.

Digitalisasi akan memberikan kemudahan bagi para tenaga pemasar dalam memperoleh pelatihan dan informasi produk, serta mendukung proses penjualan yang efektif dan aman,” kata David Nolan, Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia.

Fokus Pengembangan Bisnis Kanal Distribusi Keagenan

Allianz Star Network (ASN) merupakan kanal distribusi keagenan Allianz Life Indonesia yang telah hadir selama 11 tahun dan membukukan pertumbuhan kinerja yang baik dari tahun ke tahun. Sampai akhir tahun 2021, tercatat ada lebih dari 30.000 Business Partner/mitra bisnis.

Sejak tahun 2018, Allianz Life Indonesia konsisten dengan strategi mengantisipasi dan mengoptimalkan pertumbuhan pasar dengan program rekrutmen I'm A Life Changer. Saat ini, lebih dari 60% dari keseluruhan jumlah mitra bisnis merupakan generasi milenial yang siap menghadapi perkembangan bisnis entrepreneurship.

Mitra bisnis ASN telah berkontribusi meningkatkan kesadaran akan pentingnya perlindungan asuransi di Indonesia dan membantu nasabah memahami perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Allianz Life Indonesia senantiasa mengutamakan kebutuhan nasabah, sehingga nasabah diundang untuk memberikan 5-star rating terhadap pelayanan mitra bisnis agar dapat kualitas pelayanan dapat terus ditingkatkan.

Pencapaian yang baik dari ASN juga didukung oleh digitalisasi yang telah dibangun Allianz untuk kemudahan mitra bisnis dan nasabah, antara lain digital sales tool Allianz Discover yang mendukung para mitra bisnis memberikan informasi produk dan perlindungan yang sesuai kebutuhan nasabah. Penggunaan Allianz Discover untuk mengajukan polis asuransi secara digital telah mencapai 96%.

Begitu pula portal online khusus untuk mitra bisnis untuk memonitor performa bisnis, Agency Connect, yang semakin meningkat penggunaannya. Hal ini akan terus ditingkatkan sebagai upaya memaksimalkan ekosistem digital yang telah disediakan Allianz Life Indonesia, guna mendukung mitra bisnis dan membuat proses pembelian polis oleh nasabah menjadi efektif.

Pencapaian Bancassurance yang Terus Bertumbuh

Judul	Allianz Life Gelar ASN dan Bancassurance Kick Off 2022, Optimis Lanjutkan Pencapaian Tahun 2021
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Allianz Life ASN dan Bancassurance Kick Off 2022
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2022/01/20/allianz-life-gelar-asn-dan-bancassurance-kick-off-2022-optimis-lanjutkan-pencapaian-tahun-2021
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Allianz Life Gelar ASN dan Bancassurance Kick Off 2022, Optimis Lanjutkan Pencapaian Tahun 2021

Kamis, 20 Januari 2022 22:27

Penulis: Mochammad Dipa | Editor: Mochammad Dipa Anggara

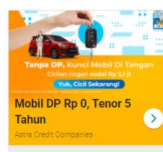


Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia David Nolan saat acara kick off untuk masing-masing kanal distribusi keagenan atau Allianz Star Network (ASN) dan bancassurance secara virtual, Kamis (20/1/2022).

WARTAKOTALIVE.COM - PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life) menggelar acara Allianz Star Network (ASN) kick off 2022 dan Bancassurance kick off 2022 yang dilakukan secara virtual, Kamis (20/1/2022).

Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia David Nolan mengatakan, senantiasa menyediakan berbagai inovasi dan solusi, yang dapat mendukung tenaga pemasar dalam membantu masyarakat Indonesia mendapatkan perlindungan asuransi.

"Digitalisasi akan memberikan kemudahan bagi para tenaga pemasar dalam memperoleh pelatihan dan informasi produk, serta mendukung proses penjualan yang efektif dan aman," ujar David dalam keterangan resmi, Kamis (20/1/2022).



Allianz Star Network (ASN) merupakan kanal distribusi keagenan Allianz Life Indonesia yang telah hadir selama 11 tahun dan membukakan pertumbuhan kinerja yang baik dari tahun ke tahun.

Sampai akhir tahun 2021, tercatat ada lebih dari 30.000 Business Partner atau mitra bisnis. Sejak tahun 2018, Allianz Life Indonesia konsisten dengan strategi mengantisipasi dan mengoptimalkan pertumbuhan pasar dengan program rekrutmen i'm A Life Changer.

"Saat ini, lebih dari 60 persen dari keseluruhan jumlah mitra bisnis merupakan generasi milenial yang siap menghadapi perkembangan bisnis entrepreneurship," ucap David.

Menurut David, mitra bisnis ASN telah berkontribusi meningkatkan kesadaran akan pentingnya perlindungan asuransi di Indonesia dan membantu nasabah memahami perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan masing-masing.

"Allianz Life Indonesia senantiasa mengutamakan kebutuhan nasabah, sehingga nasabah diundang untuk memberikan 5-star rating terhadap pelayanan mitra bisnis agar dapat kualitas pelayanan dapat terus ditingkatkan," ungkapnya.

Pencapaian yang baik dari ASN juga didukung oleh digitalisasi yang telah dibangun Allianz untuk kemudahan mitra bisnis dan nasabah, antara lain digital sales tool Allianz Discover yang mendukung para mitra bisnis memberikan informasi produk dan perlindungan yang sesuai kebutuhan nasabah.

iklan untuk Anda: Perut gemuk anda akan menjadi rata dalam seminggu. Coba ini!

Penggunaan Allianz Discover untuk mengajukan polis asuransi secara digital telah mencapai 96 persen.

[Halaman selanjutnya](#)

Judul	Ulama Aceh Jadi Ujung Tombak Sun Life Gelar Literasi Keuangan
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Sun Life Menggandeng Ulama dan Tokoh Masyarakat Ekonomi Syariah
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/nasional/1920304/ulama-aceh-jadi-ujung-tombak-sun-life-gelar-literasi-keuangan
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Berita Utama
Terkini
Populer
Nasional
Olahraga
Ekonomi

Ulama Aceh Jadi Ujung Tombak Sun Life Gelar Literasi Keuangan

Nasional | republika | Published at Kamis, 20 Januari 2022 - 08:36



REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Pionir industri asuransi syariah tanah air, Sun Life, berkomitmen bukan hanya menghadirkan inovasi dan layanan produk asuransi berbasis syariah terlengkap, tapi juga mendorong peningkatan literasi asuransi syariah di Indonesia. Sun Life menggelar kegiatan sosialisasi terkait asuransi syariah dan silaturahmi bersama 20 ulama dayah dan puluhan tokoh ekonomi syariah di Aceh.

Ini bertujuan menjadikan Aceh sebagai pusat perkembangan ekonomi syariah nasional. Inisiatif tersebut diambil sebagai tindak lanjut dari Implementasi Qanun atau peraturan perundang-undangan Nomor 11 Tahun 2016 tentang Lembaga Keuangan Syariah (LKS), yang mengamalkan seluruh transaksi keuangan di Aceh diwajibkan menggunakan prinsip syariah dan efektif mulai diberlakukan pada Januari 2022.

