



Kamis 22 April 2021

**1. Unit-Linked Jadi Sorotan
Bisnis Indonesia, hal. 1 / 22-04-2021**

UNIT-LINKED JADI SOROTAN

Stefanus Ariel Setiaji
ariel.setiaji@bbk.com

Industri asuransi jiwa dihadapkan pada situasi yang kurang menguntungkan pada tahun ini. Selain terganggunya kepercayaan nasabah akibat kasus gagal bayar sejumlah perusahaan asuransi, pandemi Covid-19 juga menurunkan jumlah tertanggung produk unit-linked yang menjadi portofolio utama sektor ini.

Lebih parah lagi, produk asuransi yang menggabungkan antara proteksi dan investasi itu tengah disorot lantaran mencuatnya laporan nasabah yang kecewa dengan produk unit-linked. Padahal, selama ini unit-linked merupakan kontributor utama pendapatan premi industri asuransi jiwa.

Premi unit-linked sepanjang tahun lalu mencapai Rp98,2 triliun, atau sekitar 57% dari total premi asuransi jiwa yang menembus Rp171,93 triliun.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat jumlah aduan terkait dengan produk unit-linked meningkat. Pada 2019, terdapat 360 pengaduan terkait unit-linked, lalu bertambah menjadi 593 aduan pada 2020. Bahkan sepanjang 4 bulan pertama tahun ini, OJK mencatat terdapat 273 aduan unit-linked atau mendekati total aduan sepanjang 2019.

OJK menyatakan produk unit-linked memang memiliki celah dari sisi penjualan kepada masyarakat. Keluhan publik yang sering muncul terkait dengan produk unit-linked di antaranya produk layanan tidak sesuai dengan penawaran dan keberatan atas turunnya nilai investasi.

Ada pula permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh, serta keluhan kesulitan klaim, khususnya bagi polis yang sudah jatuh tempo.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Nonbank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah menyatakan unit-linked memiliki dua komponen dalam preminya, yakni asuransi dan investasi. Produk itu memiliki karakteristik keuntungan maupun kerugian investasi sepenuhnya ditanggung nasabah.

Adapun, kebijakan investasi yang ditentukan oleh perusahaan asuransi, kata Nasrullah, belum diatur secara khusus. OJK menilai perlu pengaturan yang lebih rigid bagi pengelolaan investasi unit-linked oleh perusahaan.

"Kalau kebetulan yang [investasi] dibelikan spekulatif sehingga nanti ujung-ujungnya nasabah rugi, perusahaan asuransi beralih nasabah memilih saham. Ini yang mau kami hindari," katanya dalam pemaparan

OJK terkait dengan perkembangan produk unit-linked, Rabu (20/4).

Ahmad mengatakan bahwa pandemi Covid-19 telah memicu tren penurunan jumlah tertanggung unit-linked di industri asuransi jiwa. Menurut OJK, jumlah tertanggung produk itu turun dari 6,61 juta orang pada 2019 menjadi 4,29 juta orang pada 2020.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu berpendapat regulasi terkait investasi unit-linked harus memiliki keseimbangan antara pengaturan tata kelola dan keleluasaan industri dalam mencapai imbal hasil optimal.

Regulasi juga harus bermuara pada perlindungan konsumen. Dia mengatakan industri asuransi berinvestasi di pasar modal sekitar Rp300 triliun dan akan terus bertambah. Alhasil, harus dicari jalan tengah supaya bisnis tetap jalan seiring dengan regulasi untuk menjaga agar investasi tidak dilakukan sembarangan. Sementara itu, pelaku bisnis seperti PT AXA Mandiri Financial Services akan meningkatkan porsi produk dwiguana atau endowment untuk memperkuat marwah asuransi sebagai penyedia la-

yanan proteksi.

Menurut Direktur AXA Mandiri Henky Oktavianus, endowment merupakan pilihan produk ideal yang dapat menjembatani tingkat edukasi nasabah perbankan terhadap kebutuhan finansialnya.

Tersedianya proteksi disertai pengembangan nilai tunai dari produk tersebut perlu dikembangkan, selain produk unit-linked yang sudah menjadi portofolio utama industri asuransi.

President Director Prudential Indonesia Jens Reisch tidak menampik bahwa selama ini produk unit-linked banyak menjadi target komplain dari nasabah industri asuransi jiwa.

Menurutnya, Prudential Indonesia ikut berdiskusi dengan OJK terkait dengan berbagai wacana aturan main baru soal produk unit-linked.

Jens optimistis, kendati produk unit-linked saat ini sedang banyak diterpa isu miring karena banyaknya produk-produk yang nilai investasinya turun akibat pandemi, potensinya untuk tumbuh masih besar.

KEPERCAYAAN LUNTUR

Sementara itu, pengamat asuransi sekaligus pendiri Komunitas Penulis Asuransi Indonesia (Kupasi) Irvan Rahardjo menilai bahwa penurunan

an unit-linked menjadi sinyal bahwa industri asuransi harus kembali ke jati dirinya sebagai penyedia proteksi. Dia menilai lunturnya kepercayaan masyarakat terhadap unit-linked tak lepas dari kinerja investasi yang tidak sesuai harapan.

"Unit-linked dikhintak saja, karena itu sumber ketidakpercayaan masyarakat kepada asuransi, karena asuransi itu lembaga proteksi," ujarnya.

Pemerhati asuransi yang juga Chairman PT Padma Rada Aktuaria Risa Bambang menuturkan masyarakat sering tidak diberikan informasi yang menyeluruh terkait dengan produk unit-linked.

Dia menuturkan unit-linked merupakan produk proteksi sehingga premi yang dibayarkan oleh nasabah sebagian ada yang dialokasikan untuk proteksi atau perlindungan dan sebagian lain untuk investasi.

"Kalau saat pemasaran kan yang dititikberatkan seolah-olah investasinya. Sayangnya, tidak dijelaskan kepada nasabah secara gamblang," katanya. (Widi R. Pratama) B

Baca Selengkapnya:
AAJI Usul Keseimbangan
Investasi » 15



Sumber: OJK, ditab



Portofolio Investasi Asuransi Komersial



Aset Industri Asuransi



Jenis Permasalahan Terbanyak

- Produk tidak sesuai dengan penawaran.
 - Keberatan dengan turunnya nilai investasi.
 - Permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan penuh.
 - Kesulitan klaim (jatuh tempo tidak dibayar).
- Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Sumber: OJK, ditab

Premi Asuransi Jiwa



Pendapatan Premi Asuransi



| IMBAL HASIL PRODUK UNIT-LINKED |

AAJI USUL KESEIMBANGAN INVESTASI

Bisnis, JAKARTA — Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia mengharapkan regulator memberikan keleluasaan bagi pelaku industri untuk menetapkan instrumen investasi dalam kaitannya mengembangkan imbal hasil untuk produk-produk proteksi yang dikaitkan dengan investasi atau *unit-linked*.

Aziz Rahardyan & Wibi P. Pratama
redaksi@bisnis.com

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Parsibu mengatakan bahwa apabila investasi *unit-linked* hanya dibatasi dalam kelompok saham tertentu, misalnya saham *blue chip*, tetap terdapat risiko kerugian yang akan ditanggung nasabah.

Salah satu risiko yang dapat terjadi adalah karena emiten yang masuk ke dalam indeks LQ45 terus berubah. Lalu, saham-saham *blue chip* dinilai tidak selalu memberikan imbal hasil optimal dalam jangka pendek, meskipun dapat diandalkan untuk investasi jangka panjang.

Menurutnya, aturan yang disahkan OJK harus memberi keleluasaan tersendiri bagi industri untuk berinvestasi.

"Sekarang kalau ditentukan investasi harus di LQ45, lalu ternyata kinerjanya [imbal hasil] terus turun, siapa yang harus bertanggung jawab? Yang dimaksud keleluasaan di situ, bukan berarti serampangan, saya setuju bahwa jangan disimpan di, katakanlah, saham *gorengan*," ujar, senin (21/4).

Menurutnya, perusahaan-perusahaan asuransi sudah memiliki komite investasi dan komite manajemen risiko seperti yang diamanatkan OJK. Dengan adanya komite itu, pelaksanaan investasi *unit-linked* dapat berjalan lebih baik.

Selain itu, poin aturan lainnya yang pernah menjadi pembahasan asosiasi adalah pencantuman ilustrasi manfaat saat penawaran asuransi kepada nasabah.

Menurut Togar, pelaku industri memiliki dua pandangan terkait

hal tersebut. "Ini agak menjadi perdebatan, ada yang bilang tetap pakai asalkan harus dican-tumkan ilustrasi jika pertumbuhannya 0 % d a n minus, j a n g a n hanya positif, ada juga yang menolak," katanya.

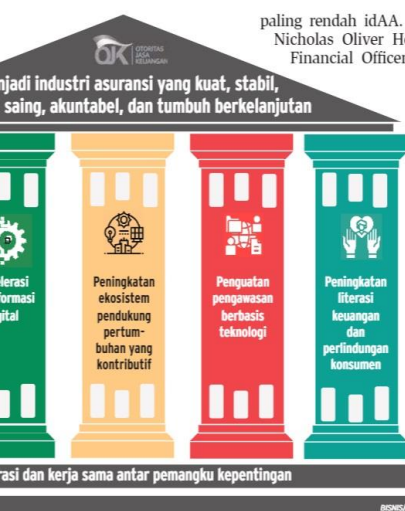
Secara keseluruhan AAJI mendukung adanya aturan bagi *unit-linked*.

mengingat kontribusi terhadap pendapatan premi asuransi jiwa cukup besar.

Keberadaan regulasi menjadi penting karena investasi adalah alat bagi industri asuransi dalam memenuhi liabilitas dan meraih profitabilitas.

"Kalau kewajiban tidak match dengan investasinya pasti bahaya perusahaannya, ujung-ujungnya pemegang polis yang kena. Keseimbangan regulator dan industri pada akhirnya harus menghasilkan perlindungan konsumen," ujar Togar.

AAJI menyatakan telah menerima sejumlah poin dari rancangan aturan terkait dengan *unit-linked*.



paling rendah idAA.

Nicholas Oliver Holder, Chief Financial Officer Prudential Indonesia

menyatakan produk asuransi proteksi yang terkait dengan investasi bisa pulih terdorong oleh fundamental ekonomi Indonesia yang masih bagus. "Indonesia masih menja-di pa-

Agus Fajri Zam menuturkan masih banyak yang belum memiliki pengetahuan atau belum memiliki *awareness* terkait risiko dari PAYDI atau *unit-linked*.

"Untuk pelaku usaha jasa keuangan asuransi, proses penawaran dan penjualan harus terdokumentasi dengan baik, ada rekamannya. Selain itu, perlu ada daftar blacklist agen nakal/*fraud*, karena kebanyakan pengaduan ke kami, biasanya si agen sudah hilang atau tidak bekerja lagi," jelasnya.

Sementara dari sisi perusahaan, kebanyakan masalah timbul akibat penawaran produk yang kurang memiliki transparansi. Misalnya, tidak mengungkap histori kinerja, menekankan kata tabungan agar dianggap tidak berisiko, atau menjamin kepastian bahwa nasabah bakal mendapat profit.

Agus menambahkan dari hasil pemetaan OJK, proses pemasaran menyerupai Multi Level Marketing (MLM) pun menjadi salah satu penyebab. Karena lebih menekankan bonus *income*, banyak agen tidak sertifikasi, dan sistem ini membuat kecenderungan agen tidak memberikan pemahaman kepada konsumen dengan baik.

Staf pengajar Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada Yogyakarta Kapler A. Marpaung menuturkan investasi *unit-linked* pada dasarnya nasabah membeli polis asuransi dan investasi di mana untuk portofolio investasinya tidak diketahui oleh nasabah atau pemegang polis.

"Hal ini beda kalau investor beli saham lewat sekuritas. Investor bisa ikut melakukan analisis *market*, kapan mau *buy* dan kapan mau *sell*,"

sar yang potensial karena kita yakin perekonomian cepat pulih. Selain itu, potensi juga datang dari demografi yang besar dan penetrasi asuransi Indonesia yang masih bisa berkembang," katanya.

Sekadar informasi, sepanjang 2020 total aset investasi Prudential Indonesia sebesar Rp70,2 triliun, memang tercatat turun 6% dari Rp74,5 triliun.

Income dari investasi pun anjlok dari Rp5,4 triliun pada 2019 menjadi minus sekitar Rp400 miliar pada 2020 akibat anjloknya pasar modal di kala pandemi.

Sebelumnya, Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK

Pertama, terkait dengan penempatan investasi pada pihak yang terafiliasi dengan perusahaan, yakni semua jenis investasi hanya diperbolehkan maksimal 10% dari aset setiap subdana, kecuali afiliasi yang terjadi karena penyertaan modal pemerintah.

Kedua, penempatan investasi di satu pihak maksimal 15% dari aset setiap subdana, tapi dikecualikan bagi deposito bank umum dan investasi di surat berharga negara (SBN).

Ketiga, dalam pemilihan surat utang jangka menengah (*medium term notes*/MTN), OJK akan mengatur penempatan dana hanya di instrumen MTN dengan *rating*

10 KEUANGAN

■ NON BANK

Kontan Kamis, 22 April 2021

OJK Siap Atur Investasi Unitlink

OJK membatasi investasi asuransi ke perusahaan afiliasi

Ferrika Sari

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sedang menyiapkan aturan mengenai investasi produk unitlink. Aturan itu diperkirakan rampung di kuartal dua tahun ini.

