



Jumat 23 April 2021

1. **Ramai Komplain Nasabah, Urgensi Memahami Profil dan Risiko Asuransi Unit Link**
[Hukumonline.com](https://hukumonline.com) /22-04-2021

Ramai Komplain Nasabah, Urgensi Memahami Profil dan Risiko Asuransi Unit Link

OJK menyampaikan pengaduan nasabah unit link terbanyak sehubungan mis-selling atau kecurangan penjualan produk asuransi. Sehingga, konsumen merasa produk yang digunakan tidak sesuai harapan dan kebutuhannya. Kondisi tersebut terjadi karena konsumen tidak memahami produk yang digunakan dan cara penawaran dari penjual yang tidak baik. Sehingga, konsumen harus memanfaatkan haknya untuk mendapatkan penjelasan secara detil dari agen atau pihak yang menawarkannya.

Juru Bicara OJK, Sekar Putih Djarot melalui keterangan resminya menyarankan konsumen agar memilih asuransi unit link yang terdaftar dan diawasi OJK. Kemudian, konsumen juga memahami kebutuhan dan kemampuan dalam memilih produk asuransi unit link.

"Untuk mendapatkan manfaat proteksi, pemegang polis dikenakan biaya sesuai dengan jenis proteksi yang dipilih. Biaya tersebut akan mengurangi porsi investasi yang dapat dinikmati pemegang polis. Apabila proteksi yang dipilih nasabah beragam maka biaya asuransi yang dibebankan semakin besar dan akibatnya porsi yang dapat diinvestasikan makin kecil," jelas Sekar.

Kemudian, konsumen harus menggunakan agen pemasaran bersertifikat khusus dari AAJI atau pialang asuransi. Perlu diingat, asuransi bukan multi-level marketing (MLM) dan nasabah bukan agen pemasaran. Sehingga, konsumen harus waspada iming-iming komisi besar. Selain itu, konsumen perlu mengevaluasi secara berkala kebutuhan proteksi dan investasi. Bila diperlukan konsumen dapat mengubah jenis proteksi dan pilihan investasi.

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu mengatakan bahwa calon nasabah harus memahami produk asuransi yang akan dibeli. Selain itu, juga memastikan kesesuaian produk tersebut dengan kebutuhan. "Saya sering bilang, kalau boleh tuh kita 'secerewet-cerewetnya'. Karena ini uang Anda, untuk masa depan keuangan Anda, untuk keluarga yang lebih baik," imbuh Togar seperti dikutip dari *Antara*.

Togar juga mengingatkan calon nasabah untuk wajib membaca ringkasan informasi produk dan layanan saat akan membeli produk asuransi. "Kira juga harus membaca dan memahami seluruh manfaat dan risiko produk yang terdapat pada polis," pungkasnya.

2. OJK Bakal Batasi Pemasaran dan Investasi Unitlink

[Kompas.com](https://kompas.com) /22-04-2021

[Home](#) / [Money](#) / [Whats New](#)

OJK Bakal Batasi Pemasaran dan Investasi Unitlink

Kompas.com - 22/04/2021, 04:18 WIB

BAGIKAN:    

[Komentar](#) 



Ilustrasi (Thinkstockphotos.com)

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

JAKARTA, KOMPAS.com - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bakal membatasi pemasaran dan investasi produk asuransi **unitlink**.

Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, kebijakan aturan untuk investasi produk unitlink ini sedang digodok dan diharapkan bisa selesai pada kuartal II/2021.

"Mudah-mudahan bisa terbit, saya juga sudah ditanyakan oleh industri kenapa agak lama," ujarnya dalam media briefing OJK yang disiarkan secara virtual, Rabu (21/4/2021).

Lebih lanjut Ahmad menjelaskan produk investasi unitlink memiliki 2 komponen dalam preminya yaitu asuransi dan investasi. Hal ini pula, menurut dia, yang menjadi penyebab produk ini kian digemari masyarakat.

Selain itu, produk ini juga memiliki karakteristik bahwa keuntungan maupun kerugian investasi sepenuhnya ditanggung nasabah karena adanya konsen terhadap profil risiko.

Namun, hingga saat ini belum ada pengaturan terkait hal tersebut.