Chief Sharia Business Sun Life Indonesia Norman Nugraha menjelaskan, penerapan Qanun menjadi tonggak penting dalam upaya menjadikan Aceh sebagai pusat perkembangan ekonomi syariah nasional. Hal ini dimungkinkan dengan adanya kerja sama dari semua pihak, mulai dari pembuat kebijakan, pelaku industri, hingga keterlibatan tokoh masyarakat.

"Inilah yang melandasi Sun Life, untuk menggelar sosialisasi terkait manfaat asuransi syariah, sekaligus ajang silaturahmi yang melibatkan puluhan ulama dayah, serta tokoh-tokoh keuangan syariah setempat," kata dia dalam keterangan pers, beberapa waktu lalu.

Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi pemicu tumbuhnya ekonomi syariah di wilayah Aceh, dan lebih lanjut mewujudkan ekonomi masyarakat Aceh yang adil dan sejahtera, dalam naungan syariah Islam. Saat ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Provinsi Aceh mencatat tingkat pemahaman keuangan syariah masyarakat di Provinsi Aceh pada 2019 lebih tinggi dari pencapaian nasional sebesar 8,93 persen, yaitu mencapai 18,64 persen.

Meski demikian, angka ini perlu untuk terus ditingkatkan, agar laju pertumbuhan perekonomian Aceh khususnya, serta lembaga keuangan dan ekonomi syariah secara nasional dapat terus diperkuat. Dalam hal ini, peran penting ulama dalam peningkatan literasi masyarakat tentu tidak dapat dipandang sebelah mata, tak terkecuali dalam menanamkan pemahaman dan literasi terkait asuransi syariah.

Ketua Himpunan Ulama Dayah Aceh, Tgk M. Yusuf A. Wahab menyampaikan, ulama memiliki peran penting dalam membimbing masyarakat terkait berbagai aspek kehidupan, mulai dari aqidah, akhlak, maupun fiqh dan muamalah. Pembekalan pemahaman kepada para ulama terkait manfaat asuransi syariah, dapat menjadi gerbang terselurnya informasi.

"Serta menciptakan masyarakat yang mampu memanfaatkan instrumen asuransi berbasis syariah, yang bukan hanya bermanfaat untuk kebaikan diri, tapi juga memberi keberkahan bagi umat," katanya.

Peran asuransi syariah dalam implementasi Qanun LKS di Aceh juga dipertegas Ketua Dewan Pengawas Syariah Sun Life Financial Indonesia, Fathurrahman Djamil MA. Menurutnya, prinsip dalam Qanun LKS adalah menjadikan hukum ekonomi syariah dan bermuamalah semata-mata untuk tujuan ibadah.

Selaras dengan tujuan tersebut, Asuransi syariah hadir dengan prinsip dasar tolong menolong, dan bertujuan untuk memberikan perlindungan bagi sesama peserta melalui pengelolaan dana tabarru'. Artinya, keterlibatan dan peran aktif masyarakat dalam penerapan ekonomi, khususnya asuransi syariah, bukan hanya berdampak pada kemakhlahan diri dan keluarga, tapi juga umat yang lebih luas.

"Apalagi, ketika asuransi syariah juga disematkan dengan manfaat lain, salah satunya wakaf," katanya.

Selain sebagai bentuk perlindungan bersama, pemanfaatan asuransi berbasis syariah juga dapat menjadi bentuk investasi di dunia maupun akhirat. Hal ini dimungkinkan melalui kehadiran fitur wakaf yang secara nasional, pertama kali diperkenalkan oleh Sun Life Indonesia.

Judul	Ketua OJK Paparkan Pencapaian, Ini Apresiasi Jokowi
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20220120115335-4-308984/ketua-ojk-paparkan-pencapaian-ini-apresiasi-jokowi
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia > News > Berita

Ketua OJK Paparkan Pencapaian, Ini Apresiasi Jokowi

NEWS - Hidayat Setaji, CNBC Indonesia
20 January 2022 12:53

SHARE |  

1. Ketua OJK Paparkan Pencapaian, Ini Apresiasi Jokowi

< 1 dari 3 Halaman >



Foto: Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso Saat Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022 dan Peluncuran Talisman Hias Indonesia (Tangkapan Layar Youtube: Jasa Keuangan)

Jakarta, CNBC Indonesia - Di hadapan Presiden Joko Widodo (Jokowi), Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso memaparkan kinerja industri jasa keuangan nasional 2021 dan arah kebijakan ke depan. Apakah Kepala Negara terkesan?

Di sektor perbankan, Wimboh menyebut industri ini semakin kuat. Rasio kredit bermasalah (*Non-Performing Loan/NPL*) turun menjadi 3% pada 2021 dibandingkan tahun sebelumnya yang sebesar 3,06%.

Sehatnya industri perbankan, lanjut Wimboh, juga terlihat dari angka restrukturisasi kredit yang turun. Tahun lalu, nilai restrukturisasi kredit adalah Rp 693,6 triliun. Jauh lebih rendah ketimbang level tertinggi pada 2020 yang mencapai Rp 830,5 triliun.

"Namun kami sudah minta kepada sektor keuangan perbankan untuk membentuk pencadangan. Terakhir 14,85% atau Rp 103 triliun. Ini akan kami terus minta lebih cepat lagi bentuk cadangan," tegas Wimboh dalam acara Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK), Kamis (20/1/2022).

Baca: OJK Instruksikan Bank Perkuat Pencadangan

Saat ini, tambah Wimboh, permodalan perbankan sudah cukup kuat yaitu 25,67%. Ini didukung oleh dana masyarakat yang tumbuh 12,21%.

Di pasar modal, menurut Wimboh, perkembangannya juga menggembirakan. Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) dalam tren menguat dan sudah berada di level sebelum pandemi virus corona (*Coronavirus Disease-2019/Covid-19*).

Per akhir 2021, nilai kapitalisasi pasar (*market cap*) IHSG ada di Rp 8,252 triliun. Di level ASEAN, IHSG berada di peringkat kedua setelah SETI (Thailand).

Jumlah investor di pasar modal pun meningkat pesat. Pada 2021, jumlah investor mencapai 7,5 juta, melonjak 93% dari tahun sebelumnya.

"Penghimpunan dana di pasar modal meningkat drastis naik 206% dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan penghimpunan dana terbaik di Asia-Pasifik yang hanya 171%," tutur Wimboh.

Baca: Bos OJK Bangga, Berhasil Cetak 7,5 Juta Investor Pasar Modal

Industri Keuangan Non-Bank (IKNB), demikian Wimboh, juga makin kuat. Permodalan asuransi jiwa mencapai 539,6% dan asuransi umum 327,3%. Jauh di atas batas 120%.

Sementara *gearing ratio* pembiayaan pada 2021 adalah 1,9 kali. Jauh di bawah ambang batas 10 kali.

"Kredit perusahaan pembiayaan stabil. *Non-Performing Financing (NPF)* adalah 3,53%, sebelumnya di atas 5% pada 2020 ditopang kebijakan restrukturisasi yang mencapai Rp 218,95 triliun atau 5,2 juta kontrak yang merupakan 60,1% dari total pembiayaan," terang Wimboh.