Dalam aturan tersebut, OJK akan membatasi investasi asuransi unitlink pada grup terafiliasi. Kepala Departemen Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah menyebutkan, melalui pembatasan tersebut, perusahaan tidak menanggung risiko yang lebih besar. Misalnya, perusahaan investasi pada grup terafiliasi yang melebihi batas. Namun batasan tersebut tidak dihitung dengan aset yang sudah diakui atau tercatat.

Sayang, ia belum mengungkapkan portofolio investasi apa saja yang dibatasi dan nilainya berapa besar. Yang jelas, regulator membatasi investasi pada grup terafiliasi dan satu pihak agar risiko tidak terpusat satu tempat. "Jika investasi terekspos pada satu jenis perusahaan dan melebihi ketentuan dan ini bermasalah, yang merugi itu peserta makanya kami harus melindungi," terangnya.

Sebelumnya, ketentuan itu telah diatur pada produk tradisional kemudian akan dite-

rapkan untuk unitlink. Selain investasi yang ditanggung perusahaan, kali OJK juga mengatur investasi yang ditanggung

**OJK menjanjikan,
aturan akan
rampung pada
kuartal dua
tahun ini.**

oleh peserta.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu me-

nyebut, draf aturan itu mengatur penempatan investasi bagi pihak yang terafiliasi dengan perusahaan paling banyak 10% dari aset masing-masing subdana. "Kemudian penempatan investasi pada satu pihak paling banyak 15% dari aset masing-masing subdana, kecuali deposito pada bank umum dan investasi pada surat berharga pemerintah," kata Togar.

AAJI berharap OJK mempertimbangkan mengenai penempatan investasi pada satu pihak paling banyak 15% terutama untuk penempatan reksadana. ■

Nasabah Unitlink Menurun

JUMLAH nasabah pengguna produk unitlink turun signifikan sepanjang 2020. Penurunan terjadi sebagai dampak pandemi Covid-19 sehingga menekan perekonomian nasional.

Penurunan nasabah ini disebabkan banyak yang memutuskan polis dan tidak memperpanjang yang sudah jatuh tempo. "Ini kaitannya dengan kondisi Covid," kata Kepala Departemen Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah, Rabu (21/4).

Berdasarkan data OJK, jumlah nasabah unitlink turun 35,24% yoy menjadi 4,28 juta pada 2020. Padahal pada tahun 2019 dan 2018 jumlah nasabah unitlink masih cukup besar yaitu masing-masing 6,61 juta dan 6,76 juta.

Penurunan jumlah nasabah juga berimbas pada premi industri. Pada periode sama, premi unitlink ikut terkoreksi 3,55% menjadi 98,24 triliun. Sedangkan pencapaian 2019 justru meningkat 12,89% menjadi Rp 101,86 triliun. ■

4. AAJI: Regulasi Investasi Unit-Linked Harus Berimbang dan Lindungi Nasabah [Bisnis.com](https://bisnis.com) /21-04-2021

AAJI: Regulasi Investasi Unit-Linked Harus Berimbang dan Lindungi Nasabah

AAJI turut terlibat dalam pembahasan regulasi pengaturan investasi produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit-linked



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com

21 April 2021 | 18:55 WIB



Kantor AAJI - Istimewa

Bisnis.com, JAKARTA — Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai bahwa regulasi terkait investasi unit-linked harus memiliki keseimbangan antara pengaturan tata kelola dengan keleluasaan industri dalam mencapai imbal hasil optimal. Regulasi itu pun harus bermuara pada perlindungan konsumen.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menjelaskan bahwa pihaknya turut terlibat dalam pembahasan regulasi pengaturan investasi produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit-linked. Regulasi itu dinilai harus mendukung kinerja industri sekaligus memastikan tata kelola yang baik.

"Kami belum tahu [poin] mana saja yang akan dijadikan aturan, cuma kami pikir OJK cukup bijaksana dalam pengaturan PAYDI ini, harus melihatnya berimbang. Industri ini berinvestasi di pasar modal sekitar Rp300 triliun dan akan terus bertambah, itu yang harus dicari jalan tengah supaya bisnis tetap jalan dan regulasi menjaga agar [investasi] tidak sembarangan," ujar Togar kepada *Bisnis*, Rabu (21/4/2021).

Dia menilai bahwa jika investasi unit-linked hanya dibatasi dalam kelompok saham tertentu, misalnya *blue chip*, tetap terdapat risiko kerugian yang akan ditanggung nasabah. Salah satu risiko yang dapat terjadi adalah karena emiten yang masuk ke dalam indeks LQ45 terus berubah.

Lalu, saham-saham *blue chip* pun dinilai tidak selalu memberikan imbal hasil optimal dalam jangka pendek, meskipun dapat diandalkan untuk investasi jangka panjang. Togar pun menilai bahwa aturan yang disiapkan OJK harus memberi keleluasaan tersendiri bagi industri untuk berinvestasi.

"Sekarang kalau ditentukan investasi harus di LQ45, lalu ternyata kinerjanya [imbal hasil] terus turun, siapa yang harus bertanggung jawab? Yang dimaksud keleluasaan di situ, bukan berarti serampangan, saya setuju bahwa jangan disimpan dikatakanlah saham gorengan," ujarnya.

Menurutnya, perusahaan-perusahaan asuransi pun sudah memiliki komite investasi dan komite manajemen risiko seperti yang diamanatkan OJK. Dengan adanya komite itu, pelaksanaan investasi unit-linked dapat berjalan lebih baik.

Selain itu, poin aturan lainnya yang pernah menjadi pembahasan asosiasi adalah pencantuman ilustrasi manfaat saat penawaran asuransi kepada nasabah. Menurut Togar, pelaku industri memiliki dua pandangan terkait hal tersebut.

"Ini agak menjadi perdebatan, ada yang bilang tetap pakai asalkan harus dicantumkan ilustrasi jika pertumbuhannya 0 persen dan minus, jangan hanya positif, ada juga yang menolak," ujarnya.

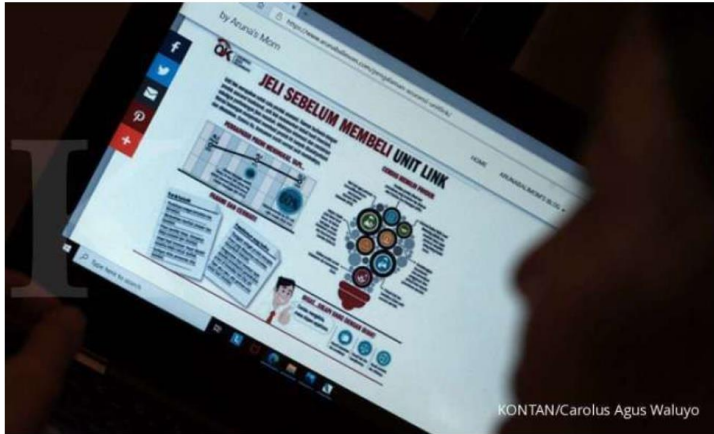
Secara keseluruhan AAJI mendukung adanya pengaturan bagi unit-linked yang porsinya lebih dari separuh portofolio industri asuransi. Keberadaan regulasi menjadi penting karena investasi adalah alah bagi industri asuransi dalam memenuhi liabilitas dan meraih profitabilitas.

"Kalau kewajiban tidak *match* dengan investasinya pasti bahaya perusahaannya, ujung-ujungnya pemegang polis yang kena. Keseimbangan regulator dan industri pada akhirnya harus menghasilkan perlindungan konsumen," ujar Togar.

5. Efek pandemi Covid-19, jumlah nasabah unitlink turun
[Kontan.co.id](https://www.kontan.co.id) /21-04-2021

Efek pandemi Covid-19, jumlah nasabah unitlink turun

Rabu, 21 April 2021 / 20:14 WIB



ILUSTRASI. Calon nasabah mempelajari tentang unitlink melalui internet di Jakarta. /foto KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Herlina Kartika Dewi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Jumlah nasabah pengguna produk unitlink turun signifikan sepanjang 2020. Penurunan terjadi sebagai dampak pandemi Covid-19.

"Ini kaitannya dengan kondisi Covid sehingga kemungkinan banyak (nasabah) tidak melanjutkan produk ini. Hingga akhirnya dia putus (polis) di tengah jalan atau sudah waktunya jatuh tempo," kata Kepala Departemen Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah, Rabu (21/4).

Berdasarkan data OJK, jumlah nasabah unitlink turun 35,24% yoy menjadi 4,28 juta pada 2020. Padahal pada tahun 2019 dan 2018 jumlah nasabah unitlink masih cukup besar yaitu masing-masing sebesar 6,61 juta dan 6,76 juta.

Penurunan jumlah nasabah juga berimbas pada premi industri. Pada periode yang sama, premi unitlink ikut terkoreksi 3,55% menjadi 98,24 triliun. Sedangkan capaian 2019 justru tumbuh 12,89% menjadi Rp 101,86 triliun.

Nasrullah menyebut, penurunan tersebut berdampak pada kinerja industri. Mengingat, premi produk asuransi berbalut investasi ini diperkirakan berkontribusi 50% dari total premi industri asuransi jiwa secara nasional.

Dengan pencapaian itu, ia masih percaya bahwa bisnis unitlink tetap tumbuh pada tahun ini walau akan terpengaruhi oleh kebijakan baru dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Salah satunya, kebijakan pembatasan investasi unitlink sebagai bagian mitigasi risiko dan perlindungan kepada konsumen.

"Mudah - mudahan ini efek awal saja, mungkin ke depannya bisa biasa lagi," terangnya.

Senada, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) juga optimistis performa produk unitlink di tahun ini masih mendominasi dibandingkan produk tradisional. Kontribusi unitlink diperkirakan akan terus meningkat.

Sebab, pertumbuhan penjualan unitlink juga didukung oleh peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi diri, seperti asuransi kesehatan serta kebutuhan investasi masyarakat untuk jangka panjang.

Berdasarkan data AAJI, terdapat peningkatan penjualan produk unitlink sepanjang tahun 2020. Hal ini terlihat dari peningkatan nilai kontribusi premi unitlink dari total premi, pada kuartal I sebesar 61,6%, kuartal II 62,6% dan kuartal III 63,9%.

"Pada kuartal III 2020, premi unitlink memang mengalami perlambatan 4,8% yoy. Namun, apabila dilihat dari kuartal ke kuartal, terdapat peningkatan kontribusi premi unitlink terhadap total premi industri asuransi jiwa dari kuartal I hingga kuartal III 2020," Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu.

Selain itu, kebijakan relaksasi yang diberikan OJK juga membantu industri asuransi dalam melakukan penjualan unitlink di tengah pembatasan sosial akibat Covid-19.

Dengan adanya kebijakan tersebut, banyak perusahaan asuransi jiwa bisa menjual produk asuransi unitlink secara virtual.

6. **AIA Dukung Penuh OJK Lindungi Nasabah**
[Bisnis.com](https://bisnis.com) /21-04-2021

AIA Dukung Penuh OJK Lindungi Nasabah

AIA mendukung penuh dan siap bekerja sama dengan OJK untuk melindungi nasabah



Media Digital - Bisnis.com
21 April 2021 | 17:03 WIB



Foto: dok. AIA

Bisnis.com, JAKARTA – AIA mendukung penuh dan siap bekerja sama dengan OJK untuk melindungi nasabah dan menindak tegas tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik.

Lim Chet Ming, Chief Marketing Officer AIA, menuturkan bahwa perlindungan nasabah merupakan prioritas utama AIA. Tenaga pemasar AIA memiliki sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan telah mengikuti proses pelatihan internal dan berkelanjutan.

AIA bahkan telah mengalokasikan anggaran Rp1 triliun pada 2020 untuk program AIA Premier Academy guna peningkatan literasi dan kapabilitas para tenaga pemasar asuransi AIA.

Dalam operasionalnya, AIA juga menerapkan prinsip tidak ada pengecualian (*zero tolerance*) bagi tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik perusahaan dan kode etik AAJI.

"Prinsip *zero tolerance* ini menjadikan AIA sebagai perusahaan asuransi yang memiliki rekam jejak kepatuhan yang tinggi terhadap *Market Conduct Guideline*. Hal ini diimplementasikan dengan menindaklanjuti seluruh keluhan nasabah maupun laporan terkait tenaga pemasar yang masuk ke AIA," katanya dalam keterangan resmi.

Keseriusan AIA dalam membina tenaga pemasaran dibuktikan dengan catatan AIA sebagai salah satu perusahaan asuransi yang memiliki anggota *Million Dollar Round Table* (MDRT) terbanyak di dunia, sebuah titel yang diakui internasional bagi tenaga pemasar.

Dia mengatakan, sejalan dengan upaya peningkatan kapasitas tenaga pemasaran, AIA juga senantiasa melakukan program edukasi untuk nasabah dan publik terutama terkait produk-produk asuransi di Indonesia. Salah satunya adalah AIApedia, program edukasi berkelanjutan mengenai asuransi dan literasi keuangan bagi masyarakat.

Lim Chet Ming menjelaskan, produk AIA dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikuti aturan OJK. Produk *Unit Link* AIA misalnya, telah dirancang dengan mengutamakan manfaat proteksi seperti adanya fitur asuransi tambahan (*rider*) dan skema uang pertanggungan minimal 5 kali dari premi dasar.

Dalam pemasaran, jelasnya, AIA juga memasukan proses *financial need analysis* (FNA), *risk profile questionnaire* (RPQ), ilustrasi, *welcome call* dan pemberian *free look period* yang membantu nasabah memahami produk yang sesuai kebutuhannya.