Oleh sebab itu OJK menilai perlu dibuatnya pengaturan yang lebih rinci bagi pengelolaan investasi unitlink oleh perusahaan.

"Satu sisi sudah dipilih (profil risiko) oleh nasabah, tapi yang menempatkan (investasinya) kan perusahaan. Idealnya, berjalan lancar tapi kalau kebetulan yang dibelikan spekulatif, sehingga nanti ujung-ujungnya rugi si nasabah. Perusahaan asuransi berdalih nasabah yang memilih saham, ini yang mau kami hindari," jelas Ahmad.

Sebelumnya, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), menyatakan telah menerima sejumlah poin terhadap rancangan aturan untuk unitlink.

Dia menyebut draft aturan itu akan mengatur penempatan investasi bagi pihak yang terafiliasi dengan perusahaan paling banyak 10 persen dari aset masing-masing subdana. Kecuali afiliasi yang terjadi karena penyertaan modal pemerintah.

"Kemudia penempatan investasi pada satu pihak paling banyak 15 persen dari aset masing-masing subdana, kecuali deposito pada bank umum dan investasi pada suary berharga pemerintah," kata Togar.

3. AIA Dukung Penuh OJK Lindungi Nasabah [Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 22-04-2021

AIA Dukung Penuh OJK Lindungi Nasabah

NEWS - Advertorial, CNBC Indonesia | 22 April 2021 14:14

SHARE |  



Jakarta, CNBC Indonesia - AIA mendukung penuh dan siap bekerja sama dengan OJK untuk melindungi nasabah dan menindak tegas tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik.

Chief Marketing Officer AIA Lim Chet Ming mengatakan tenaga pemasar AIA memiliki sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan telah mengikuti proses pelatihan. Meski demikian, pihaknya tidak menoleransi tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik market conduct.

"Dengan menjalankan prinsip *zero tolerance* 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 melalui berbagai saluran pelaporan," kata Lim dalam keterangan resmi, Kamis (22/04/2021).

Senada dengan OJK, dia mengatakan perusahaan mengedepankan perlindungan nasabah dan memastikan tenaga pemasarnya bekerja sesuai ketentuan. Bahkan, AIA juga mengalokasikan anggaran Rp1 triliun pada 2020 dalam program AIA Premier Academy untuk peningkatan literasi dan kapabilitas para tenaga pemasar asuransi AIA.

Lim mengatakan selain tenaga pemasar, pihaknya juga melakukan edukasi untuk nasabah dan masyarakat untuk meningkatkan literasi keuangan terutama asuransi. Salah satunya melalui AIApedia, program edukasi berkelanjutan mengenai asuransi dan literasi keuangan bagi masyarakat, yang diberikan melalui berbagai kanal media massa serta media sosial.

"Seluruh produk AIA dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikuti aturan OJK. Produk asuransi berbasis Unit Link AIA telah dirancang dengan mengutamakan manfaat proteksi seperti adanya fitur asuransi tambahan (*rider*) dan skema Uang Pertanggungan minimal 5 kali dari premi dasar produk asuransi Unit Link sesuai yang dipersyaratkan oleh OJK," ujar dia.

Selain itu, proses pemasaran dan penerbitan polis unit link AIA juga menggunakan *financial need analysis* (FNA), *risk profile questionnaire* (RPQ), ilustrasi, *welcome call* dan pemberian *free look period*. Hal ini ditujukan untuk membantu nasabah untuk membeli produk yang sesuai kebutuhannya dan memahami fitur produk unit link yang dibeli.

Lim juga menegaskan seluruh keluhan nasabah yang diterima secara resmi oleh AIA telah ditanggapi. Pada tahun 2020, seluruh keluhan nasabah yang diterima secara resmi oleh AIA telah ditanggapi sesuai ketentuan yang berlaku.

"AIA selalu patuh pada kewajiban pembayaran klaim dan manfaat kepada nasabah, seperti yang diatur dan diawasi oleh OJK. Pada 2020, AIA memiliki jumlah Uang Pertanggungan sebesar Rp686 triliun dan telah membayarkan total klaim dan manfaat sebesar Rp1,74 triliun (konvensional) dan Rp1,57 triliun khusus untuk pembayaran klaim produk Unit Link Syariah untuk tahun 2020," jelas Lim.