Satu sektor lagi yang menjadi pengawasan OJK adalah keuangan digital. *Peer-to-Peer (P2P) lending* pada akhir 2021 mencatatkan 29,69 juta peminjam, naik 68,15% dari 2020. Pemodal *Supply Chain Financing (SCF)* pada 2021 sudah mencapai 93,733.

"Percepatan akses ini akan terus kami tingkatkan sesuai dengan target Strategi Nasional Keuangan Inklusif sebesar 90% pada 2024," ujar Wimboh.

Baca: Ini Pinjol Resmi OJK di 2022, Lainnya Ilegal!

Halaman Selanjutnya --> Arah Kebijakan OJK 2022

Judul	Polisi evakuasi belasan nasabah yang demo tiga hari di Prudential
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2655689/polisi-evakuasi-belasan-nasabah-yang-demo-tiga-hari-di-prudential
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Polisi evakuasi belasan nasabah yang demo tiga hari di Prudential

© Kamis, 20 Januari 2022 19:11 WIB



Polres Metro Jakarta Selatan mengevakuasi 16 nasabah yang menggelar aksi unjuk rasa selama tiga hari berturut-turut di depan gedung Prudential Tower di Jalan Setiabudi Raya, Jakarta Selatan, Rabu, (19/1/2022). ANTARA/HO-Poljo Jakarta Selatan

Jakarta (ANTARA) -

Polres Metro Jakarta Selatan mengevakuasi 16 nasabah yang menggelar aksi unjuk rasa selama tiga hari berturut-turut di depan gedung Prudential Tower di Jalan Setiabudi Raya, Jakarta Selatan.

"Dengan melibatkan polisi wanita, mereka (nasabah) dievakuasi dan dibawa ke Polres Metro Jakarta Selatan," tutur Kapolres Metro Jakarta Selatan Komisaris Besar Polisi Budhi Herdi Susianto melalui keterangan tertulisnya di Jakarta, Kamis.

Baca juga: Polretro Jakarta Selatan siapkan tes antigen bagi demonstran di KPK

Budhi menjelaskan bahwa 16 nasabah tersebut bertahan dengan menginap di Gedung Prudential untuk menuntut mengembalikan seluruh premi.

"Massa aksi itu menggelar unjuk rasa sejak Senin (17/1/2022) hingga Rabu (19/1/2022)," tutur dia.

Lebih lanjut, Budhi mengatakan bahwa pihaknya bersama Satuan Polisi Pamong Praja mengevakuasi 16 nasabah itu secara humanis dan mengedepankan tindakan persuasif.

Baca juga: Dua saksi fakta tegaskan demo tolak Omnibus Law tak diprovokasi Juhur

"Sejak beberapa hari lalu Polri telah melakukan langkah-langkah secara humanis dan telah negosiasi menjelaskan aturan penyampaian pendapat di muka umum, termasuk syarat-syarat pencairan dana dan lain-lain," ungkap Budhi.

Kombes Budhi juga mengimbau pihak Prudential agar menyiapkan data dan persyaratan pencairan dana para nasabah.

Satuan Polisi Pamong Praja Jakarta Selatan juga menertibkan tenda termasuk spanduk yang terpasang di pagar pintu masuk Prudential yang didirikan oleh para nasabah.

Judul	OJK Lapor Kinerja Sektor Keuangan ke Jokowi: Kredit Tumbuh, IHSG Capai 6.693
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	https://kumparan.com/kumparanbisnis/ojk-lapor-kinerja-sektor-keuangan-ke-jokowi-kredit-tumbuh-ihsg-capai-6-693-1xLNhXli1AI
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

OJK Lapor Kinerja Sektor Keuangan ke Jokowi: Kredit Tumbuh, IHSG Capai 6.693

20 Januari 2022 12:25 waktu baca 3 menit



Agus Supriatno, Ketua OJK, menyampaikan laporan kinerja sektor keuangan ke Presiden Jokowi.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengakhiri Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK) tahun 2021. Dalam kesempatan ini, Ketua Dewan Komisiner OJK Winchuk Santoso menyampaikan sejumlah capaian sektor keuangan ke Presiden Jokowi.



Pertama capaian kredit perbankan yang tumbuh 5,2 persen year on year. Tumbuhnya kredit menjadi salah satu yang menunjukkan bahwa stabilitas sistem keuangan yang terkendali.

"Di sektor perbankan pada akhir 2021 kredit sudah bertambah 5,2 persen year-on-year dengan TPE yang terkendali pada level 2 persen dan cenderung turun dari tahun lalu di mana tahun lalu 3,06 persen," ujar Winchuk dalam agenda PTIJK. Kematian (DVI).

Namun masih ada pekerjaan yang harus diselesaikan yakni terkait restrukturisasi kredit. Dia mengatakan jumlahnya menurun yaitu Rp 662,4 triliun, jauh di bawah level tertinggi pada Rp 899,3 triliun pada tahun 2020.

"Kami selalu minta kepada sektor keuangan perbankan untuk selalu memelihara penyalangan sehingga level cadangan tersedia sudah 14,83 persen atau dalam rupiah Rp 103 triliun. Ini akan terus kami minta untuk lebih cepat lagi memelihara cadangan," terangnya.



Sementara kinerja pasar modal juga terus menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, bahkan di atas level sebelum pandemi COVID-19. IHSG mencapai level 6.693.



Kemudahan Bertransaksi di Balikpapan, Tawar Tawar Belanja Kerdus, & Tawar Kerdus (KTB)

"Indeks harga saham sudah mencapai 6.693 pada 14 Januari yang lalu. Angka ini jauh pada level sebelum pandemi yaitu 5.974,52. Capaian ini dapat kami sampaikan merupakan peringkat ketiga terbaik di Asia," terangnya.

Sedangkan kapitalisasi pasar, kata dia, mencapai angka Rp 8.352 triliun pada 20 Desember tahun lalu. Angka ini juga merupakan terbaik kedua di ASEAN setelah Thailand.

"Investor pasar modal meningkat cukup drastis yaitu menjadi 7,5 juta pada akhir tahun lalu dan ini mencapai 92 persen dari tahun sebelumnya, di mana 80 persen merupakan investor milenial. Ini berarti bagi kita karena memang investor di pasar modal merupakan investor yang sangat menarik terutama bagi milenial," terangnya.

"Penghapusan dana di pasar modal juga meningkat drastis yaitu mencapai Rp 355,3 triliun atau naik 200 persen dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan penghapusan dana pasar modal ini terdapat di kawasan Asia Pasifik yang di mana Asia Pasifik rata-rata hanya 171 persen," lanjutnya.



Kemudahan pertumbuhan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) juga meningkat. Permodalan asuransi jiwa, kata dia, mencapai 220,9 persen dan asuransi umum 327,3 persen. "Ini jauh di atas threshold 20%," kata dia.



Kliring ratio perusahaan pembiayaan juga menurun menjadi 1,9 kali. Ini jauh dari batas anjlok 10 kali.