Pada 2020, AIA memiliki jumlah uang pertanggungan senilai Rp686 triliun dan telah membayarkan total klaim dan manfaat sebesar Rp1,73 triliun (konvensional) dan Rp1,57 triliun khusus untuk pembayaran klaim produk *Unit Link* Syariah.

Lim Chet Ming menambahkan AIA aktif menanggapi semua keluhan nasabah yang masuk. AIA menyediakan beragam saluran komunikasi sehingga memudahkan nasabah dan menghindari kesimpangsiuran informasi.

"Nasabah dapat menghubungi AIA *Customer Care Line* melalui telepon 1500980 atau (021) 3000 1 980 dan email id.customer@aia.com," tambahnya.

AIA Dukung Penuh OJK Lindungi Nasabah

JAKARTA — AIA mendukung penuh dan siap bekerja sama dengan OJK untuk melindungi nasabah dan menindak tegas tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik.

Lim Chet Ming, Chief Marketing Officer AIA, menuturkan bahwa perlindungan nasabah merupakan prioritas utama AIA. Tenaga pemasar AIA memiliki sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan telah mengikuti proses pelatihan internal dan berkelanjutan.

AIA bahkan telah mengalokasikan anggaran Rp1 triliun pada 2020 untuk program AIA Premier Academy guna peningkatan literasi dan kapabilitas para tenaga pemasar asuransi AIA.

Dalam operasionalnya, AIA juga menerapkan prinsip tidak ada pengecualian (*zero tolerance*) bagi tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik perusahaan dan kode etik AAJI.

“Prinsip *zero tolerance* ini menjadikan AIA sebagai perusahaan asuransi yang memiliki rekam jejak kepatuhan yang tinggi terhadap *Market Conduct Guideline*. Hal ini diimplementasikan dengan menindaklanjuti seluruh keluhan nasabah maupun laporan terkait tenaga pemasar yang masuk ke AIA,” katanya dalam keterangan resmi.

Keseriusan AIA dalam membina tenaga pemasaran dibuktikan dengan catatan AIA sebagai salah satu perusahaan asuransi yang memiliki anggota *Million Dollar Round Table* (MDRT) terbanyak di dunia, sebuah

titel yang diakui internasional bagi tenaga pemasar.

Dia mengatakan, sejalan dengan upaya peningkatan kapasitas tenaga pemasaran, AIA juga senantiasa melakukan program edukasi, seperti AIApedia yang merupakan program edukasi berkelanjutan terkait asuransi dan literasi keuangan bagi masyarakat.

Lim Chet Ming menjelaskan, produk AIA dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikuti aturan OJK. Produk *Unit Link* AIA misalnya, telah dirancang dengan mengutamakan manfaat proteksi.

Dalam pemasaran, jelasnya, AIA juga memasukan proses *financial need analysis* (FNA), *risk profile questionnaire* (RPQ), ilustrasi, *welcome call* dan pemberian *free look period* yang membantu nasabah memahami produk yang sesuai kebutuhannya.

Pada 2020, AIA memiliki jumlah uang pertanggungan senilai Rp686 triliun dan telah membayarkan total klaim dan manfaat sebesar Rp1,73 triliun (konvensional) dan Rp 1,57 triliun khusus untuk pembayaran klaim produk *Unit Link* Syariah.

Lim Chet Ming menambahkan, AIA menyediakan beragam saluran komunikasi sehingga memudahkan nasabah dan menghindari kesimpangsiuran informasi.

“Nasabah dapat menghubungi AIA *Customer Care Line* melalui telepon 1500980 atau (021) 3000 1 980 dan email id.customer@aia.com,” tambahnya.

8. Asuransi Jiwasraya Sesuaikan Harga
Bisnis Indonesia, hal. 9 / 22-04-2021

| LELANG ASET PROPERTI |

Asuransi Jiwasraya Sesuaikan Harga

Bisnis, JAKARTA — PT Asuransi Jiwasraya (Persero) melakukan optimalisasi aset properti melalui lelang rumah dan penjualan aset-aset. Perseroan pun akan melakukan penyesuaian harga aset rumah yang dilelang untuk menarik pembeli.

Direktur Keuangan dan Investasi Jiwasraya Farid Azhar Nasution menjelaskan bahwa pihaknya sudah melaksanakan tiga penawaran lelang aset properti. Namun, menurutnya, kondisi Covid-19 membuat peminat belum terlalu banyak.

"Lelang masih sebagian, karena baru properti. Karena Covid-19 sudah tiga kali lelang sedikit yang ikut," ujar Farid pada Selasa (20/4).

Dikutip dari situs resmi Jiwasraya, pada 1 April 2021 perseroan melakukan lelang 20 aset tanah dan bangunan di Jakarta, Bandung, Klaten, Surabaya, Denpasar, dan Palembang. Penawaran itu merupakan kelanjutan dari lelang 10 aset rumah milik Jiwasraya di kawasan Menteng, Jakarta Pusat.

Menurut Farid, pihaknya akan melakukan penyesuaian harga untuk menarik lebih banyak peminat di tengah kondisi ekonomi yang belum sepenuhnya pulih. Proses lelang itu diharapkan dapat membuat aset Jiwasraya menjadi lebih likuid.

"Sesuai ketentuan, setelah lelang

terbatas kami baru ajukan harga [penyesuaian]," ujarnya.

Selain lelang sejumlah aset, Jiwasraya pun melakukan optimalisasi properti dengan menjual pusat perbelanjaan Cilandak Town Square (Citos). Transaksi senilai Rp2,2 triliun itu dimulai pada 2018 dan akan rampung pada 2022.

Menurut Farid, pihaknya sudah menerima Rp2,1 triliun dari hasil penjualan Citos, yakni Rp1,4 triliun pada 2018 sebagai uang muka dan Rp700 miliar pada Maret 2020. Uang yang diperoleh tahun lalu digunakan untuk membayar klaim polis tradisional senilai Rp470 miliar.

"Masih sisa Rp100 miliar, kare-

na [Citos] masih disewa pihak lain. Dibayarkan nanti 2022," ujar Farid.

Sementara itu, sejumlah aset Asuransi Jiwasraya akan ditransfer ke PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life saat migrasi polis yang telah direstrukturisasi berlangsung. Nantinya, aset yang tersisa di Jiwasraya hanya yang bersifat *unclean and unclear*.

Farid Azhar Nasution menyatakan aset perseroan terus mengalami penurunan seiring berkurangnya nilai finansial.

Berdasarkan laporan keuangan 2020 *audited*, total aset Jiwasraya senilai Rp15,7 triliun turun 13,3% (*year on year/yoy*) dari 2019 senilai Rp18,1 triliun. (Wibi P. Pratama)

Menyoal Pengalihan Portofolio dan Restrukturisasi Polis Asuransi

Istilah restrukturisasi manfaat polis asuransi menjadi berita panas pada industri keuangan belakangan ini, setelah PT Asuransi Jiwasraya (Persero) menginformasikan kepada nasabahnya akan merestrukturisasi manfaat polis asuransi.

Oleh Kapler A. Marpaung *)

Menjadi *hot-news* karena industri asuransi selama ini tidak mengenal istilah restrukturisasi manfaat polis asuransi dalam kaitan rencana pembayaran manfaat atau klaim kepada nasabah.

Tulisan ini mencoba melakukan kajian atas istilah restrukturisasi dan pengalihan portofolio berdasarkan peraturan perundangan bidang perasuransian. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 69/POJK.05/2016 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi dan Perusahaan Reasuransi Syariah mengatur tentang pengalihan sebagian portofolio pertanggungan. Portofolio pertanggungan adalah polis asuransi yang akan dialihkan oleh satu perusahaan asuransi/reasuransi kepada perusahaan asuransi/reasuransi lainnya.

Pasal 60 (ayat 1 dan 2) POJK 69 menyatakan bahwa pengalihan portofolio pertanggungan oleh perusahaan hanya dapat dilakukan setelah lebih dahulu mendapat persetujuan OJK. Pengalihan portofolio pertanggungan harus memenuhi beberapa persyaratan, antara lain tidak mengurangi hak pemegang polis, tertanggung atau peserta. Lebih lanjut pasal 61 (ayat 1 dan 2) menyatakan, perusahaan asuransi wajib memberikan kesempatan kepada pemegang polis, tertanggung atau peserta untuk menyampaikan penolakan pengalihan pertanggungan kepada perusahaan asuransi dalam jangka waktu satu bulan sejak pengumuman. Dalam hal pemegang polis, tertanggung atau peserta, menolak pertanggungan dialihkan kepada perusahaan lain maka pertanggungan menjadi berakhir dan perusahaan wajib mengembalikan hak pemegang polis, tertanggung atau peserta.



■ Kapler A. Marpaung

Beleid POJK 69/POJK.05/2016 sangat jelas, perusahaan asuransi tidak boleh memaksa nasabah untuk menyetujui pengalihan pertanggungan dan apabila ada penolakan dari nasabah atas pengalihan portofolio maka perusahaan asuransi harus mengembalikan hak pemegang polis sebesar nilai tunai pada saat penolakan (untuk polis asuransi yang memiliki unsur tabungan/investasi seperti *unit link*) atau mengembalikan premi secara prorata untuk polis asuransi yang tidak memiliki unsur tabungan/investasi. Bahkan biaya pembatalan dan biaya-biaya administrasi atas penolakan nasabah tidak boleh dibebankan kepada nasabah. Hal yang sama tentang pengalihan portofolio juga diatur pada POJK Nomor 28/POJK.05/2015 tentang Pembubaran, Likuidasi dan Kepailitan Perusahaan Asuransi.

Mengenai restrukturisasi diatur pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 71/POJK/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi. Restrukturisasi yang dimaksudkan dalam POJK ini adalah satu perusahaan asuransi/reasuransi yang sedang mengalami gangguan likuiditas atau kondisi keuangan tidak lagi dinyatakan sehat berdasarkan

tingkat kesehatan keuangan berdasarkan peraturan, lalu perlu dilakukan upaya penyehatan. Beberapa upaya yang dapat dilakukan menurut pasal 50 (ayat 3) POJK ini oleh perusahaan untuk penyehatan adalah melakukan restrukturisasi aset dan/atau liabilitas; penambahan modal; pemberian pinjaman subordinasi; peningkatan tarif premi; pengalihan sebagian atau seluruh portofolio pertanggungan; penggabungan badan usaha; dan/atau tindakan lainnya. Restrukturisasi liabilitas tidak dapat diartikan satu perusahaan asuransi boleh mengurangi utangnya dengan memotong kewajibannya secara sepihak atau memaksa. Restrukturisasi liabilitas adalah menilai ulang apakah utang yang ada dalam pembukuan ada kekeliruan dalam pencatatan. Demikian juga restrukturisasi aset dapat dilakukan dengan menilai ulang nilai aset, mungkin ada yang dicatat masih di bawah nilai sebenarnya.

Dalam akutansi dan keuangan kita mengenal restrukturisasi liabilitas atau utang, bisa dilakukan manakala *cash* tidak lagi mencukupi untuk membiayai semua kewajiban. Di industri perbankan kala pandemi Covid-19 pemerintah justru yang berinisiatif meminta perbankan melakukan restrukturisasi untuk memberikan kelonggaran kepada para debitur dalam mencicil utangnya. Kalaupun debitur ingin ada pengurangan atau *discount* atas kewajiban utangnya tentu harus dinegosiasikan dan disepakati bersama. Artinya restrukturisasi utang dalam kaitannya dengan pengurangan kewajiban tidak dapat dilakukan atau diputuskan secara sepihak apalagi dipaksakan.

PT Asuransi Jiwasraya (Persero) atau IFG Life Insurance telah membuat pengumuman akan melakukan restrukturisasi atas manfaat polis yang akan diterima oleh nasabah. Restrukturisasi yang dimaksudkan menurut informasi dari para nasabah adalah hak mereka akan dipotong berkisar 20%-40%,

dan pembayarannya akan dicicil. Sehingga nasabah mengalami kerugian ganda, yaitu dipotong haknya dan dicicil pembayarannya.

Kasus gagal bayar yang terjadi akhir-akhir ini telah mencoreng nama baik industri asuransi nasional. Oleh karena itu, siapapun praktisi dan pelaku asuransi serta khususnya OJK harus mengawal proses pembayaran klaim atau manfaat asuransi kepada nasabah supaya dilaksanakan dengan baik dan benar. Baik, artinya dengan jadwal yang tidak molor. Benar, artinya dengan jumlah yang semestinya diterima oleh nasabah.

Pengalihan portofolio dan restrukturisasi manfaat polis yang dipaksakan dan dilakukan sepihak oleh perusahaan asuransi, akan menjadi referensi yang tidak baik untuk membangun industri asuransi nasional yang sehat dan kuat. Karena akan menurunkan kepercayaan masyarakat kepada industri asuransi sebagai lembaga penghimpun dana masyarakat dan akhirnya industri asuransi tidak lagi dapat menjadi salah satu pilar pembangunan nasional. Profesi sebagai praktisi asuransi bisa menjadi tidak membanggakan lagi karena industri ini sudah dikatakan membohongi masyarakat.

Solusi terbaik untuk menyelesaikan kasus gagal Jiwasraya dan kasus gagal bayar perusahaan asuransi lainnya adalah memaksa pemegang saham untuk melakukan suntikan dana untuk menambah modal perusahaan. OJK sebagai lembaga pembina dan pengawas industri keuangan, kita harapkan berkomitmen mengutamakan kepentingan masyarakat dalam setiap pengambilan keputusan, karena itulah amanat Undang-Undang Nomor 11/POJK.05/2011 tentang OJK.