4. Upaya OJK Tindak Tegas Agen Asuransi Nakal Perlu Didukung
[Sindonews.com](https://www.sindonews.com) /22-04-2021

Upaya OJK Tindak Tegas Agen Asuransi Nakal Perlu Didukung

Nanang Wijayanto

Rabu, 21 April 2021 - 21:37 WIB



Ilustrasi. FOTO/Getty Image

JAKARTA - Upaya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menindak tegas tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik perusahaan dalam menawarkan produk asuransi unit link kepada masyarakat perlu didukung. Chief Marketing Officer AIA Financial Lim Chet Ming mendukung upaya **OJK** menindak tegas agen asuransi nakal tersebut. Seluruh tenaga pemasar AIA tercatat memiliki sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan telah mengikuti proses pelatihan internal serta pelatihan berkelanjutan.

"AIA tidak ada toleransi ataupun pengecualian bagi tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik perusahaan dan kode etik AAJI, yang termasuk mengatur ketentuan market conduct," kata Lim Chet Ming, Rabu (21/4/2021).

Menurutnya, tenaga pemasar AIA dituntut untuk bekerja sesuai aturan yang ditetapkan perusahaan dan wajib mematuhi ketentuan hukum, serta memiliki pemahaman literasi keuangan yang mumpuni. Bahkan, kata Lim, AIA telah mengeluarkan anggaran Rp 1 triliun pada tahun lalu dalam program AIA Premier Academy untuk peningkatan dan kapabilitas para tenaga pemasar asuransi AIA. "AIA juga melakukan program edukasi untuk nasabah dan publik, terutama terkait produk-produk asuransi di Indonesia," ucapnya.

Lim menyebut, seluruh produk AIA dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikuti aturan OJK, di mana produk asuransi berbasis unit link AIA mengutamakan proteksi seperti adanya fitur asuransi tambahan (rider). Kemudian, skema uang pertanggungan minimal lima kali dari premi dasar produk asuransi unit link, sebagaimana sesuai yang dipersyaratkan OJK.

"Proses pemasaran dan penerbitan polis unit link, telah memasukan proses financial need analysis, risk profile questionnaire, ilustrasi, welcome call dan pemberian free look periode yang bantu nasabah untuk membeli produk sesuai kebutuhannya dan memahami fitur produk unit link yang dibeli," kata dia.

5. Asuransi AIA Keluarkan Triliunan Pastikan Tenaga Pemasar Profesional
[Viva.co.id](https://viva.co.id) /22-04-2021

Asuransi AIA Keluarkan Triliunan Pastikan Tenaga Pemasar Profesional

Kamis, 22 April 2021 | 10:28 WIB

Oleh : **Raden Jihad Akbar**



Photo : Dokumentasi AIA.

Asuransi AIA.

SHARE



VIVA – PT AIA Financial menegaskan komitmennya mendukung langkah Otoritas Jasa Keuangan (**OJK**) untuk menindak tegas tenaga pemasar **asuransi** yang melanggar kode etik perusahaan. Khususnya dalam menjalankan tugas menawarkan produk asuransi kepada masyarakat.

Chief Marketing Officer AIA Financial Lim Chet Ming mengatakan, komitmen itu pun diperkuat oleh AIA dengan memastikan seluruh tenaga pemasar AIA tercatat memiliki sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (**AAJI**). Mereka pun telah mengikuti proses pelatihan internal, serta pelatihan berkelanjutan.

"AIA tidak ada toleransi ataupun pengecualian bagi tenaga pemasar asuransi yang melanggar kode etik perusahaan dan kode etik AAJI, yang termasuk mengatur ketentuan *market conduct*," kata Lim Chet Ming dalam keterangannya, dikutip Kamis 22 April 2021.

Dia menegaskan, tenaga pemasar adalah ujung tombak bisnis perusahaan. Karena itu, AIA memastikan mereka harus bekerja sesuai aturan yang ditetapkan perusahaan dan wajib mematuhi ketentuan hukum, serta memiliki pemahaman literasi keuangan yang mumpuni.

PERBANKAN

Prudential Sebut Aplikasi Pulse Telah Diunduh 6,6 Juta

NERACA

Jakarta - Aplikasi Pulse produk inovasi PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang diluncurkan pada Februari 2020 telah diunduh lebih dari 6,6 juta kali dan dimanfaatkan pengguna untuk mencegah penyakit agar tetap sehat serta menunda penyakit semakin memburuk melalui fitur-fiturnya.