"Ratio kredit perusahaan pembiayaan terapanis stabil pada NPF pada level 3,52 persen, setelah sebelumnya sempat mencapai level di atas 5 persen di tahun 2020. Ini dianggap oleh lembaga restrukturisasi pembiayaan yang mencapai Rp 218,91 triliun atau 5,2 juta kontrak pembiayaan yang mencapai 60,1 persen dari total pembiayaan," terangnya.

Judul	Kata Ketua OJK soal Perselisihan Nasabah Unit Link dengan Perusahaan Asuransi
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Penyelesaian Masalah Asuransi
Halaman/URL	https://economy.okezone.com/read/2022/01/20/320/2535372/kata-ketua-ojk-soal-perselisihan-nasabah-unit-link-dengan-perusahaan-asuransi
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

HOME // ECONOMY // HOT ISSUE

Kata Ketua OJK soal Perselisihan Nasabah Unit Link dengan Perusahaan Asuransi

Athika Rahma, Jurnalis • Kamis 20 Januari 2022 19:28 WIB



OJK buka suara soal industri asuransi (Foto: Reuters)



A A A

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (**OJK**) menyoroti berbagai masalah di industri asuransi, termasuk sengketa nasabah unit link dengan perusahaan asuransi. Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso mengatakan, perselisihan antara nasabah dan perusahaan adalah hal yang biasa terjadi di industri. Pihaknya memastikan konflik tersebut dikelola dengan baik agar tidak mempengaruhi sektor jasa keuangan secara keseluruhan.

"Dalam sejarah saya sudah 35 tahun lebih di sektor ini, selalu ada saja hal-hal kecil yang mana tidak material, baik dari jumlah maupun kompleksitasnya. Itu biasanya karena ada dispute antara nasabah dengan jasa keuangan, yang mana itu biasa," ujar Wimboh dalam konferensi pers Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022, Kamis (20/1/2022).

Baca Juga: OJK Ramal Kredit Perbankan Tumbuh 7,5% pada 2022

Lanjutnya, OJK pun akan memberi fasilitas mediasi agar pihak yang bersengketa dapat menemukan jalan keluar. Jika tidak mencapai titik temu, terdapat penyelesaian lewat Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK), yang jika masih gagal juga, kasus bisa di bawa ke pengadilan.

"Itu kami kelola dengan baik, kita duduk bersama supaya ada solusi," katanya.

Baca Juga: 30% Kredit Perbankan Disalurkan ke UMKM di 2024

Menurutnya, memang tidak ada penyelenggaraan jasa keuangan yang sempurna. Namun, jika ada kesalahan dari pihak tertentu, hal itu tidak bisa mencerminkan kinerja industri secara keseluruhan.

"Tolong ini dipandang objektif, jangan dianggap semua begitu. Itu sebagian kecil, dan kami bisa menangani," ujarnya.

Lihat juga: [Cerita Mistis di Gunung Merapi](#)

← Sebelumnya

1 / 2

Selanjutnya →

Judul	Dapat Keluhan dari Nasabah, Ini Langkah Prudential Cegah Mis-selling Agen Pemasaran
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Langkah Pencegahan Prudential
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220120/215/1491512/dapat-keluhan-dari-nasabah-ini-langkah-prudential-cegah-mis-selling-agen-pemasaran
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Dapat Keluhan dari Nasabah, Ini Langkah Prudential Cegah Mis-selling Agen Pemasaran

Prudential juga telah mengambil tindakan tegas kepada tenaga pemasar yang terbukti secara sah telah melakukan pelanggaran.

Doris Rianti Melasaria - Bisnis.com
20 Januari 2022 / 19:18 WIB



Pelugas Customer Care Prudential Indonesia memberikan layanan konsultasi kepada nasabah di Prudential Tower, Jakarta. Kamis (18/02/2022) - ©Bibit Pratomo

Bisnis.com, JAKARTA – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) mewajibkan tenaga pemasarnya memiliki sertifikat dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan mengikuti berbagai training wajib, serta aturan etika bisnis dan etika kerja yang jelas. Hal ini merupakan upaya Prudential untuk mencegah tenaga pemasarnya melakukan mis-selling produk asuransi yang dimiliki perusahaan.

"Setiap tenaga pemasar harus lulus ujian tertulis untuk mendapatkan sertifikasi dari AAJI yang merupakan wadah dari 60 perusahaan asuransi jiwa dan lima perusahaan reasuransi di Indonesia. Semua tenaga pemasar terdaftar harus mengikuti berbagai training wajib serta aturan code of conduct yang jelas," ujar Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia, Luskito Hambali kepada Bisnis, Kamis (20/1/2022).

Dia menuturkan, perusahaan juga melakukan proses rekrutmen dan pelatihan yang berkelanjutan secara ketat untuk menjaga kualitas pengetahuan hingga pelayanan tenaga pemasar, sekaligus terus mengembangkan tingkat profesionalitas mereka. Prudential Indonesia memiliki mekanisme kontrol dan pengawasan untuk menjaga kualitas seluruh tenaga pemasar.

"Kami selalu menyempurnakan proses pendidikan, pelatihan, dan pengawasan para tenaga pemasar yang menjual produk asuransi, dan juga memproses tindak lanjut yang diperlukan jika ada pelanggaran yang dilakukan oleh tenaga pemasar," katanya.

Baca Juga: Cerita Korban Unit-Link Bermalam Lagi di Kantor Prudential, AIA dan AXA Mandiri Berikutnya

Daihatsu Ayla Pilihan, DP Rp 0

Luskito menambahkan bahwa Prudential juga telah mengambil tindakan tegas kepada tenaga pemasar yang terbukti secara sah telah melakukan pelanggaran.

Belakangan ini ramai aduan dari sekelompok nasabah yang mengaku merasa dirugikan dengan praktik mis-selling produk asuransi unit link dari tiga perusahaan asuransi, yakni Prudential Indonesia, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), dan PT AIA Financial (AIA).



Run a Full Website Scan in Minutes

Terkait keluhan nasabah dan mantan nasabahnya tersebut, Prudential telah menempuh sejumlah upaya mediasi, tetapi belum mencapai kesepakatan. Prudential pun mengundang nasabah dan mantan nasabah dapat menyampaikan aspirasinya, baik melalui jalur resmi perusahaan maupun melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Judul	OJK: Investor pasar modal 2021 melonjak 93 persen didominasi milenial
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2654557/ojk-investor-pasar-modal-2021-melonjak-93-persen-didominasi-milenial
Tanggal Berita	2022-01-20
Sentimen	Netral

OJK: Investor pasar modal 2021 melonjak 93 persen didominasi milenial

© Kamis, 20 Januari 2022 13:05 WIB



Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso menyampaikan laporan saat Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTJK) 2022 di Jakarta Convention Center, Jakarta, Kamis (20/1/2022). PTJK 2022 mengusung tema "Penguatan Sektor Jasa Keuangan untuk Percepatan Pemulihan Ekonomi Melalui Penerimaan Sumber Perumbuhan Ekonomi Baru". ANTARA FOTO/Hafidz Mubarak Alham.