*) Ketua *Wealth Management Standard Board Indonesia* (WMSBI) dan Dosen Program MM, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada.

Prudential Cetak Laba Rp 4,7 Triliun



Jens Reisch

JAKARTA – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) mengumumkan pencapaian kinerja keuangan sepanjang tahun 2020, dengan pendapatan premi Rp 23,7 triliun dan laba bersih yang berhasil dijaga sebesar Rp 4,7 triliun.

Prudential Indonesia mencatatkan total pendapatan premi sebesar Rp 23,7 triliun atau lebih rendah 5,04% *year on year* (yoy) dibandingkan 2019 sebesar Rp Rp 24,96 triliun. Adapun total aset sebesar Rp 76,3 triliun dan total aset investasi Rp 70,2 triliun.

Selanjutnya, perseroan membuktikan komitmen perlindungan terhadap nasabah melalui pembayaran total klaim sebesar Rp 12,8 triliun pada 2020. Meski begitu, laba bersih masih mampu dibukukan sebesar Rp 4,7 triliun atau sedikit lebih rendah 1,05% (yoy) dibandingkan tahun 2019 sebesar Rp 4,75 triliun.

Sementara itu, Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia mencatatkan total kontribusi atau premi yang tumbuh menjadi Rp 3,7 triliun dan total aset sebesar Rp 9 triliun, atau yang tertinggi di industri asuransi jiwa syariah Indonesia.

Prudential Indonesia mencatat

tingkat solvabilitas (*risk based capital/RBC*) perusahaan mencapai 549%, jauh di atas ketentuan regulator sebesar 120%. Sedangkan tingkat solvabilitas dari *dana tabarru* yang mencapai 1.630% serta tingkat solvabilitas dari dana perusahaan sebesar 7.975%.

President Director Prudential Indonesia Jens Reisch menyampaikan, tahun 2020 merupakan saat perusahaan melakukan inovasi perlindungan dan inovasi *delighting customers*. Seluruh inovasi yang dihadirkan merupakan wujud dukungan kepada masyarakat dalam menghadapi berbagai tantangan dan ketidakpastian dalam hidup.

“Pada akhirnya, kami mampu mencatat hasil bisnis yang stabil dan terus membangun posisi finansial yang memungkinkan kami tetap tangguh menghadapi tantangan tahun lalu,” terang Jens dalam siaran pers yang diterima *Investor Daily*, Rabu (21/4).

Dalam hal inovasi perlindungan, Prudential Indonesia bergerak cepat merespons kebutuhan yang meningkat pada 2020. Misalnya menjadi perusahaan asuransi jiwa pertama di Indonesia yang menyediakan layanan santunan tunai tambahan jika nasabah terdiagnosa positif Covid-19, bahkan sebelum pandemi memasuki Indonesia. Inovasi terus berlanjut pada 2021, perseroan meluncurkan inisiatif Program Santunan Rawat Inap Pasca-Vaksinasi dan menyediakan sentra vaksinasi Covid-19.

Sebelumnya pada 2020, Prudential Indonesia telah meluncurkan 60 produk dan solusi perlindungan, termasuk produk baru dan juga peningkatan dari produk sebelumnya. Terdapat produk asuransi jiwa syariah, asuransi kesehatan murni, sampai memperkenalkan manfaat tambahan (*rider*) seperti perlindungan atas penyakit kritis. (pri)

Bidik Milenial, BCA Life Perbarui Tampilan Mylifeguard.id

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) menghadirkan www.mylifeguard.id versi baru dengan beragam fitur tambahan dan tampilan yang unik dan segar yang memudahkan generasi milenial dalam memilih perlindungan yang cocok untuk mereka.

“Kebutuhan masyarakat akan proteksi asuransi yang mudah dan terjangkau menjadi suatu tantangan bagi kami untuk memberikan produk dan layanan baru yang fresh and fun yang relevan bagi generasi milenial serta menjawab kebutuhan mereka,” ungkap Presiden Direktur dan CEO BCA Life Rio Winardi dalam keterangan tertulis, Rabu (21/4).

Bersamaan dengan tampilan barunya, mylifeguard.id juga meluncurkan dua tambahan produk baru untuk memenuhi kebutu-

han para milenial, yaitu BCA Life Pelindung Jiwa, asuransi jiwa berjangka dengan masa bayar fleksibel dan BCA Life Pelindung Kecelakaan, asuransi kecelakaan juga dengan masa pembayaran yang sangat fleksibel.

BCA Life Pelindung Jiwa adalah asuransi jiwa berjangka untuk generasi milenial yang menginginkan kebebasan dalam memilih masa perlindungan. Manfaat utama produk ini adalah uang pertanggungan bila tertanggung meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan.

Sedangkan BCA Life Pelindung Kecelakaan adalah asuransi kecelakaan untuk generasi milenial yang aktif namun ingin serba praktis. Manfaat utama produk ini adalah uang pertanggungan bila tertanggung meninggal dunia karena kecelakaan.

“Periode perlindungan sangat fleksibel mulai dari satu tahun dan dapat diperpanjang terus sampai usia 69 tahun. Hal ini akan memberikan keleluasaan serta kemudahan bagi milenial untuk siap jalani hari tanpa *worry* dengan mengatur keuangan dengan premi sangat terjangkau bagi yang mulai merintis karir,” jelas Rio.

SELAIN ITU, LANJUT RIO, Mylifeguard.id juga menghadirkan BCA Life Live Assistance (Bella) yang akan membantu setiap pengunjung memberikan rekomendasi produk asuransi yang dicocokkan dengan kebiasaan dan gaya hidup para milenial.

“Bella, *chatbot* eksklusif di mylifeguard.id akan membantu proses pembelian asuransi tahap demi tahap dengan cara yang menyenangkan. Membeli asuransi kini tak kalah seru dengan belanja

online lainnya. Pasti *Less Worried More Happy* untuk siap jalani hari,” ungkap Rio.

Lebih lanjut Rio mengatakan, Mylifeguard.id versi terbaru tak hanya memberikan pilihan produk perlindungan jiwa, tetapi juga tips, panduan, serta informasi terkini mengenai perlindungan jiwa, perencanaan keuangan, serta gaya hidup yang sehat. Mylifeguard.id diharapkan menjadi referensi perlindungan jiwa dan perencanaan keuangan yang sehat bagi generasi muda.

Selain fitur baru, mylifeguard.id mempertahankan layanan unggulan yang ada seperti *e-policy*, polis elektronik yang dikirim langsung melalui alamat *email*, proses klaim yang mudah dan cepat, serta dapat dihubungi lewat layanan Halo BCA 24 jam sehari 7 hari seminggu. (ris)

OJK Bakal Lebih Ketat Mengawasi Bisnis IFG Life

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan mengawasi bisnis IFG Life, perusahaan baru untuk menerima migrasi polis-polis Jiwasraya. OJK mengantisipasi agar kasus Jiwasraya tidak terulang kembali.

"IFG Life, akan kami awasi sejak awal, termasuk adanya perbaikan aturan mengenai investasi ke depannya. Mudah-mudahan tidak terjadi permasalahan yang sama," kata Kepala Departemen Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah, Rabu (21/4).

Ia berharap, kinerja IFG Life akan lebih baik karena berada di bawah naungan Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Hal ini dibarengi penguatan aturan investasi dan manajemen risiko yang diberlakukan oleh regulator. Rencananya, proses migrasi polis dari Jiwasraya ke IFG Life bisa dilakukan pada Mei 2021, atau bertepatan dengan batas akhir dari waktu yang ditargetkan Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya. Sementara untuk dapat memastikan proses migrasi sesuai aturan, manajemen melibatkan lembaga pengawas dan pihak ketiga untuk melakukan audit terhadap polis serta portofolio.

Ferrika Sari

Menyasar Milenial, BCA Life Luncurkan Produk Baru

JAKARTA. Generasi milenial yang saat ini mulai bekerja, meniti karier dan berkeluarga, adalah segmen yang tepat untuk mulai mengenal perencanaan keuangan secara mandiri. Berawal dari menabung untuk dana darurat hingga proteksi asuransi. Maka, BCA Life terdorong memberikan solusi perlindungan yang nyaman untuk digunakan oleh para milenial.

Maka BCA Life menghadirkan webiste mylifeguard.id versi baru dengan beragam fitur tambahan yang memudahkan generasi milenial dalam memilih perlindungan yang cocok untuk mereka. BCA Life juga meluncurkan dua tambahan produk baru untuk memenuhi kebutuhan para milenial, yaitu BCA Life Pelindung Jiwa, asuransi jiwa berjangka dan BCA Life Pelindung Kecelakaan, asuransi kecelakaan. Keduanya dengan masa pembayaran sangat fleksibel.

"BCA Life Pelindung Jiwa adalah asuransi jiwa berjangka untuk milenial yang menginginkan kebebasan memilih masa perlindungan. Manfaat utama produk ini, uang pertanggungan bila tertanggung meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan," kata Rio Winardi, Presiden Direktur & CEO BCA Life, dalam rilis, Rabu (21/4).

Ferrika Sari

14. Premi Turun, Prudential Optimis Masih Jadi Market Leader Asuransi Jiwa [Bisnis.com](https://bisnis.com) /21-04-2021

Premi Turun, Prudential Optimis Masih Jadi Market Leader Asuransi Jiwa

Nicholas Oliver Holder, Chief Financial Officer Prudential Indonesia, mengungkapkan pendapatan premi sepanjang 2020 berada di angka Rp23,7 triliun, atau turun 5 persen dari capaian 2019 di Rp25 triliun.



Aziz Rahardyan - Bisnis.com
21 April 2021 | 16:17 WIB



Prudential memperkenalkan Pulse by Prudential, aplikasi baru khusus untuk cek kesehatan, di The Westin, Selasa (25/2 - 2020).

Bisnis.com, JAKARTA - Kendati mengalami penurunan premi akibat dampak pandemi, Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) masih optimistis tetap mempertahankan status sebagai *market leader* industri asuransi jiwa.

Nicholas Oliver Holder, Chief Financial Officer Prudential Indonesia, mengungkapkan pendapatan premi sepanjang 2020 berada di angka Rp23,7 triliun, atau turun 5 persen dari capaian 2019 di Rp25 triliun.

Namun demikian, Prudential Indonesia masih sanggup meningkatkan pangsa pasarnya dari total pendapatan premi industri asuransi jiwa di Rp186,5 triliun.

"Kepercayaan nasabah kepada kami pun meningkat di era pandemi, terlihat dari rata-rata pendapatan premi per nasabah yang tumbuh 4,8 persen," ungkapnya, Rabu (21/4/2021).

Adapun, total aset mencapai Rp76,3 triliun, sudah mencakup aset di lini bisnis syariah Rp9 triliun. Aset ini tercatat turun 5 persen dari tahun sebelumnya di Rp80,7 triliun.

Sejalan dengan aspirasi untuk menjadi kontributor terkemuka dalam ekonomi syariah Indonesia, Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia juga mencatatkan total kontribusi atau premi yang tumbuh menjadi Rp3,7 triliun serta tingkat solvabilitas dari Dana Tabarru yang mencapai 1.630 persen dan tingkat solvabilitas dari Dana Perusahaan sebesar 7.975 persen.

Sementara itu, Prudential melakukan pembayaran klaim kepada para nasabah mencapai Rp12,8 triliun sepanjang 2020, turun 18 persen dari Rp15,6 triliun di periode sebelumnya.

"Penurunan ini menurut kami karena sepanjang tahun lalu masyarakat sangat berhati-hati dan terus berada di rumah karena Covid-19, serta menghindari pergi berkunjung ke rumah sakit. Tapi tetap, komitmen pembayaran klaim kami ini setara Rp35 miliar setiap hari," tambahnya.

Adapun, total aset investasi sebesar Rp70,2 triliun, tercatat turun 6 persen dari Rp74,5 triliun akibat dampak pandemi. Income dari investasi pun menjadi minus sekitar Rp400 miliar.

Jens Reisch, President Director Prudential Indonesia percaya bahwa kinerja ini terbilang tangguh dalam menghadapi berbagai tantangan di 2020. Tercermin dari laba setelah pajak yang stabil yakni Rp4,7 triliun dan juga mencatat tingkat solvabilitas (Risk Based Capital) perusahaan yang kuat yaitu 549 persen.

"Prudential Indonesia merangkum 2020 ke dalam dua kata yaitu, inovasi perlindungan dan inovasi untuk delighting customers. Seluruh inovasi yang kami hadirkan merupakan wujud dukungan kami kepada masyarakat dalam menghadapi berbagai tantangan dan ketidakpastian dalam hidup. Pada akhirnya, kami mampu mencatat hasil bisnis yang stabil dan terus membangun posisi finansial yang memungkinkan kami tetap tangguh menghadapi tantangan tahun lalu," jelasnya.

Dalam hal inovasi perlindungan, Prudential Indonesia mencoba terus menjadi yang terdepan. Contohnya, sebelum pandemi Covid-19 merebak, Prudential Indonesia menjadi perusahaan asuransi jiwa pertama di Indonesia yang menyediakan Santunan Tunai Tambahan jika nasabah terdiagnosis positif Covid-19.

Pada 2021, inovasi terus berlanjut dan kami meluncurkan inisiatif Program Santunan Rawat Inap Pascavaksinasi dan menyediakan sentra vaksinasi Covid-19. Teranyar, ada aplikasi Pulse by Prudential (Pulse) yang diluncurkan pada Februari 2020 untuk membantu masyarakat Indonesia mengelola kesehatan dan kesejahteraan mereka.