President Director Prudential Indonesia Jens Reisch mengatakan sejumlah fitur dalam aplikasi Pulse untuk menjaga kesehatan tersebut, mulai dari pemeriksaan kesehatan hingga paket berlangganan yang memberikan akses bagi pengguna untuk bisa mengelola kesehatan secara menyeluruh dan hidup lebih sehat dibantu teknologi AI (artificial inteligent). "Kami terus membantu masyarakat Indonesia mengelola kesehatan dan kesejahteraan mereka salah satunya melalui aplikasi Pulse," ujar Jens melalui keterangan tertulis di Jakarta Kamis (22/4).

Selain itu, lanjutnya, melalui aplikasi Pulse juga dimanfaatkan untuk mendapatkan Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care (PRUTect Care) sebuah inovasi produk asuransi digital yang terjangkau, 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, tambahnya, 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 aplikasi Pulse by Prudential (Pulse) untuk sebagian produk asuransi jiwa serta sistem pemasaran tatap muka virtual, PRUCekatan, didukung oleh lebih dari 243.000 tenaga pemasar profesional berlisensi terbesar di industri asuransi jiwa Indonesia.

Pada 2020, tambah Jens, 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. "Ketiga produk tersebut menawarkan premi/kontribusi yang terjangkau sehingga dapat diakses oleh lebih banyak masyarakat Indonesia," katanya. ● bari

7. Aplikasi Pulse diunduh lebih dari 6,6 juta kali sejak Februari 2020
[Antaranews.com](https://www.antaranews.com/berita/22-04-2021) /22-04-2021

Aplikasi Pulse diunduh lebih dari 6,6 juta kali sejak Februari 2020

© Kamis, 22 April 2021 14:37 WIB



Ilustrasi - Aplikasi Pulse bisa dimanfaatkan masyarakat untuk mengikuti rapid test covid-19 (Antara/Prudential Indonesia)

Jakarta (ANTARA) - Aplikasi Pulse produk inovasi PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) yang diluncurkan pada Februari 2020 telah diunduh lebih dari 6,6 juta kali dan dimanfaatkan pengguna untuk mencegah penyakit agar tetap sehat serta menunda penyakit semakin memburuk melalui fitur-fiturnya.

President Director Prudential Indonesia Jens Reisch mengatakan sejumlah fitur dalam aplikasi Pulse untuk menjaga kesehatan tersebut, mulai dari pemeriksaan kesehatan hingga paket berlangganan yang memberikan akses bagi pengguna untuk bisa mengelola kesehatan secara menyeluruh dan hidup lebih sehat dibantu teknologi AI (artificial intelligent)

"Kami terus membantu masyarakat Indonesia mengelola kesehatan dan kesejahteraan mereka salah satunya melalui aplikasi Pulse," ujar Jens melalui keterangan tertulis di Jakarta Kamis.

Selain itu, lanjutnya, melalui aplikasi Pulse juga dimanfaatkan untuk mendapatkan Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care (PRUTect Care) sebuah inovasi produk asuransi digital yang terjangkau, 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, tambahnya, 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 aplikasi Pulse by Prudential (Pulse) untuk sebagian produk asuransi jiwa serta sistem pemasaran tatap muka virtual, PRUCekatan, didukung oleh lebih dari 243.000 tenaga pemasar profesional berlisensi terbesar di industri asuransi jiwa Indonesia.

Pada 2020, tambah Jens, 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,

"Ketiga produk tersebut menawarkan premi/kontribusi yang terjangkau sehingga dapat diakses oleh lebih banyak masyarakat Indonesia," katanya.

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.

"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," ujar Jens.

8. Nasabah Ngeluh Rugi, Begini Tanggapan Bos Prudential Indonesia [Bisnis.com](#) /22-04-2021

Nasabah Ngeluh Rugi, Begini Tanggapan Bos Prudential Indonesia

Berdasarkan data layanan konsumen OJK, sepanjang 2019 terdapat 360 pengaduan terkait unit-linked dan jumlahnya melonjak pada 2020 menjadi 593 aduan.