“Ini menjadi berkah. Karena investasi pasar modal menjadi investasi menarik terutama bagi milenial”

Jakarta (ANTARA) - Kepala Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan jumlah investor pasar modal mencapai 7,5 juta investor pada 2021 atau tumbuh hingga 93 persen dari tahun sebelumnya dengan 3,9 juta investor.

"Dapat kami sampaikan juga di pasar modal telah pulih, bahkan lebih bagus dari setelah COVID-19. IHSG (Indeks Harga Saham Gabungan) di 14 Januari 2021 mencapai 6.693,40 poin atau jauh dari posisi pada 2 Maret 2019 sebesar 5.361,25 poin," kata Wimboh dalam Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022 yang dipantau di Jakarta, Kamis.

Sebanyak 80 persen dari jumlah investor pada 2021 merupakan generasi milenial yang terdiri dari investor berusia kurang dari 30 tahun mencapai 60,02 persen dan investor berusia 31 sampai 40 tahun sebesar 21,46 persen.

"Ini menjadi berkah. Karena investasi pasar modal menjadi investasi menarik terutama bagi milenial," imbuh Wimboh.

OJK mencatat kapitalisasi pasar saham pada 2021 mencapai Rp8.252,41 triliun pada 2021 atau naik dari kapitalisasi tahun sebelumnya Rp6.969,94 triliun.

Baca juga: OJK: Pencapaian pasar modal 2021 tunjukkan kepercayaan investor

Perhimpunan dana di pasar modal pada 2021 juga meningkat drastis mencapai Rp363,3 triliun atau naik 206 persen dari tahun sebelumnya yang sebesar Rp118,8 triliun.

Pertumbuhan perhimpunan dana pasar modal ini pun menjadi yang terbaik di Asia-Pasifik yang rata pasar modalnya hanya tumbuh sebesar 171 persen.

Wimboh menambahkan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) juga tumbuh cukup kuat dengan permodalan asuransi jiwa sebesar 539,8 persen dan asuransi umum 327,8 persen pada 2021 atau jauh dari threshold 120 persen.

Gearing ratio perusahaan pembiayaan juga turun menjadi 1,9 kali atau jauh lebih dari batas ambang 10 kali

Rasio kredit perusahaan pembiayaan juga terpantau stabil dengan Non-Performing Loan (NPL) berada pada level 3,53 persen setelah sebelumnya sempat mencapai level di atas 5 persen di 2020.

"Hal ini ditopang oleh kebijakan restrukturisasi pembiayaan yang mencapai Rp218,95 triliun atau 5,2 juta kontrak pembiayaan yang merupakan 60,1 persen dari total pembiayaan," kata Wimboh.

Judul	Kembali ke Hakikat Asuransi
Nama Media	Kompas
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

INDUSTRI KEUANGAN

Kembali ke Hakikat Asuransi

Belakangan, makin marak cerita tentang nasabah yang merasa terjebak produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau PAYDI atau *unitlink*. Mereka diminta menyetorkan sejumlah uang ke perusahaan asuransi dengan iming-iming memperoleh imbal hasil investasi yang cukup menggiurkan pada tahun kesekian. Namun, saat hendak mengambil uangnya di tahun kesekian tersebut, uang yang mereka peroleh bahkan jauh di bawah jumlah yang telah mereka setor selama menjadi nasabah *unitlink*.

Setidaknya ada dua praktik yang kerap memicu persoalan terkait *unitlink*. Pertama, iming-iming agen penjual asuransi yang menjanjikan bonus imbal hasil investasi yang dibarengi proteksi asuransi jiwa. Persoalannya, para agen ini sering kali tidak mampu menjelaskan secara terang benderang seluruh isi polis, cara kerja, dan risiko *unitlink*.

Dampaknya, banyak nasabah yang tak paham bahwa dari uang yang disetor, pengelolaannya terbagi dua, yakni untuk pembayaran premi asuransi jiwa dan untuk investasi. Premi asuransi dikelola perusahaan asuransi dan dapat dimanfaatkan pihak nasabah ketika terjadi klaim, sedangkan uang untuk investasi akan dikembangkan dan nantinya akan dikembalikan seluruhnya kepada nasabah. Dalam tahun kesekian, hasil pengembangan investasi bisa saja melampaui total dana yang disetor jika imbal hasilnya sangat menguntungkan. Namun, dana investasi juga bisa tergerus jika harga aset-aset portofolio yang dibeli jatuh. Inilah yang kerap tidak dijelaskan agen sehingga nasabah sama sekali tak terpikir uang mereka bisa tergerus jika dibelikan *unitlink*. Dengan demikian, terjadi *misleading* atau kekeliruan dalam pemahaman nasabah akan produk *unitlink*.

Kedua adalah penjualan *bancassurance* atau menjual produk asuransi melalui bank. Para korban ini sejatinya pergi ke bank hanya untuk membuka tabungan atau deposito, tetapi diarahkan untuk menaruh uangnya di *unitlink* yang diyakini nasabah juga sebagai produk tabungan. Mereka diiming-imingi bisa mendapatkan hasil investasi yang lebih tinggi dari bunga deposito dan juga mendapatkan proteksi asuransi jiwa. Tanpa dijelaskan secara terang mengenai risiko dan mekanisme kerjanya, para korban dengan pemahaman asuransi dan literasi keuangannya masih rendah itu pun menyetujui saja uangnya ditempatkan di *unitlink*. Akhirnya terjadi *misbuying* atau kekeliruan nasabah karena telah membeli suatu produk yang tidak diketahuinya.

Pemahaman atau literasi keuangan di bidang asuransi harus diakui masih rendah. Mengutip Survei Nasional dan Literasi Keuangan (SNLK) yang dirilis Otoritas Jasa Keuangan (OJK), literasi keuangan asuransi pada 2019 berada pada level 19,4 persen. Artinya, hanya 19,4 persen masyarakat yang memahami sepenuhnya konsep asuransi.

Bukan hanya di Indonesia, di luar negeri pun, produk *unitlink* sudah banyak diakui sebagai produk bermasalah. Pada 2019, Polish Financial Supervisory Authority (PFSA) atau semacam OJK di Polandia melarang produk *unitlink* di pasarkan di negara tersebut. Alasannya, karena jumlah

pengembalian kepada pemegang polis kurang dari yang dijanjikan serta manajemen aset buruk dan tidak sesuai prinsip investasi. Di Belanda, pada 2015 terdapat *class action* besar-besaran yang menilai telah terjadi *mis-selling* atau kekeliruan dalam penjualan produk *unitlink*.

Berkaca dari berbagai persoalan itu, kini saatnya membawa perusahaan asuransi kembali fokus melaksanakan fungsi utamanya sebagai lembaga yang menawarkan proteksi dan mulai mengurangi penjualan produk PAYDI, seperti *unitlink*.

(BENEDIKTUS KRISNA YOGATAMA)



Judul	OJK UPAYAKAN MEDIASI
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Penyelesaian Masalah Asuransi
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

| SENGKETA NASABAH UNIT-LINKED |

OJK UPAYAKAN MEDIASI

Bisnis, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan menegaskan bakal memfasilitasi upaya mediasi antara nasabah dan penyelenggara jasa keuangan ketika terjadi perselisihan di antara keduanya. Penyelesaian lewat LAPS SJK juga dapat menjadi pilihan selanjutnya jika tidak terjadi titik temu.