Pulse telah diunduh lebih dari 6,6 juta kali dan dimanfaatkan pengguna untuk mencegah penyakit agar tetap sehat serta menunda penyakit semakin memburuk melalui fitur-fitur. Beberapa fitur dimaksud antara lain, pemeriksaan kesehatan hingga paket berlangganan yang memberikan akses bagi pengguna untuk bisa mengelola kesehatan secara menyeluruh dan hidup lebih sehat dibantu teknologi AI.

Selain itu juga kemudahan mendapatkan asuransi digital Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care (PRUTect Care) yang menawarkan manfaat dasar meninggal dunia dan beragam manfaat pilihan yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan; hingga mengakses berbagai informasi terkait gaya hidup halal melalui PRUShalira.

Di tengah berbagai keterbatasan akibat pandemi sekali pun, masyarakat tetap dapat berkonsultasi mengenai kebutuhan mereka dan mengakses seluruh solusi perlindungan dari Prudential Indonesia.

Hal ini dimungkinkan berkat akselerasi transformasi digital perusahaan yang diwujudkan melalui sistem pemasaran tatap muka virtual, PRUCekatan, didukung oleh lebih dari 243.000 tenaga pemasar profesional berlisensi terbesar di industri asuransi jiwa Indonesia.

"Penerapan praktik bisnis yang etis dan tata kelola perusahaan yang baik di Prudential Indonesia, membuat kami mampu menjaga kepercayaan yang telah diberikan oleh nasabah, menjalankan operasional yang berkelanjutan, sekaligus membantu seluruh masyarakat Indonesia untuk dapat hidup lebih sehat dan lebih sejahtera, sehingga mereka bisa mendapatkan yang terbaik dalam hidup," tutup Jens.

15. Aturan Baru Unit-Linked, Prudential Ungkap Pentingnya Edukasi Konsumen

[Bisnis.com](#) /21-04-2021

Aturan Baru Unit-Linked, Prudential Ungkap Pentingnya Edukasi Konsumen

PAYDI banyak menjadi target komplain dari nasabah memang benar adanya. Terlebih, Prudential Indonesia memiliki total enam juta nasabah dari latar belakang yang beragam.



Aziz Rahardyan - Bisnis.com
21 April 2021 | 20:05 WIB



Petugas Customer Care Prudential Indonesia memberikan layanan konsultasi kepada nasabah di Prudential Tower, Jakarta, Kamis (18/10/2018). - JIBI/Dwi Prasetya

Bisnis.com, JAKARTA - Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menekankan bahwa *unit-linked* atau produk asuransi yang dikaitkan investasi (PAYDI) memiliki potensi besar untuk bertumbuh dalam waktu dekat.

President Director Prudential Indonesia Jens Reisch mengakui bahwa produk PAYDI banyak menjadi target komplain dari nasabah memang benar adanya. Terlebih, Prudential Indonesia memiliki total enam juta nasabah dari latar belakang yang beragam.

"Jadi prioritas itu edukasi, kadang memang tidak mudah, apalagi yang menyangkut investasi. Tapi Prudential ada komitmen besar buat ikut memberikan literasi keuangan supaya bisa engage dengan nasabah," ujarnya, Rabu (21/4/2021).

Oleh sebab itu, Prudential Indonesia ikut aktif berdiskusi bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait berbagai wacana aturan main baru soal *unit-linked*.

"Tapi saya sangat mendukung inisiatif yang mengarah kepada edukasi dan perlindungan konsumen, juga bagi industri. Dalam kondisi pandemi, yang penting bagi setiap orang itu ada proteksi. Kami pasti mendukung dan akan mengimplementasikannya," tambahnya.

Jens optimistis, kendati produk PAYDI saat ini sedang banyak diterpa isu miring karena banyaknya produk-produk yang nilai investasinya turun akibat pandemi, potensinya untuk tumbuh masih besar. Tak terkecuali di dalam produk-produk Prudential Indonesia sendiri, yang menekankan investasi long term dan punya potensi bertumbuh lagi setelah perekonomian nasional pulih.

Nicholas Oliver Holder, Chief Financial Officer Prudential Indonesia, mengamini bahwa tahun ini produk-produk PAYDI Prudential Indonesia pasti *recovery*, terdorong oleh fundamental ekonomi Indonesia yang masih bagus.

"Indonesia masih menjadi pasar yang potensial karena kita yakin perekonomian cepat pulih. Selain itu, potensi juga datang dari demografi yang besar dan penetrasi asuransi Indonesia yang masih bisa berkembang," ungkapnya.

Sekadar informasi, sepanjang 2020 total aset investasi Prudential Indonesia sebesar Rp70,2 triliun, memang tercatat turun 6 persen dari Rp74,5 triliun. *Income* dari investasi pun anjlok dari Rp5,4 triliun pada 2019 menjadi minus sekitar Rp400 miliar pada 2020 akibat anjloknya pasar modal di kala pandemi.

Namun demikian, Oliver mengungkapkan masih ada dua produk *unit-linked* yang mencatatkan kinerja positif, yaitu PRULink Syariah Rupiah Asia Pacific Equity Fund dan PRULink Rupiah Fixed Income Fund.

PRULink Syariah Rupiah Asia Pacific Equity Fund yang memiliki dana kelolaan Rp707 miliar, masih punya kinerja tumbuh 23,63 persen satu tahun, 6,05 persen per tahun selama tiga tahun, dan 9,56 persen per tahun semenjak berdiri.

Adapun, PRULink Rupiah Fixed Income Fund memiliki dana kelolaan Rp1,29 triliun, masih punya kinerja tumbuh 12,22 persen satu tahun, 6,97 persen per tahun selama tiga tahun, dan 9,73 persen per tahun sejak berdiri.

16. 91,3 Persen Nasabah Jiwasraya Telah Ikut Restrukturisasi
[Cnnindonesia.com](https://www.cnnindonesia.com) /21-04-2021

91,3 Persen Nasabah Jiwasraya Telah Ikut Restrukturisasi

aud, CNN Indonesia | Rabu, 21/04/2021 07:20 WIB

Bagikan :  



Tim Percepatan Restrukturisasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero) menyatakan 91,3 persen pemegang polis produk bancassurance telah mengikuti program restrukturisasi.(CNN Indonesia/Bisma Septalisma).

Jakarta, CNN Indonesia -- Tim Percepatan Restrukturisasi PT **Asuransi Jiwasraya** (Persero) menyatakan 91,3 persen pemegang polis produk **bancassurance** telah mengikuti program restrukturisasi. Jumlahnya sebanyak 15.934 pemegang **polis**.

Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya R Mahelan Prabantarko menyatakan jumlah pemegang polis kategori korporasi yang telah mengikuti restrukturisasi adalah 148.729 peserta atau setara 76,6 persen. Lalu, 71,9 persen atau 131.366 pemegang polis ritel telah mengikuti restrukturisasi.

Mahelan menyadari program restrukturisasi bukan solusi yang menyenangkan bagi pemegang polis. Namun, ini dilakukan demi kebaikan untuk seluruh pihak.

"Tidak ada opsi yang lebih baik dari restrukturisasi," ungkap Mahelan dalam keterangan resmi, dikutip Selasa (20/4).

Sementara, ia menjelaskan pihaknya telah menyetop penjualan produk-produk asuransi yang merugi sejak 2018 hingga 2020. Selain itu, manajemen juga berupaya meningkatkan kualitas manajemen risiko perusahaan dengan menerapkan prinsip transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, dan independensi.

Selain itu, Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya telah menetapkan standar penempatan portofolio investasi yang ideal dan sesuai aturan.

Lalu, tim tersebut juga menerapkan penggunaan prinsip tata kelola perusahaan yang meliputi anti gratifikasi, pengendalian informasi, pelaporan pelanggaran, penerapan pedoman etika dan pelaku, dan pelaporan Laporan Harta Kekayaan Penyelenggara Negara (LHKPN).

"Harapannya upaya-upaya ini dapat dimaknai sebagai komitmen pemerintah dalam menyelamatkan semua polis Jiwasraya," kata Mahelan.

Sebagai informasi, pemerintah membentuk Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya pada 2020 lalu. Hal ini tertuang dalam Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Keuangan dan BUMN dengan Nomor SK 143/MBU/05/2020 & N0.227/KMK.06/2020.

17. 2020, Prudential Indonesia Bayar Klaim Rp 12,8 Triliun

[Duta.co](https://duta.co) /21-04-2021

2020, Prudential Indonesia Bayar Klaim Rp 12,8 Triliun

21 April 2021



SURABAYA | duta.co – Kinerja PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) di 2020 cukup menggembirakan. Walau di 2020 penuh dengan tantangan karena pandemi Covid-19, namun Prudential membuktikan diri mampu bertahan di kondisi tersebut.

Kinerja positif itu dipaparkan Prudential kepada media secara virtual, Rabu (21/4/2021). Dalam paparannya President Director Prudential Indonesia, Jens Reisch mengatakan pada 2020 lalu, pihaknya telah mengeluarkan klaim sebesar Rp 12,8 triliun dari total pendapatan premi sebesar Rp23,7 triliun. Pembayaran klaim sebesar Rp 12,8 triliun itu lebih rendah dibandingkan 2019 lalu yang mencapai Rp 15,6 triliun.

Penurunan itu karena pada 2020, banyak peserta yang menunda untuk berobat ke rumah sakit karena khawatir tertular Covid-19. "Sehingga kunjungan ke rumah sakit menurun dan klaim kami juga mengalami penurunan," ujarnya.

Selain klaim, dalam paparan itu juga disebutkan Prudential Indonesia total aset sebesar Rp76,3 triliun dan total aset investasi sebesar Rp70,2 triliun. Dari laporan kinerja itu juga disebutkan laba setelah pajak yang stabil yakni Rp4,7 triliun dan juga mencatat tingkat solvabilitas (Risk Based Capital) perusahaan yang kuat yaitu 549 persen.

Tidak hanya Prudential konvensional, dikatakan Jens Reisch, Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia juga mencatatkan total premi yang tumbuh menjadi Rp3,7 triliun, total aset sebesar Rp9 triliun yang tertinggi di industri asuransi jiwa syariah Indonesia dan juga mencatatkan tingkat solvabilitas dari Dana Tabarru yang mencapai 1.630 persen serta tingkat solvabilitas dari Dana Perusahaan sebesar 7.975 persen.

"Prudential Indonesia merangkum 2020 ke dalam dua kata yaitu, inovasi perlindungan dan inovasi untuk delighting customers. Seluruh inovasi yang kami hadirkan merupakan wujud dukungan kami kepada masyarakat dalam menghadapi berbagai tantangan dan ketidakpastian dalam hidup. Pada akhirnya, kami mampu mencatat hasil bisnis yang stabil dan terus membangun posisi finansial yang memungkinkan kami tetap tangguh menghadapi tantangan tahun lalu," jelasnya.

Dalam hal inovasi perlindungan, Prudential Indonesia bergerak cepat merespons kebutuhan yang meningkat di 2020.

Salah satu contohnya, sebelum pandemi Covid-19 merebak di Indonesia, Prudential Indonesia menjadi perusahaan asuransi jiwa pertama di Indonesia yang menyediakan Santunan Tunai Tambahan jika nasabah terdiagnosis positif Covid-19.

Di 2021, inovasi terus berlanjut dan kami meluncurkan inisiatif Program Santunan Rawat Inap Pascavaksinasi dan menyediakan sentra vaksinasi Covid-19.

Di 2020, Prudential Indonesia telah meluncurkan 60 produk dan solusi perlindungan, termasuk di antaranya produk baru dan juga peningkatan dari produk sebelumnya.

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang semakin berkembang, mulai dari Asuransi Jiwa Syariah PRUCinta hingga asuransi kesehatan murni PRUSolusi Sehat dan PRUSolusi Sehat Syariah, di mana ketiga produk tersebut menawarkan premi/kontribusi yang terjangkau sehingga dapat diakses oleh lebih banyak masyarakat Indonesia.

Prudential Indonesia juga memperkenalkan manfaat asuransi tambahan (rider) baru, beberapa di antaranya adalah PRUTotal Critical Protection dan PRUTotal Critical Protection Syariah yang memberikan perlindungan tanpa ada batasan jumlah maupun jenis penyakit kritis. ril/end

18. Jiwasraya Sudah Hentikan Penjualan Produk yang Merugi [Kompas.com](https://www.kompas.com) /21-04-2021

Jiwasraya Sudah Hentikan Penjualan Produk yang Merugi

Kompas.com - 21/04/2021, 21:15 WIB

BAGIKAN:    

Komentar 



Warga melintas di depan kantor Asuransi Jiwasraya di Jalan Juanda, Jakarta, Rabu (11/12/2019). Pemerintah sudah memiliki skenario untuk menangani masalah kekurangan modal PT Asuransi Jiwasraya (Persero) (ANTARAFOTO/GALIH PRADIPTA)

Penulis: Ade Miranti Karunia | Editor: Yoga Sukmana

JAKARTA, KOMPAS.com - Direktur Kepatuhan dan SDM **Jiwasraya** R. Mahelan Prabantariksa mengatakan, untuk memperbaiki kondisi Jiwasraya hingga menyelamatkan seluruh polis, dibutuhkan upaya transformasi di seluruh aspek perusahaan.