NewsWire - Bisnis.com
22 April 2021 | 08:53 WIB



Presiden Direktur Prudential Indonesia Jens Reisch di Jakarta, Kamis (20/9/2018) - JIBI/Dwi Prasetya

Bisnis.com, JAKARTA - Beberapa waktu terakhir, sejumlah nasabah mengaku dirugikan perusahaan asuransi besar, terutama di produk unit-linked.

Menanggapi hal tersebut, Presiden Direktur Prudential Indonesia Jens Reinsch memastikan perseroan akan menyelesaikan berbagai keluhan yang masuk, khususnya yang ramai belakangan ini, yaitu terkait dengan produk unit-linked.

"Memang belakangan ini ada beberapa komplain dan prioritas utama kami adalah *deal with all of the complaints*," ujar Jens dilansir Tempo.co, Rabu (21/4/2021).

Jens mengatakan hal yang paling penting adalah komitmen untuk memastikan semua orang didengar dan mengerti. "Dan saya pikir tingkat pengertian yang baik untuk produk dan literasi asuransi ini adalah misi dari Prudential dan komitmen kami untuk Indonesia," tambahnya.

Menurut dia, selama ini misi utama perseroan adalah untuk memuaskan pelanggan. Oleh karena itu, anjuran dan edukasi untuk nasabah menjadi prioritas utama perseroan.

Meskipun demikian, dia mengakui bahwa upaya memuaskan pelanggan tidak mudah karena ada produk-produk yang kompleks, seperti investasi dan asuransi.

"Namun, Prudential memiliki komitmen besar untuk memberi *the most professional advice* dan juga kami memberi semua literasi asuransi dan literasi keuangan untuk lebih transparan dan *engage* nasabah," kata Jens.

Membangun dialog, tutur dia, juga menjadi langkah penting untuk memastikan para nasabah mengerti mengenai manfaat, komitmen, hingga profil risiko investasi.

"Kami *cover* 2,8 juta orang di Prudential dan kami pemimpin pasar di bisnis ini. Juga untuk *investment link*," katanya.

Sebelumnya, produk unit-linked kembali disorot setelah sejumlah nasabah mengaku dirugikan perusahaan asuransi besar. Mereka merasa nilai premi yang telah dibayarkan secara rutin tak sepadan dengan hasil investasi yang ditawarkan para agen penjual asuransi pada awal sebelum akad atau malah turun dari total yang disetorkan selama ini.

Berdasarkan data layanan konsumen OJK, sepanjang 2019 terdapat 360 pengaduan terkait unit-linked dan jumlahnya melonjak pada 2020 menjadi 593 aduan.

Dalam empat bulan 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.

9. Kasus Jiwasraya, KY Akui Terima Laporan Dugaan Hakim Tidak Profesional
Jawapos.com /22-04-2021

Kasus Jiwasraya, KY Akui Terima Laporan Dugaan Hakim Tidak Profesional

KASUISTIKA 22 April 2021, 13:36:21 WIB



Ilustrasi kantor Jiwasraya (Dok. Jawa Pos)

JawaPos.com - Komisi Yudisial (KY) mengakui menerima laporan dari tim kuasa hukum terdakwa kasus korupsi PT. Asuransi Jiwasraya, Benny Tjokrosaputro. Pelaporan itu terkait dugaan ketidakprofesionalan majelis hakim dalam menangani perkara korupsi Jiwasraya.

Sejumlah hakim yang dilaporkan ke KY adalah Rosmina sebagai ketua majelis, serta Ignatius Eko Purwanto, Susanti Arsi Wibawani, Sigit Herman Binaji dan Sukartono sebagai anggota majelis. Mereka merupakan majelis hakim tingkat pertama pada Pengadilan Tindak Pidana Korupsi (Tipikor) pada Pengadilan Negeri Jakarta Pusat.

"Benar, kami konfirmasi ada laporan dari penasehat hukum terdakwa kepada Komisi Yudisial," kata juru bicara KY, Miko Ginting dikonfirmasi, Kamis (22/4).

Miko menyampaikan, KY terlebih dahulu akan memverifikasi laporan yang dilayangkan tim kuasa hukum Benny Tjokrosaputro. Laporan tersebut lengkap secara administratif atau tidak.