Denis Rianitza Melanowa & Aziz Rahardyan
redaksi@bisnis.com

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengungkapkan perselisihan antara nasabah dan penyelenggara jasa keuangan merupakan hal yang biasa terjadi pada industri tersebut. Namun, perselisihan yang muncul ke permukaan tidak mencerminkan gambaran permasalahan sektor jasa keuangan secara keseluruhan.

"Dalam sejarah saya sudah 35 tahun lebih di sektor ini, selalu ada saja hal-hal kecil yang mana tidak material, baik dari jumlah maupun kompleksitasnya. Itu biasanya karena ada *dispute* antara nasabah dengan jasa keuangan, yang mana itu biasa. Tapi itu kami kelola dengan baik, kami duduk bersama supaya ada solusi," ujar Wimboh dalam konferensi pers Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022, Kamis (20/1).

Kalaupun terjadi perselisihan atau sengketa, kata Wimboh, OJK akan memfasilitasi upaya mediasi antara nasabah dan penyelenggara jasa keuangan. Jika mediasi tersebut tidak mencapai titik temu, penyelesaian lewat Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK) dapat menjadi pilihan selanjutnya. Ketika upaya mediasi melalui LAPS tidak mencapai kesepakatan, lanjutnya, kasus sengketa bisa dibawa ke ranah pengadilan.

"Kami perannya, ayo, duduk mediasi. Kalau tidak selesai ada LAPS, kalau tidak selesai juga silakan ke pengadilan," katanya. Dia mengakui bahwa dalam penyelenggaraan jasa keuangan tidak sepenuhnya sempurna. Namun, dia menegaskan adanya keluhan yang disampaikan oleh sejumlah orang tidak berarti mencerminkan bahwa seluruh industri itu buruk.

"Biasanya individu ingin *blow up* itu menjadi masalah besar. Pinjaman pinjol Rp1 juta di *blow up* ke mana-mana. Tapi tolong ini dipandang cukup objektif, jangan dianggap semua begitu. Itu sebagian kecil dan bisa kami tangani," ujarnya.

Adapun, belakangan ini ramai aduan dari sekelompok nasabah yang mengaku merasa dirugikan dengan praktik *mis-selling* produk asuransi *unit link* dari tiga perusahaan asuransi, yakni PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), dan PT AIA Financial (AIA).

Kelompok yang beranggotakan 350 lebih nasabah tersebut menamakan diri sebagai Komunitas Korban Asuransi Unit Link yang di koordinasikan oleh Maria Tiharti (46).

Pada Selasa (11/1) dan Rabu (12/1), mereka menyambangi kantor OJK di Jakarta untuk melakukan mediasi dan menuntut adanya

pengembalian 100% premi yang telah dibayarkan kepada perusahaan asuransi. Namun, mediasi tidak mencapai kesepakatan.

Dalam perkembangan terakhir, perwakilan Komunitas Korban Asuransi Unit Link pun melakukan aksi bermalam yang sudah berlangsung selama tiga hari tiga malam hingga Rabu (19/1) di depan kantor Prudential di Prudential Tower, kawasan Setiabudi, Jakarta Selatan.

Ketika *Bisnis* temui di lokasi pada Rabu (19/1) malam, para korban yang kebanyakan kaum ibu ini tengah membentakkan spanduk yang terpasang, beserta tenda yang sebelumnya didirikan tepat di depan pintu masuk kantor pusat Prudential Indonesia itu.

Alasannya, kini mereka telah dijaga oleh petugas Satpol PP, lengkap dengan kawat berduri yang siap dibentangkan. Pihak kepolisian pun telah turun tangan, di mana Kapolres Metro Jakarta Selatan Kombes Pol Budhi Herdi Susanto sendiri yang turun langsung memimpin mediasi antara pihak manajemen dengan perwakilan korban.

Beberapa anggota komunitas korban *unit-linked*, termasuk Koordinator Komunitas Korban Asuransi Unit-Link Maria Tiharti (46) mengaku masih berniat melanjutkan aksi protesnya demi menyerukan kebrokran cara perusahaan menjual produk asuransi dikaitkan investasi.

Bahkan, bukan hanya Prudential, dua perusahaan asuransi lain juga akan menjadi sasaran, memilih beberapa anggota komunitas juga merupakan korban *mis-selling* produk *unit-link* besutan AIA dan AXA Mandiri. "Kemarin kami sudah ke OJK untuk mencari keadilan. Kami akan teruskan perjuangan dengan menemui lembaga negara lain. Selain itu, kantor AIA dan AXA Mandiri juga selanjutnya, untuk menyalurkan aspirasi dari teman-teman yang menjadi korban dua perusahaan itu," ujarnya di lokasi, Rabu (19/1) malam.

Adapun, setiap korban dalam komunitas ini memiliki kasus yang berbeda-beda. Namun, garis besarnya sama, yaitu merasa dirugikan karena tidak pernah dijelaskan secara terperinci apa itu *unit-linked* alias produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI), atau diuruskan oleh agen asuransi yang para korban temui.

Sebagai perwakilan korban asuransi Prudential, Dewi (50) menjadi pemegang polis *unit-linked* karena diarahkan oleh agen. Padahal, ketika itu Juniata tengah mencari produk proteksi yang terkait dengan pendidikan anak.

"Saya pun baru sadar setelah 11

tahun menjadi pemegang polis, ternyata produk asuransi pendidikan Prudential ada baru-baru ini saja. Waktu itu bilang ada, bonusnya proteksi jiwa dan kesehatan, ternyata masuklah ke *unit-linked* ini. Itu lah pintunya mereka membekal-bekalkan kita-kita, ujung-ujungnya itu buat mengincar komisi saja," ungkapnya.

Cerita Maria Varidha (36) asal Cikarang Barat beda lagi. Dia dan keluarga baru sadar telah terburuk ke dalam produk *unit-linked* karena belajar sendiri. Setelah mengawasi hasil investasi yang ternyata terus melorot, dirinya akhirnya menyerah dan mencabut polis karena memiliki kebutuhan mendesak.

Awalnya, agen asuransi Maria merupakan kerabatnya sendiri, sehingga setelah sadar terjebak di *unit-linked* pun dirinya hanya mempelajari dan tetap membayar premi. Terkini, dirinya mengaku menyesal dan menuntut ganti rugi karena menurutnya

oleh karyawan Bank Mandiri yang menjerumuskan dirinya beserta suami yang baru saja menggenggam uang pensiun ke *unit-linked* AXA Mandiri.

"Setelah menerima uang pensiun, kami rencananya mau memakainya ke deposito, tapi dari CS Bank Mandiri sendiri yang mengarahkan kalau ada investasi dari AXA yang lebih tinggi dari bunga deposito, dengan bonus asuransi pula. Ternyata *unit-linked*, dan sekarang uang pensiun kami Rp100 juta yang disetorkan pada waktu itu sudah habis, dan kalau mau polisinya lanjut harus *top-up* lagi," jelasnya.