Ia mengungkapkan, sejak pertengahan 2018 sampai 2020, Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya telah menghentikan penjualan produk-produk yang merugi sehingga meningkatkan kualitas manajemen risiko perusahaan dengan menerapkan prinsip transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, dan fairness.

Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya pun mengaku telah menggunakan standarisasi penempatan portofolio investasi yang ideal dan sesuai dengan aturan.

Demi menguatkan upaya transformasi tersebut, Mahelan mengatakan pihaknya sudah menerapkan penggunaan prinsip Good Corporate Governance (GCG) yang meliputi anti gratifikasi, pengendalian informasi, pelaporan pelanggaran, penerapan pedoman etika dan pelaku, hingga pelaporan LHKPN.

"Harapannya upaya-upaya ini dapat dimaknai sebagai komitmen pemerintah dalam menyelamatkan semua polis Jiwasraya. Yang mana manfaat dari polis Jiwasraya yang telah direstrukturisasi akan dilanjutkan di IFG Life," ujarnya melalui keterangan tertulis, Rabu (21/4/2021).

Mengacu pada laporan keuangan perusahaan untuk tahun buku 2020, aset Jiwasraya diketahui tinggal Rp 15,72 triliun dengan jumlah liabilitas mencapai Rp 54,36 triliun. Sementara posisi ekuitas negatif Rp 38,64 triliun.

Tak ayal jika rasio solvabilitas atau risk based capital (RBC) Jiwasraya pada 31 Desember 2020 berada pada posisi minus 1.000,3 persen. Atau jauh di bawah batas minimal 120 persen, yang seharusnya disesuaikan dengan peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Anggota Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya untuk Solusi Jangka Pendek Farid A Nasution menjelaskan, sebenarnya timnya telah mengupayakan beberapa pendanaan demi mempertahankan operasional perusahaan, hingga membayar bunga roll over, serta anuitas pensiun yang terakhir kali dilakukan pada Maret 2020.

Dana untuk menutup beban tersebut berasal dari penerbitan Repo, optimalisasi aset properti hingga penerbitan medium term notes (MTN) yang dilakukan pada pertengahan 2018 hingga 2020.

Lantaran dihadapkan pada masalah liabilitas yang besar dan menggulung, Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya menyadari bahwa penyelamatan polis Jiwasraya tidak akan berjalan optimal jika hanya mengandalkan skenario pendanaan yang telah dilakukan.

Oleh karena itu, tim menilai diperlukan solusi fundamental dan komprehensif dalam rangka menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya.

"Nilah yang mendasari pemerintah mendirikan IFG Life dengan memberikan PMN senilai Rp 22 triliun, ditambah Rp 4,7 triliun dari upaya fundraising yang dilakukan induk usaha IFG Life," sebut Farid.

Hingga 16 April 2021, progres restrukturisasi polis Jiwasraya diklaim terus mengalami eskalasi yang sangat positif. Hal itu ditandai dengan adanya 91,3 persen atau sekitar 15.934 pemegang polis kategori bancassurance telah mengikuti program restrukturisasi.

Sementara untuk pemegang polis kategori korporasi, jumlahnya telah mencapai 76,6 persen atau 148.729 peserta, disusul pemegang polis kategori ritel yang telah mencapai 71,9 persen atau 131.366 peserta.

Sebagaimana diketahui, pemerintah melalui Tim Percepatan Restrukturisasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero) sedang berupaya maksimal dalam melaksanakan program restrukturisasi untuk menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya. Upaya ini, dilakukan sebagai bentuk komitmen dan tanggung jawab pemerintah dalam mengimplementasikan keputusan bersama yang disepakati bersama Dewan Perwakilan Rakyat (DPR), otoritas dan lembaga terkait.

Dalam rangka menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya pemerintah telah membentuk Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya melalui terbitnya Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Keuangan dan BUMN dengan Nomor SK 143/MBU/05/2020 & N0.227/KMK.06/2020.

19. Terdampak pandemi, pendapatan premi Prudential turun 5% pada 2020
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) /21-04-2021

Terdampak pandemi, pendapatan premi Prudential turun 5% pada 2020

Rabu, 21 April 2021 / 13:27 WIB



ILUSTRASI. Terdampak pandemi, pendapatan premi Prudential turun 5% pada 2020

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pandemi covid-19 yang terjadi sepanjang tahun 2020 memberi dampak yang signifikan bagi industri asuransi. Hal tersebut terjadi juga pada pemain industri asuransi jiwa Prudential yang hanya mencatatkan pendapatan premi Rp 23,7 triliun.

Berdasarkan laporan keuangan tahun 2020, total pendapatan premi Prudential mengalami penurunan hingga 5% di 2020 dibandingkan tahun sebelumnya yang bisa mencapai Rp 25 triliun.

"Meskipun demikian, Prudential memberikan kontribusi total premi paling besar dari seluruh industri asuransi jiwa di Indonesia yang mencapai Rp 186,5 triliun," ungkap CFO Prudential Indonesia, Nicholas Holder, dalam konferensi virtual, Rabu (21/4).

Pada tahun 2020, Nicholas juga mengungkapkan bahwa Prudential tetap berkomitmen untuk membayarkan kewajiban klaim kepada setiap nasabahnya. Ia menyebut total klaim yang dibayarkan tahun lalu juga mengalami penurunan hingga 18% yoy.

"Tahun lalu, kita membayarkan total klaim mencapai 18%. Angka tersebut turun karena mungkin nasabah menghindari kunjungan ke rumah sakit di saat pandemi seperti ini," jelas Nicholas.

Terkait hasil investasi produk unitlink, Prudential cukup mengalami dampak yang signifikan dengan nilainya mencapai negatif Rp 0,4 triliun. Angka tersebut mengalami penurunan sebesar 107% yoy.

Menurut Nicholas, hasil produk unitlink yang kurang memuaskan tersebut merupakan dampak dari volatilitas pasar modal di tahun lalu. Namun, ia juga menambahkan bahwa ada dua produk unitlink milik Prudential yang mendapatkan imbal hasil positif di tahun lalu, seperti PRULink syariah rupiah asia pacific equity fund dengan imbal hasil 23,63% dan PRULink rupiah *fixed income fund* dengan imbal hasil 12,22%.

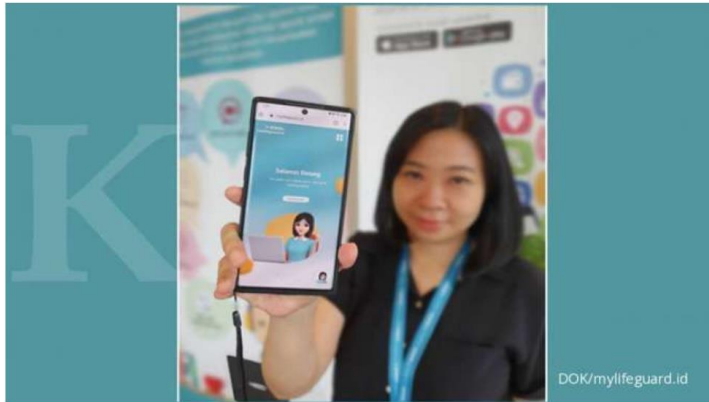
Melihat tahun 2021, Nicholas berharap daya dukung yang dilakukan pemerintah dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi nasional yang lebih cepat. Ia juga bilang bahwa perusahaan terus akan beradaptasi dengan situasi pandemi covid-19 melalui transformasi digital dan peluncuran produk-produk baru yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

"Pertumbuhan prudential di tahun ini masih akan berkembang dan tidak akan menemukan tantangan yang berarti di tahun ini," pungkas Nicholas.

20. Siap lindungi milenial, BCA Life hadirkan Mylifeguard.id dengan tampilan baru [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) /21-04-2021

Siap lindungi milenial, BCA Life hadirkan Mylifeguard.id dengan tampilan baru

Rabu, 21 April 2021 / 13:14 WIB



ILUSTRASI: Asuransi BCA Life memiliki produk antara lain, BCA Life Accident Guard, BCA Life Protection Guard, BCA Life Pelindung Kecelakaan dan BCA Life Pelindung Jiwa. Foto: DOK/mylifeguard.id

Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Yudho Winarto**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Generasi milenial yang saat ini berada dalam fase mulai bekerja, meniti karir dan berkeluarga, adalah segmen yang tepat untuk mulai mengenal perencanaan keuangan secara mandiri, diawali dari menabung untuk dana darurat hingga proteksi asuransi.

Hal inilah yang mendorong BCA Life untuk memberikan solusi perlindungan yang nyaman untuk digunakan oleh para milenial.

Seperti diketahui, tahun 2021 Indonesia masih berada dalam masa bonus demografi, di mana populasi generasi milenial (penduduk usia 21-36 tahun) mencapai lebih dari 63,5 juta penduduk (data Indonesia Millennial Report oleh IDN Times tahun 2020).

Generasi ini semula melakukan aktivitas secara fisik dan online, kini mulai menunjukkan intensitas yang lebih tinggi ke penggunaan mobile phone dan aktivitas melalui internet, seiring dengan peningkatan kualitas dan pemerataan jaringan internet serta berkembangnya *Internet of Things* (IoT).

"Kebutuhan masyarakat akan proteksi asuransi yang mudah dan terjangkau menjadi suatu tantangan bagi kami untuk memberikan produk dan layanan baru yang fresh & fun yang relevan bagi generasi milenial serta menjawab kebutuhan mereka," ungkap Rio Winardi, Presiden Direktur & CEO BCA Life dalam siaran pers, Rabu (21/4).

Berangkat dari hal tersebut, BCA Life menghadirkan www.mylifeguard.id versi baru dengan beragam fitur tambahan dan tampilan yang unik dan segar yang memudahkan generasi milenial dalam memilih perlindungan yang cocok untuk mereka.

Bersamaan dengan tampilan barunya, mylifeguard.id juga meluncurkan dua tambahan produk baru untuk memenuhi kebutuhan para milenial, yaitu BCA Life Pelindung Jiwa, asuransi jiwa berjangka dengan masa bayar fleksibel dan BCA Life Pelindung Kecelakaan, asuransi kecelakaan juga dengan masa pembayaran yang sangat fleksibel.

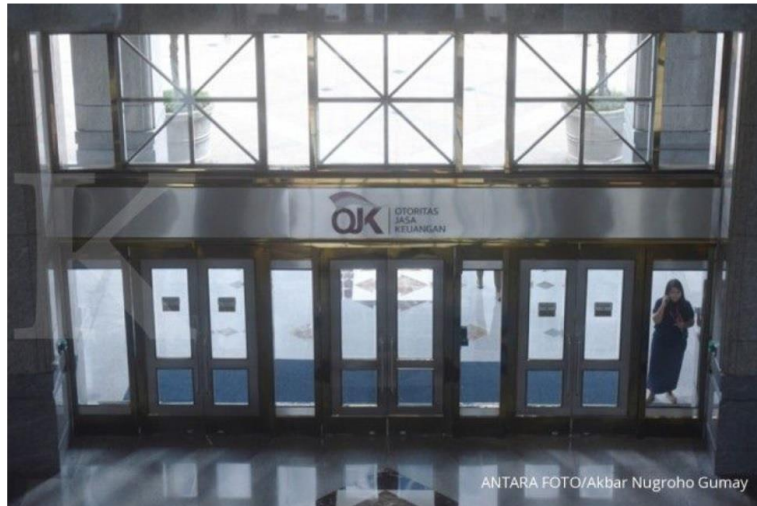
"BCA Life Pelindung Jiwa adalah asuransi jiwa berjangka untuk generasi milenial yang menginginkan kebebasan dalam memilih masa perlindungan. Manfaat utama produk ini adalah uang pertanggungan bila tertanggung meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan," kata Rio.

Periode perlindungan sangat fleksibel mulai dari satu tahun dan dapat diperpanjang terus sampai usia 69 tahun. Hal ini akan memberikan keleluasaan serta kemudahan bagi milenial untuk siap jalani hari tanpa worry dengan mengatur keuangan dengan premi sangat terjangkau bagi yang mulai merintis karir.

21. Antisipasi kasus Jiwasraya terulang, OJK akan awasi bisnis IFG Life
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) /21-04-2021

Antisipasi kasus Jiwasraya terulang, OJK akan awasi bisnis IFG Life

Rabu, 21 April 2021 / 13:05 WIB



ILUSTRASI. Seorang wanita melintas di pintu masuk Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di Jakarta, Senin (23/10). ANTARA FOTO/Akbar Nugroho Gumay/aww/17.

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan mengawasi bisnis IFG Life yang merupakan perusahaan baru hasil migrasi polis - polis Jiwasraya. Hal ini untuk mengantisipasi agar kasus Jiwasraya tidak terulang kembali.

"IFG Life, akan kami awasi sejak awal, termasuk adanya perbaikan aturan mengenai investasi ke depannya. Mudah-mudahan tidak terjadi permasalahan yang sama," kata Kepala Departemen Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah, Rabu (21/4).

Ia berharap kinerja IFG Life akan lebih baik karena berada di bawah naungan Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Hal ini dibarengi penguatan aturan investasi dan manajemen risiko yang diberlakukan oleh regulator.

Rencananya, proses migrasi polis dari Jiwasraya ke IFG Life bisa dilakukan pada Mei 2021, atau bertepatan dengan batas akhir dari waktu yang ditargetkan Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya.

Sementara untuk dapat memastikan proses migrasi sesuai aturan, manajemen melibatkan lembaga pengawas dan pihak ketiga untuk melakukan audit terhadap polis serta portofolio yang *clear and clean*.