"Saat ini, Komisi Yudisial sedang melakukan verifikasi dan pemeriksaan kelengkapan, baik secara administrasi maupun kelengkapan," ucap Miko.

Selain melaporkan ke KY, tim kuasa hukum Benny Tjokrosaputro juga melaporkan majelis hakim yang mengadili perkara korupsi Asuransi Jiwasraya ke Dewan Pengawas Mahkamah Agung (Dewas MA). Pelaporan itu, karena dinilai hakim tidak profesional dalam menangani perkara sehingga Benny Tjokrosaputro dijatuhkan hukuman penjara seumur hidup.

Dalam perkaranya, putusan tingkat banding pada Pengadilan Tinggi DKI Jakarta telah menjatuhkan hukuman banding terhadap enam terdakwa kasus korupsi pengelolaan keuangan dan dana investasi di PT Asuransi Jiwasraya.

Keenam terdakwa itu adalah mantan Direktur Utama (Dirut) Asuransi Jiwasraya, Hendrisman Rahim; mantan Direktur Keuangan Jiwasraya, Hary Prasetyo; mantan Kepala Divisi Investasi dan Keuangan Jiwasraya, Syahmirwan; Direktur PT Maxima Integra, Joko Hartono Tirto; Komisaris PT Hanson International, Benny Tjokrosaputro dan Komisaris Utama PT Trada Alam Minera, Heru Hidayat.

Pengadilan Tinggi DKI Jakarta menjatuhkan hukuman lebih ringan dari vonis pengadilan tingkat pertama terhadap empat terdakwa. Dari vonis seumur hidup, Hendrisman, Syahmirwan dan Joko Tjandra dijatuhi hukuman 18 tahun penjara.

Sementara itu, Hary Prasetyo dikurangi hukumannya menjadi 20 tahun dari seumur hidup. Sedangkan Benny Tjokrosaputro dan Heru Hidayat tetap divonis seumur hidup.

Meski dikurangi hukumannya, keenam terdakwa Jiwasraya tetap divonis terbukti merugikan keuangan negara sebesar Rp 16.807.283.375.000,00 triliun.

Editor : Banu Adikara

Reporter : Muhammad Ridwan

10. Restrukturisasi Jiwasraya Harus Rampung Sesuai Target [Republika.co.id](https://republika.co.id) /22-04-2021

Restrukturisasi Jiwasraya Harus Rampung Sesuai Target

Kamis 22 Apr 2021 19:59 WIB

Rep: Muhammad Nursyamsi/ Red: Agus Yulianto



Petugas melintas di depan logo PT Asuransi Jiwasraya.

Foto: Republika/Wilhan

Restrukturisasi memang ditargetkan selesai Mei 2021.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Dewan Perwakilan Rakyat (DPR-RI) mendukung penuh program restrukturisasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero) agar dapat segera diselesaikan sesuai target yang telah ditentukan. Pasalnya, program ini dinilai dapat menjadi solusi yang paling realistis, dibandingkan opsi likuidasi yang dampaknya akan menambah kerugian peserta asuransi Jiwasraya dan negara.

Anggota Komisi XI DPR Misbakhun mengatakan, skema penyelesaian masalah Jiwasraya sudah disepakati dengan langkah restrukturisasi yang di dalamnya termasuk migrasi polis ke IFG Life.

"Polis yang ada dilakukan pengalihan bagi yang bersedia. Kemudian polis yang tidak dialihkan dilakukan penghitungan ulang. Restrukturisasi memang ditargetkan selesai Mei 2021. Sesuai jadwal sequence lanjutan untuk IFG Life," ujar Misbakhun kepada **Republika** di Jakarta, Kamis (22/4).

Sebagaimana diketahui, restrukturisasi Jiwasraya merupakan solusi yang disepakati pemerintah bersama DPR, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), hingga sejumlah pemangku kebijakan lain, dalam rangka menyelamatkan seluruh polis Jiwasraya. Opsi penyelamatan ini diputuskan, menyusul kondisi keuangan Jiwasraya yang terus-menerus turun akibat tingginya beban bunga dari sejumlah produk.

Satu di antaranya produk asuransi tradisional atau anuitas (pensiun) yang bunganya diketahui mencapai 14 persen net per tahun, dengan kenaikan manfaat sebesar 4 persen hingga 8 persen per tahun. Dengan tingginya beban bunga tersebut, manajemen lama Jiwasraya pun memilih jalan pintas dengan menempatkan portofolio investasi perusahaan pada saham-saham berkualitas rendah atau gorengan, dengan kinerja keuangan emiten yang amburadul.