Junia menyayangkan oknum perbankan yang justru menjerumuskan nasabahnya sendiri, apalagi yang diincar para lansia seperti dirinya dan suami yang baru menjadi pensiunan.

"Saya pikir perbankan juga harus tanggung jawab soal penjualan asuransi secara *mis-selling*. Sekarang ini suami saya sudah

kelola industri tersebut.

Menurutnya, seiring kian besarnya industri asuransi, OJK perlu melakukan reformasi kebijakan industri asuransi dan ini telah dilakukan sejak 2017. Perubahan tersebut dilakukan secara bertahap, mulai dari manajemen risiko, tata kelola perusahaan, distribusi produk asuransi, hingga pengaturan terkait investasi.

"Tapi sedang kami tangani secara keseluruhan dan beberapa sudah kami lakukan diantaranya, kami melarang adanya *guarantee return* dan harus ada masa transisi. Di samping itu, juga *mark-to-market* harus dilakukan. Aturan kehati-hatianya, likuiditasnya, terus akan kami sempurnakan," ujar nya, Kamis (20/1).

Saat ini, lanjutnya, ada beberapa ketentuan baru untuk industri asuransi yang sudah ada di dalam rencana kebijakan OJK. Ketentuan tersebut akan diterbitkan secara bertahap.

"Memang akan ada banyak di *pipeline*, tapi ini terus kami sempurnakan, tidak harus kami keluaran *burung*," katanya.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (KKNB) OJK Riswandi mengungkapkan pihaknya sudah mulai menerapkan *risk based audit*. Artinya,

pengawasan atau pemeriksaan sudah berdasarkan mitigasi risiko, mulai dari penilaian tingkat kesehatan perusahaan, tata kelola, hingga kanal distribusi produknya.

Dia menambahkan bahwa peningkatan literasi masyarakat terhadap produk-produk asuransi menjadi kunci utama.

"Literasi di industri asuransi memang harus ditingkatkan, jadi bagaimana masyarakat itu harus sadar ketika membeli produk asuransi, dia

harus betul-betul memahami apa yang dia beli, yang utama di situ. Kalau dari sisi produk sudah dievaluasi, sudah ada mitigasi-mitigasinya," jelas Riswandi.

Menurutnya, terkadang calon nasabah asuransi membeli produk asuransi karena memiliki hubungan kedekatan dengan agen asuransi. Jika nasabah tidak memiliki pemahaman yang baik mengenai produk yang dia beli, tentu ini dapat merugikan nasabah di kemudian hari.

"Jadi jangan hanya seolah-olah yang menjual sudah kenal, jadi percaya aja. Ini yang perlu ditekankan supaya masyarakat lebih berhati-hati memahami produk apa yang dia beli," ujarnya.

Sementara itu, dari sisi perusahaan asuransi, kata Riswandi, juga harus secara jelas dalam menawarkan produknya dan memastikan melakukan pembinaan kepada agen pemasarnya. ■

perusahaan telah menjual produk dengan tips mudilhat.

"Terlebih, Maria akhirnya sadar bahwa dirinya tidak pernah melakukan tanda tangan basah di dalam polis, tapi hanya di lembar ilustrasi produk. Di mana merupakan bekal dari perusahaan untuk para agen, yang menurutnya membuat aksi jualan lebih mulus dan terlihat menguntungkan.

"Waktu itu suami sakit dan harus operasi. Saya tadinya percaya diri karena sudah membayar premi setiap bulan dan punya kartu dari Prudential, ternyata tidak bisa diklaim. Terpaksa saya cabut. Makanya, saya akan ikut berjuang di komunitas ini untuk menyerukan bobroknya penjualan asuransi di Indonesia," jelasnya.

Adapun, korban *unit-linked* di luar produk Prudential juga tampak ikut berjuang dalam aksi protes ini, salah satunya Juniati (58) asal Medan yang teripu

terkena *stroke*. Saya sekarang sudah paham hanya bisa percaya pada produk asuransi tradisional saja," tambahnya.

Hal serupa diungkapkan Endang (56) yang terjebak oleh produk serupa di kantor cabang perbankan di Surabaya. Dia kini sudah menjual polis karena nilai investasinya terus turun dan telah merugi Rp33 juta.

"Ketika itu saya tanya bagaimana cara menabung di deposito, eh, malah diarahkan oleh agen asuransi *unit-linked* yang saya lihat seragamnya sama dengan karyawan bank. Saya percaya waktu itu karena mereka berani memberikan bunga lebih tinggi dengan bonus asuransi," ujarnya.

PERBAIKAN TATA KELOLA Sementara itu, Wimboh menambahkan OJK akan terus menyempurnakan regulasi di sektor asuransi untuk memperbaiki tata



Judul	Industri Keuangan Dipacu
Nama Media	Kompas
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral



Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso menyampaikan sambutan saat Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan tahun 2022 di Jakarta Convention Center, Jakarta, Kamis (20/1/2022).

Industri Keuangan Dipacu

OJK memproyeksikan pertumbuhan penyaluran kredit tahun 2022 sebesar 7,5 persen, lebih tinggi dibandingkan dengan tahun 2021 yang sebesar 5,2 persen.

JAKARTA, KOMPAS — Seiring dengan pulihnya perekonomian, industri jasa keuangan dinilai akan tumbuh lebih cepat pada 2022. Kendati demikian, Otoritas Jasa Keuangan meminta para pelaku industri tetap mewaspadai sejumlah tantangan.

Dalam sambutannya pada acara Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2022 dan Peluncuran Taksonomi Hijau Indonesia, Kamis (20/1/2022), Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan, pihaknya memproyeksikan akan terjadi akselerasi pertumbuhan pada sektor jasa keuangan.

"Dengan target pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 5,2 persen tahun ini, kami pun memproyeksikan pertumbuhan sejumlah sektor industri jasa keuangan akan ikut terakselerasi," kata Wimboh.

Untuk sektor perbankan, OJK memproyeksikan pertumbuhan penyaluran kredit 2022 sekitar 7,5 persen plus minus 1 persen. Target ini lebih tinggi dibandingkan dengan capaian penyaluran kredit 2021 yang sebesar 5,2 persen.

"Pada 2021 merebak varian Delta pada pertengahan tahun. Namun, rupanya sampai akhir tahun penyaluran kredit masih bertumbuh 5,2 persen. Tahun ini, dengan prediksi pertumbuhan ekonomi semakin membaik, kami optimistis pertumbuhan ekonomi bisa mencapai 7,5 persen," ujar Wimboh.

Selain itu, OJK juga menetapkan target pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) bank pada 2022 sebesar 10 persen plus minus 1 persen.

Di sektor industri keuangan nonbank, OJK juga menargetkan terjadinya pertumbuhan pada industri perusahaan pembiayaan, industri asuransi jiwa, industri asuransi umum, hingga dana pensiun.

Piutang pembiayaan ditargetkan bertumbuh 12 persen

plus minus 1 persen. Adapun aset industri asuransi jiwa dan industri asuransi umum masing-masing tumbuh 4,66 persen dan 3,14 persen. Sementara aset dana pensiun tahun ini diproyeksikan tumbuh 6,47 persen.