Sebelum itu, manajemen tengah merampungkan program restrukturisasi polis yang diharapkan rampung bulan depan. Hingga 16 April 2021, sebanyak 91,3% atau sekitar 15.934 pemegang polis *bancassurance* telah mengikuti program restrukturisasi.

Sementara untuk pemegang polis kategori korporasi, jumlahnya telah mencapai 76,6% atau 148.729 peserta. Menyusul pemegang polis kategori ritel yang mencapai 71,9% atau 131.366 peserta.

Manajemen juga mengupayakan beberapa pendanaan untuk mempertahankan operasional perusahaan. Kemudian membayar bunga roll over, serta anuitas pensiunan yang terakhir kali dilakukan pada Maret 2020.

Dana untuk menutup beban tersebut berasal dari penerbitan REPO. Selanjutnya, optimalisasi aset properti, hingga penerbitan MTN yang dilakukan pada pertengahan 2018 hingga 2020.

22. AIApedia: Ini Bedanya Asuransi Full Proteksi dan Asuransi Unit Link, Sudah Tahu?

[Kumparan.com](https://kumparan.com) /21-04-2021

AIApedia: Ini Bedanya Asuransi Full Proteksi dan Asuransi Unit Link, Sudah Tahu?

Konten ini diproduksi oleh [kumparan](https://kumparan.com)



Asuransi banyak dipilih sebagai proteksi diri dan keluarga

Banyak cara yang dilakukan seseorang untuk memiliki rasa tenang dalam menghadapi rencana masa depan, termasuk dalam hal finansial. Banyak produk jasa keuangan yang diminati masyarakat, salah satunya adalah **asuransi** yang dipilih sebagai proteksi diri dan keluarga.

Nah, dari banyaknya produk asuransi yang ada, terdapat dua jenis produk yang paling sering dibicarakan dan memiliki banyak peminat, yaitu produk asuransi tradisional atau sering disebut juga dengan produk asuransi perlindungan, serta produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi, yang biasa dikenal dengan produk asuransi unit link.

Banyak yang mengira kalau dua produk asuransi ini sama. Padahal, keduanya memiliki beberapa perbedaan yang penting banget diketahui, terutama bagi nasabah pemegang asuransi.

Apa saja bedanya? Yuk, simak penjelasannya menurut Financial Planner, Aidil Akbar, berikut ini:

Produk Asuransi Full Proteksi

Merupakan produk asuransi jiwa yang **memberikan perlindungan (proteksi)** terhadap satu jenis atau lebih risiko, dengan memberikan penggantian atau pembayaran kepada ahli waris/penerima manfaat (untuk manfaat meninggal dunia), atau tertanggung/*insured* itu sendiri (untuk manfaat proteksi kesehatan).

Premi asuransi yang dibayarkan akan sepenuhnya digunakan untuk menanggung segala kerugian atau hal-hal terkait dengan apa yang diasuransikan, sesuai dengan ketentuan polis.

Program Asuransi Unit Link

Sedangkan unit link adalah produk asuransi jiwa yang **memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa yang memiliki nilai investasi**. Nilai tersebut bisa sewaktu-waktu berubah tergantung dengan perkembangan pasar modal. Di program ini, premi asuransi yang dibayarkan akan sepenuhnya digunakan untuk menanggung segala kerugian, atau hal-hal terkait dengan apa yang diasuransikan sesuai dengan ketentuan polis.

Jadi pada dasarnya, dua jenis asuransi ini sama-sama memberikan proteksi. Namun, produk asuransi perlindungan hanya memiliki fungsi sebagai pelindung diri. Sementara produk asuransi unit link juga dapat memberikan manfaat perlindungan dan juga nilai investasi.

Manfaat Produk Asuransi Perlindungan & Produk Asuransi Unit Link?

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, manfaat produk asuransi perlindungan adalah memberikan rasa aman karena adanya proteksi; mengurangi beban pembiayaan terhadap suatu risiko karena meninggal dunia, penyakit, dan risiko lainnya; serta bisa menjadi sarana alokasi dana yang lebih bermanfaat.

Sementara produk asuransi unit link, memiliki manfaat tambahan yakni bisa mendapatkan proteksi asuransi jiwa sekaligus tambahan berinvestasi. Tapi perlu diingat! Investasi ini juga memiliki risiko yang tidak dapat diprediksi karena pengelolaannya bergantung pada kinerja pasar modal.

Mana yang lebih tepat untuk kita?



AIApedia. Foto: AIA Indonesia

Setiap produk asuransi tentu memiliki kelebihan dan kekurangannya tersendiri. Jadi sebelum memutuskan untuk membeli produk asuransi, hal pertama yang harus kita ketahui adalah kebutuhan diri akan produk tersebut. Misalnya, apa rencana kita di depan?

Sebelum memilih produk asuransi, jangan ragu juga untuk melakukan riset sebanyak-banyaknya mengenai produk asuransi yang paling tepat untuk kita.

Untuk Anda yang sudah berkeluarga dan masih harus menanggung banyak kebutuhan dan pengeluaran bulanan sementara memerlukan proteksi jiwa yang besar, maka asuransi perlindungan sebagai proteksi lebih cocok untuk Anda. Sementara bila menginginkan proteksi jiwa dan di saat yang bersamaan ada tambahan nilai investasinya, maka asuransi unit link bisa menjadi pilihan.

Namun karena produk unit link mengandung unsur investasi, pastikan Anda telah benar-benar memahami risiko dari investasi tersebut. Jangan lupa juga untuk mempelajari biaya-biaya serta kelebihan dan kelemahan produk tersebut dengan cermat sebelum memutuskan untuk membelinya.

Bagaimana? Bila masih ragu, Anda juga bisa berbincang bersama tenaga pemasar agar semakin yakin dengan produk asuransi yang akan dipilih!

23. Terdakwa Perkara Jiwasraya Benny Tjokrosaputro Adukan Hakim ke MA dan KY [Merdeka.com](https://www.merdeka.com) /21-04-2021

Terdakwa Perkara Jiwasraya Benny Tjokrosaputro Adukan Hakim ke MA dan KY



Benny Tjokrosaputro. ©2020 Merdeka.com/Dwi Narwoko

Merdeka.com - Terdakwa kasus **korupsi** PT Asuransi Jiwasraya (persero) Benny Tjokrosaputro mengadukan majelis hakim yang mengadili kasusnya ke Dewan Pengawas Mahkamah Agung (MA) dan Komisi Yudisial (KY). Ia menilai hakim tak profesional dalam memutus status hukunya di perkara korupsi Jiwasraya.

"Majelis Hakim tidak profesional, tidak didukung keahlian atas dasar pengetahuan, tidak memiliki keterampilan dan wawasan yang luas dalam menjatuhkan hukuman seumur hidup kepada Benny Tjokrosaputro dengan tindak pidana korupsi," kata Kuasa Hukum Benny Tjokrosaputro, Fajar Gora, seperti dikutip Antara.

Majelis Hakim yang diadukan ialah Rosmina sebagai ketua majelis, serta Ignatius Eko Purwanto, Susanti Arsi Wibawani, H. Sigit Herman Binaji dan Sukartono sebagai anggota majelis.

Menurut Gora, tidak profesionalnya hakim terlihat dari majelis hakim membuat "pertimbangan" putusan yang buruk dan tidak dapat dipertanggungjawabkan.

Padaahal, untuk menilai kualitas dan profesionalitas hakim ialah dengan melihat pertimbangan hukum dari suatu putusan yang dibuatnya.

Ia menilai ironis ketika Majelis Hakim menghukum penjara seumur hidup Benny Tjokrosaputro hanya dengan menggunakan Surat Edaran Mahkamah Agung Nomor 7 tahun 2012 yang sebetulnya masih ditunda berlakunya. Bahkan sengaja dipenggal ketentuannya hanya sekadar untuk menghukum kliennya.

Ia mengibaratkan Benny Tjokrosaputro telah dihukum penjara seumur hidup hanya dengan Surat Edaran di lingkungan Mahkamah Agung. Surat itu sebenarnya hanyalah petunjuk teknis sebagai pedoman pelaksanaan tugas bagi pengadilan dan bukan termasuk jenis peraturan perundang-undangan.

Kekeliruan fatal yang dilakukan Majelis Hakim ketika memberikan pertimbangan hukum terkait unsur merugikan keuangan negara karena masih menggunakan delik formil. Padahal setelah adanya putusan MK Nomor 25/PUU-XIV/2016 dalam menghitung kerugian negara tidak lagi menggunakan delik formil tetapi menggunakan delik materiil.

"Artinya kerugian keuangan negara harus dibuktikan secara nyata dan tidak lagi bersifat potensi," ujarnya.

Dalam kasus Benny Tjokrosaputro, kata Gora, pertimbangan putusan Majelis Hakim secara jelas menyatakan tidak terbukti adanya kerugian negara secara nyata tetapi menghukumnya seumur hidup hanya dengan kerugian negara yang masih bersifat potensi atau belum nyata.

Selain itu, Majelis Hakim dinilai tidak profesional karena dalam putusannya tidak mampu memisahkan harta benda yang dirampas negara merupakan milik pribadi atau milik perusahaan kliennya.

Padaahal, yang diputus bersalah adalah Benny Tjokrosaputro sebagai pribadi. Akan tetapi dalam putusan harta benda yang tercatat dan terdaftar atas nama perusahaan Benny Tjokrosuanto maupun perusahaan milik pihak ketiga juga dirampas untuk Negara.

Di samping itu, dalam mengadili dan menghukum Benny Tjokrosaputro, Majelis Hakim tentunya harus dibekali, mengerti dan memahami pengetahuannya tentang pasar modal.

Apabila syarat pengetahuan pasar modal tidak dimiliki, maka Majelis Hakim melakukan kekeliruan dalam menjatuhkan putusan.

Pelanggaran lain yang dilakukan Majelis Hakim ialah keliru atau salah dalam menilai alat bukti terkait unsur niat jahat. Fakta persidangan terungkap tidak ada hubungan kedekatan dan pertemuan yang intens atau sering terjadi antara Benny Tjokrosaputro dengan Heru Hidayat, Joko Hartono Tirta, Hendrisman Rahim, Hary Prasetyo, Syahmirwan dan pihak-pihak lainnya.

"Dengan demikian hukuman pidana penjara seumur hidup terhadap Benny Tjokrosaputro sangat terlihat hanya semata-mata bertujuan untuk menghukumnya dengan mengakomodir ekspektasi publik," ujar dia. [rhm]

Pendapatan Premi Prudential Indonesia Turun 5 Persen Akibat Pandemi

Reporter: **Caesar Akbar**

Editor: **Martha Warta Silaban**

Rabu, 21 April 2021 17:15 WIB

0 KOMENTAR



Prudential Indonesia meluncurkan inisiatif perlindungan dan kemudahan tambahan terhadap kasus Infeksi Virus Corona Jenis 2019-nCoV.

TEMPO.CO, Jakarta - Chief Financial Officer Prudential Indonesia Nicholas Holder mengatakan pandemi Covid-19 memberi berdampak secara global, termasuk di Indonesia. Salah satu imbasnya adalah turunnya pendapatan premi perseroan sebesar 5 persen pada 2020.

"Pendapatan premi tetap robust walaupun turun 5 persen," ujar Nicholas dalam konferensi video, Rabu, 21 April 2021. Pendapatan premi Prudential tercatat sebesar Rp 23,7 triliun pada 2020. Sementara pada 2019, perseroan membukukan pendapatan premi sebesar Rp 25 triliun.

Meskipun turun, Nicholas mengatakan pendapatan premi Prudential tetap stabil. Juga, berdasarkan data AAJI pada 2020, ia mengklaim pendapatan tersebut adalah yang tertinggi di industri.

"Prudensial juga mencatatkan kepercayaan nasabah yang kian meningkat terlihat dari meningkatnya rata-rata pendapatan premi per nasabah yang mencapai 4,8 persen," ujar Nicholas.

Nicholas menuturkan perseroan juga terus berkomitmen dalam melindungi nasabah-nasabahnya. Pada 2020, perusahaan membayar klaim sebesar Rp 12,8 triliun atau lebih dari Rp 35 miliar setiap harinya. Angka itu terpantau turun dari tahun 2019 yang sebesar Rp 15,6 triliun.

"Memang terjadi penurunan salah satunya mungkin diakibatkan nasabah menghindari kunjungan rumah sakit di tengah pandemi Covid-19," tutur dia.

Ia mengatakan total aset dan total aset investasi Prudential Indonesia juga tetap tangguh di tengah ketidakpastian. Perusahaan membukukan total aset yang stabil yaitu Rp 76,3 triliun dan total aset investasi sebesar Rp 70,2 triliun.

25. Bos Prudential Indonesia Tanggapi Soal Ramai Nasabah Mengeluh Rugi
[Tempo.co /21-04-2021](https://tempo.co/21-04-2021)

Bos Prudential Tunggu Regulasi Baru OJK Mengenai Produk Unit Link

Reporter: **Caesar Akbar**
Editor: **Martha Warta Silaban**

Rabu, 21 April 2021 14:07 WIB

0 KOMENTAR



TEMPO.CO, Jakarta - Presiden Direktur **Prudential** Indonesia Jens Reinsch menanggapi kabar mengenai rencana Otoritas Jasa Keuangan menerbitkan aturan baru yang mengatur proses investasi unit link di perusahaan asuransi.

"Kami masih menunggu untuk regulasi baru," ujar Jens dalam webinar, Rabu, 21 April 2021. Jens mengatakan bersama **OJK** dan pelaku industri lainnya telah melakukan diskusi, khususnya mengenai proses-proses dan edukasi untuk nasabah mengenai produk tersebut.