Capaian positif

Target pertumbuhan ini didasarkan berbagai capaian indikator positif industri jasa keuangan pada 2021.

Profil risiko perbankan terjaga dengan rasio kredit bermasalah (*nonperforming loan/NPL*) pada akhir 2021 sebesar 3 persen, membaik dibanding akhir 2020 yang sebesar 3,22 persen. Angka ini di bawah ambang batas maksimal 5 persen.

Rasio kecukupan modal (*capital adequacy ratio/CAR*) perbankan pada 2021 mencapai 25,67 persen, berada jauh di atas ambang minimal 8 persen. Adapun rasio solvabilitas (*risk based capital/RBC*) industri

asuransi jiwa berada pada level 539,8 persen dan industri asuransi umum berada pada level 322,3 persen. Ini jauh di atas ambang batas minimal 120 persen. "Stabilitas industri keuangan terjaga," ucap Wimboh.

Pada sektor inovasi keuangan digital, jumlah peminjam industri teknologi finansial pinjaman antarpribak (*peer to peer lending*) tahun 2021 mencapai 29,69 juta orang atau tumbuh 68,15 persen secara tahunan.

Selain itu, terjadi pertumbuhan modal dari layanan dana urunan digital (*securities crowdfunding*) menjadi 93.733 pemodal dengan nilai pendanaan Rp 413 miliar sejak diluncurkan pada 2021.

Dalam acara yang sama, Presiden Joko Widodo mengakui, tahun 2021 adalah tahun yang penuh ketidakpastian dan kompleks. Namun, penyebaran kasus Covid-19 yang semakin terkendali di paruh terakhir tahun lalu menjadi modal untuk mendorong percepatan pemulihan

ekonomi tahun ini. "Saat ini kita ada dalam fase pemulihan ekonomi," kata Presiden Jokowi.

Pada kesempatan itu, Presiden meminta industri jasa keuangan agar terus memberikan dukungan dan keberpihakan pendanaan pada sektor riil, khususnya UMKM. Ia meminta perbankan mempermudah dan memperlancar penyaluran kredit kepada para pelaku UMKM.

"Sektor ini adalah salah satu tulang punggung perekonomian nasional. Saat ini porsi kredit UMKM dalam industri perbankan baru di kisaran 20 persen dari total kredit. Saya ingin ini ditingkatkan jadi 30 persen pada 2024," ujar Presiden Jokowi.

Tantangan

Meski optimistis bahwa perekonomian dan industri jasa keuangan akan bertumbuh, Wimboh tetap meminta semua pemangku kepentingan industri jasa keuangan mewaspadai

sejumlah tantangan. Varian Omicron sejak November tahun lalu telah menyebar di sejumlah negara, termasuk Indonesia. Hal ini bisa menghambat aktivitas ekonomi dunia dan Indonesia.

Di sisi lain, banyak negara, khususnya negara maju, justru mulai mempercepat normalisasi kebijakan stimulus terkait Covid-19. Hal ini berpotensi mengoyak stabilitas sistem dan jasa keuangan dalam negeri karena berpotensi memicu arus pelarian modal ke luar negeri.

Untuk mengantisipasi hal itu, Wimboh mengajak industri jasa keuangan untuk meningkatkan ketahanan dan likuiditasnya. "Kami juga mendorong agar sektor keuangan bisa mempercepat pemulihan ekonomi dan menciptakan sumber baru pertumbuhan ekonomi," kata Wimboh.

(BKY)

SEPUTRANTO

Proyeksi Pertumbuhan Industri Keuangan 2022



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan

INFOGRAFIK: TITUSMA

Judul	KB Bukopin Bayarkan Klaim Asuransi Jiwa KPR
Nama Media	Suara Merdeka
Newstrend	Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa KB Bukopin
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-21
Sentimen	Netral

KB Bukopin Bayarkan Klaim Asuransi Jiwa KPR

SEMARANG-PT Bank KB Bukopin Cabang Semarang menyerahkan klaim asuransi tutup usia produk Asuransi Jiwa KPR kepada ahli waris sebagai bentuk komitmen dan perhatian kepada nasabah.

Klaim asuransi tutup usia produk Asuransi Jiwa KPR dengan nilai pertanggungan Rp 1,8 miliar diserahkan langsung Branch Manager PT Bank KB Bukopin Cabang Semarang, Achmad Firdaus Pri, bersama Direktur PT Bina Dana Sejahtera, Agny Irsyad, kepada ahli waris Anni Mustikah selaku istri almarhum Muh Rofiidin, di Kantor Cabang Utama Bank KB Bukopin Semarang, Selasa (18/1).

Achmad Firdaus menuturkan, penyerahan klaim ini sebagai bentuk komitmen dan perhatian PT Bank KB Bukopin, PT Capital Life Indonesia sebagai asuransi penjamin, dan PT Bina Daya Sejahtera sebagai pialang asuransi yang telah bekerja sama dengan Bank KB Bukopin selama 20 tahun dalam melayani pemberian asuransi kepada nasabah debitur. Sesuai Pasal 1 Ayat 1 POJK No. 70/POJK.05/2016, perusahaan pialang asuransi adalah perusahaan yang memberikan usaha jasa konsultasi dan perantara dalam penutupan asuransi atau kepesertaan asuransi syariah, serta penanganan penyelesaian klaimnya dengan bertindak untuk dan atas nama pemegang polis, bertanggung atau peserta. "Diharapkan pemberian klaim ini bisa bermanfaat bagi ahli waris," tuturnya.

Fokus Ritel

Dikatakannya, KB Bukopin merupakan bank yang fokus pada segmen ritel. Langkah yang akan dilakukan antara lain membangun ekosistem nasabah *mass affluent* untuk hubungan jangka panjang dengan beragam layanan produk ritel dan memanfaatkan digital banking. Menyediakan *end to end business model* untuk UKM yang berbasis risiko, kredit korporasi akan dilakukan secara selektif melalui Kredit Value Chain Indo-Korea disertai dengan *cross selling product* bank lainnya.

KB Bukopin senantiasa melakukan inovasi dan peningkatan layanan kepada para nasabah dengan melakukan modernisasi infrastruktur TI serta menyiapkan beragam produk dan layanan berbasis perbankan digital seperti aplikasi Bukopin Mobile dan aplikasi perbankan digital wokee.

Per 31 Desember 2021, saham KB Bukopin dimiliki oleh KB Kookmin Bank sebanyak 67%, public sebanyak 30.33%, negara Republik Indonesia 2.08%, dan PT Bosowa Corporindo sebanyak 0.59%. (K14-37)



SERAHKAN KLAIM: Branch Manager PT Bank KB Bukopin Cabang Semarang, Achmad Firdaus Pri (kedua dari kanan), Direktur PT Bina Dana Sejahtera, Agny Irsyad (kiri), menyerahkan klaim asuransi tutup usia produk Asuransi Jiwa KPR kepada ahli waris Anni Mustikah selaku istri almarhum Muh Rofiidin, di Kantor Cabang Utama Bank KB Bukopin Semarang, Selasa (18/1). (37)