Menurut Jens, perseroan sangat mendukung inisiatif otoritas yang mengarah kepada kejelasan dan edukasi, serta perlindungan konsumen. Ia pun berujar akan mendukung apa pun aturan yang terbit nantinya.

"Apa pun aturan yang terbit nantinya kami akan support dan kita akan implementasikan. Harapannya ini semangat yang bagus, juga baik untuk konsumen. Serta jelas untuk industri dan konsumen," ujar Jens. Ia menegaskan bahwa misi perseroan di masa pandemi ini adalah untuk membantu lebih banyak orang.

Sebelumnya, dikabarkan bahwa terdapat nasabah Prudential mengeluh karena investasi mereka menguap setelah masuk dalam produk unit link atau produk yang menggabungkan asuransi dan investasi.

Berdasarkan data layanan konsumen OJK, sepanjang 2019 terdapat 360 pengaduan terkait unit-linked, dan jumlahnya melonjak pada 2020 menjadi 593 aduan. Dalam empat bulan pertama 2021, sudah terdapat 273 aduan unit-linked atau mendekati total aduan sepanjang 2019.

Terdapat empat jenis masalah yang paling banyak dikeluhkan nasabah, yakni produk layanan tidak sesuai dengan penawaran (mis-selling), keberatan atas turunnya nilai investasi, permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh, dan terakhir kesulitan klaim, khususnya bagi polis yang sudah jatuh tempo tetapi klaim tak kunjung cair.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Riswinandi menjelaskan bahwa produk unit-linked pada dasarnya adalah produk yang menawarkan fleksibilitas bagi nasabah untuk memperoleh proteksi asuransi sekaligus melakukan investasi. Namun, nasabah pun harus memahami konsep dari produk tersebut.

"Calon konsumen harus memahami bahwa dana **investasi** dalam unit-linked memiliki risiko naik dan turun nilainya tergantung pada jenis investasi yang dipilih. Biasanya perusahaan asuransi akan menawarkan jenis-jenis investasi yang dapat dipilih seperti investasi saham, pendapatan tetap, pasar uang, investasi campuran, dan investasi syariah," ujar Riswinandi.

CAESAR AKBAR | BISNIS

26. Jiwasraya Sebut 91,3% Pemegang Polis Telah Ikuti Restrukturisasi [Tirto.id](https://tirto.id) /21-04-2021

Jiwasraya Sebut 91,3% Pemegang Polis Telah Ikuti Restrukturisasi



Warga melintas di depan kantor Asuransi Jiwasraya di Jalan Juanda, Jakarta, Rabu (11/12/2019). ANTARA FOTO/Galih Pradipta/wsj.



Oleh: Vincent Fabian Thomas - 21 April 2021

Dibaca Normal 1 menit

Jumlah itu setara dengan 15.934 pemegang polis Jiwasraya per tanggal 16 April 2021.

tirto.id - PT Jiwasraya mencatat sekitar 91,3 persen pemegang polis kategori bancassurance telah mengikuti program restrukturisasi yang ditawarkan perusahaan plat merah tersebut. Jumlah itu setara dengan 15.934 pemegang polis Jiwasraya per tanggal 16 April 2021.

"Kami menyadari bahwa program restrukturisasi adalah solusi yang tidak menyenangkan. Tapi semua ini dilakukan untuk kebaikan bersama, karena tidak ada opsi lain yang lebih baik dari restrukturisasi," ucap Ketua Tim Solusi Jangka Menengah Restrukturisasi Jiwasraya Angger P Yuwono dalam keterangan tertulis, Selasa (20/4/2021).

Meski sebagian besar pemegang polis kategori bancassurance sudah mengikuti restrukturisasi, Jiwasraya masih memiliki jalan panjang meyakinkan pemegang polis kategori lainnya. Misalnya pemegang polis kategori korporasi baru mencapai 76,6 persen atau 148.729 peserta dan pemegang polis kategori ritel baru mencapai 71,9 persen atau 131.366 peserta.

Restrukturisasi polis ini merupakan salah satu opsi yang ditawarkan pemerintah kepada pemegang polis. Caranya, pemerintah memindahkan polis para nasabah ke perusahaan asuransi jiwa yang baru dibentuk yaitu IFG Life.

IFG Life nantinya akan membayar secara bertahap polis tersebut. Sumber dananya berasal dari keuntungan dan pendapatan yang diperoleh IFG Life selama menjalankan bisnisnya.

Restrukturisasi ini tidak berarti bahwa nilai polis yang dikembalikan akan utuh. Sebaliknya, terdapat sejumlah pemotongan dan penyesuaian lantaran imbal hasil yang diberikan pada polis Jiwasraya sebelumnya terlampau tinggi bahkan melewati nilai bunga yang wajar.

Sebelum restrukturisasi, sedikitnya sudah ada sejumlah upaya yang dilakukan pemerintah untuk menangani gagal bayar polis Jiwasraya sejak tahun 2018. Mulai dari mengupayakan beberapa pendanaan demi mempertahankan operasional perusahaan, hingga membayar bunga roll over, serta anuitas pensiun yang terakhir kali dilakukan pada Maret 2020. Sejumlah pendanaan itu, berasal dari penerbitan REPO; optimalisasi aset properti; hingga penerbitan Medium Term Notes (MTN) yang dilakukan pada pertengahan 2018 hingga 2020.

Sayangnya sejumlah solusi itu tidak berjalan dengan baik. Pasalnya Jiwasraya tengah terjepit masalah liabilitas yang besar dan menggulung. Rasio solvabilitas atau risk based capital (RBC) Jiwasraya pada 31 Desember 2020 berada pada posisi minus 1.000,3 persen atau jauh di bawah batas minimal yakni 120 persen.

KAMIS 22 APRIL 2021

INVESTOR DAILY

Jumlah Tertanggung *Unit Link* Merosot Jadi 4,28 Juta

JAKARTA—Jumlah tertanggung produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link* merosot menjadi 4,28 juta peserta. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebut faktor utamanya adalah banyak tertanggung yang melakukan penebusan nilai tunai (*surrender*) dan polis telah jatuh tempo.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah menyampaikan, penurunan jumlah tertanggung tidak terlepas dari dampak pandemi Covid-19. Adapun saat situasi normal, jumlah tertanggung *unit link* bisa mencapai sebanyak 7 juta peserta.

"Hanya pada 2020 ini jumlahnya turun drastis, ini pasti ada kaitannya dengan kondisi Covid-19. Mungkin banyak yang tidak melanjutkan produk ini akhirnya putus tengah jalan, atau mungkin juga sudah waktunya jatuh tempo. Yang pasti tambahan dari nasabah baru tidak banyak, banyak yang *redeem* (mencairkan) sehingga pada 2020 menurun drastis tinggal 4,2 juta saja sisanya, sekarang mungkin 4 jutaan," kata Nasrullah dalam acara bertajuk Produk Asuransi *Unit Link* dan Pengawasannya oleh OJK, Rabu (21/4).

Berdasarkan statistik OJK, jumlah tertanggung produk *unit link* memang menurun bahkan sejak sebelum pandemi Covid-19. Pada 2018 jumlah tertanggung *unit link* mencapai 6,76 juta peserta. Kemudian turun menjadi sebanyak 6,61 juta peserta pada 2019. Pada akhirnya turun drastis menjadi sebanyak 4,28 juta peserta pada akhir 2020.

Menurut dia, penurunan jumlah tertanggung turut tercermin dari tren peningkatan klaim *unit link*. Klaim terus naik sejak 2018 dari Rp 57,02 triliun, naik menjadi Rp 70,61 triliun pada 2019, dan berlanjut meningkat pada 2020 menjadi Rp 75,97 triliun.

Di samping itu, perolehan premi atas *unit link* masih menjadi penyokong bagi bisnis di industri asuransi jiwa. Premi



Ahmad Nasrullah

unit link tercatat Rp 90,23 triliun pada 2018, sempat naik menjadi Rp 101,86 triliun pada 2019, dan berlanjut melemah menjadi Rp 98,24 triliun pada 2020.

Dia mengatakan, tren penurunan premi dipengaruhi daya beli masyarakat yang belum membaik. Sehingga terjadi fenomena sebaliknya yakni klaim meningkat karena mendorong peserta *unit link* mencairkan dananya. Namun, hal yang paling penting adalah nilai perolehan premi masih lebih besar dibandingkan nilai klaim yang dibayarkan. Artinya, industri masih mampu menjaga kinerja tetap sehat.

"Faktor kondisi memang banyak yang menghentikan atau *surrender*, itu yang mendominasi naiknya klaim *unit link* tahun 2020. Kalau bicara *unit link*, tidak ada ekspos kerugian bagi perusahaan, yang rugi itu masyarakat. Karena sejak awal, risiko investasi itu ada pada nasabah," ucap dia.

Lebih lanjut, Nasrullah menjelaskan, akan sangat sulit bagi OJK untuk memprediksi pertumbuhan keseluruhan lini premi dalam kondisi saat ini. Tapi pihaknya sangat optimis tahun ini premi akan tumbuh lebih baik dibandingkan tahun lalu. OJK berharap premi mampu tumbuh *double digit*, tapi diperkirakan hanya mampu terealisasi di level *single digit*.

Sedangkan untuk produk *unit link*, OJK menilai pendapatan premi juga akan tumbuh positif seiring aturan terbaru *unit link* yang akan diterbitkan dalam waktu dekat ini. Selain

jadi pengungkit, aturan itu berpotensi menjadi hambatan industri mengembangkan bisnisnya karena mengatur sejumlah ketentuan lebih ketat.

"Mudah-mudahan aturan terbaru bisa diterima, serta tetap optimis *unit link* bisa tumbuh, tapi mungkin pertumbuhannya akan terpengaruh aturan terbaru. Karena nanti akan ada aspek yang kami perbaiki terhadap perlindungan konsumen. Mudah-mudahan (perlambatan) ini efek di awal, seterusnya sudah biasa lagi," ucap Nasrullah.

Pengaduan Nasabah

Di sisi lain, Nasrullah mengakui, saat ini marak perbincangan dan pembahasan mengenai produk *unit link* di media sosial. Sayangnya, pembicaraan itu membahas hal negatif yang terjadi pada produk asuransi berbalut investasi tersebut. Dalam hal ini, pihaknya mencoba untuk menanggapi dengan adil dan berimbang.

Begitu juga terkait sejumlah keluhan nasabah yang merasa tertipu atas manfaat dari kepemilikan polis *unit link*. Dia menuturkan, tentu setiap keluhan atau aduan ke OJK akan ditindaklanjuti dengan memastikan perusahaan asuransi melakukan investigasi. Nyatanya, tidak semua aduan nasabah benar.

"Dari sekitar 4,2 juta, hanya sekitar 20 yang mengadu ke OJK, itu patokan kami kepada mereka yang mengadu soal PAYDI. Ini kami perlu adil dan seimbang melihatnya. Ini tetap akan menjadi perhatian kami. Kalau memang ada bukti ada kesalahan dari agen, maka perusahaan asuransi harus ganti rugi karena agen kepanjangan tangan dari perusahaan asuransi," tegas dia.

Dia menegaskan, pada dasarnya OJK menginginkan industri tetap tumbuh dan mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Pihaknya mesti objektif menanggapi aduan dari nasabah. Tapi berjalan seiringan, OJK bersama industri asuransi juga harus terus memastikan perlindungan terhadap konsumen. (pri)

Home / Money / Whats New

Aset Industri Asuransi Jiwa Per Februari 2021 Capai Rp 550 Triliun

Kompas.com - 21/04/2021, 13:11 WIB

BAGIKAN:    

Komentar 



Thinkstock/Nastcollustrasi asuransi dan keuangan

Penulis: **Elsa Catriana** | Editor: **Bambang P. Jatmiko**

JAKARTA, KOMPAS.com - **Otoritas Jasa Keuangan (OJK)** menyatakan meski terdampak pandemi nilai aset asuransi mengalami kenaikan walaupun tak sebesar tahun sebelumnya.

"Posisi Februari, aset **asuransi jiwa** mencapai Rp 550 triliun, asuransi umum tumbuh per Februari Rp 207 triliun. Ada sedikit penambahan dari tahun sebelumnya," kata Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A OJK Ahmad Nasrullah dalam media briefing OJK yang disiarkan secara virtual, Rabu (21/4/2021).

Adapun premi asuransi jiwa mencapai Rp 34,61 triliun pada periode tersebut. Lalu untuk asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp 18,59 triliun, asuransi wajib Rp 1,87 triliun dan BPJS Kesehatan Rp 22,32 triliun.

Sementara untuk portofolio investasi, asuransi komersil asetnya mencapai Rp 761,46 triliun yang terdiri dari deposito sebesar Rp 61,6 triliun, saham Rp 153,14 triliun, SBN Rp 97,97 triliun, Reksadana Rp 188,43 triliun.

"Selain itu ada juga obligasi dan sukuk (termasuk MTN) sebesar Rp 46,74 triliun serta lain-lainnya Rp 42,81 triliun," ucapnya.

Adapun portofolio investasi asuransi wajib dan BPJS Kesehatan, aset mencapai Rp 181,4 triliun, yang terbagi menjadi deposito Rp 21,61 triliun, saham Rp 12,12 triliun, SBN Rp 36,15 triliun, reksasana Rp 26,75 triliun, obligasi dan sukuk Rp 34,96 triliun, dan lainnya sebesar Rp 7,98 triliun.