Masalah pun kian pelik karena belakangan terbukti bahwa di dalam penempatan investasi perusahaan terdapat praktik gratifikasi yang dilakukan manajemen lama bersama beberapa oknum di pasar modal.

Sebelumnya, Wakil Ketua Komisi VI DPR Aria Bima mengatakan restrukturisasi Jiwasraya merupakan keputusan politik yang bertujuan menyelamatkan dana nasabah dan perusahaan dari kepailitan. Diharapkan restrukturisasi yang tengah berjalan bisa menghadirkan solusi bagi para nasabah konvensional, tradisional, hingga saving plan.

Aria tidak menampik adanya ketidakpuasan dari para nasabah terkait opsi restrukturisasi. Aria menyebut opsi restrukturisasi merupakan langkah yang paling tepat. Aria menilai nasabah yang tidak puas bisa menempuh jalur hukum.

"Akan ada ketidakpuasan, hampir seluruh nasabah pasti tidak puas. Ini bukan masalah puas dan tidak, ini bagaimana menyelamatkan para nasabah dan juga menyelamatkan Jiwasraya agar tidak pailit," ujar Aria.

Dalam proses restrukturisasi, lanjut Aria, Komisi VI juga terus melakukan pengawasan agar prosesnya berjalan dengan baik.

"Salah satu keputusan DPR melaksanakan fungsi pengawasan dalam restrukturisasi, kita pantau juga proses periodisasinya," kata Aria.

11. OJK akan Awasi Proses Restrukturisasi Jiwasraya [Republika.co.id](https://republika.co.id) /22-04-2021

Home > Ekonomi > Ekonomi

OJK akan Awasi Proses Restrukturisasi Jiwasraya

Kamis 22 Apr 2021 06:21 WIB

Rep: Novita Intan/ Red: Friska Yolanda



Ilustrasi asuransi jiwa - Warga melintas di depan kantor Asuransi Jiwasraya di jalan Juanda, Jakarta, Rabu (11/12/2019).

Foto: Antara/Galih Pradipta

Otoritas juga sedang menggodok rambu-rambu terkait dengan aturan asuransi unit link.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan mengawasi proses restrukturisasi PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Adapun pengawasan ini dilakukan agar perusahaan asuransi tersebut tidak mengulang kesalahan yang pernah terjadi.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A **OJK** Ahmad Nasrullah mengatakan permasalahan yang menimpa perusahaan asuransi tersebut karena adanya unsur fraud. Jika sudah ada unsur tersebut maka perusahaan akan kolaps dan izinnya akan dicabut.

"Untuk **IFG** akan lebih baik karena di bawah BUMN dan tidak akan terulang lagi," ujarnya saat acara media briefing OJK terkait unit-linked secara virtual, Rabu (21/4).

Menurutnya masalah gagal bayar polis yang terjadi di Jiwasraya sudah terjadi sejak lama. Sehingga otoritas akan mengawasi proses restrukturisasi sebagai penyelamatan keberlangsungan perusahaan.

"Kita akan awasi sejak awal, termasuk ada perbaikan mengenai investasi ke depannya. Mudah-mudahan ini tidak terjadi yang sama," ucapnya.

Dari sisi lain, otoritas sedang menggodok rambu-rambu terkait dengan aturan asuransi unit link, yang merupakan produk asuransi campuran dengan investasi. Menurutnya aturan tersebut membutuhkan waktu lama karena ada diskusi yang panjang dengan asosiasi asuransi.

"Mereka keberatan kalau banyak diatur. Kita mau melindungi konsumen juga. Kita lagi cari keseimbangannya, semoga sudah dekat final. Pembahasan sudah di ujung semoga segera bisa dikeluarkan," ucapnya.

Nasrullah menyebut aturan ini salah satunya terkait penempatan investasi dari produk asuransi tersebut. Berdasarkan kajian, ada miss antara pilihan investasi yang dilakukan oleh nasabah dengan kebijakan perusahaan saat mengalokasikan investasi tersebut.

"Mau yang seperti apa, disesuaikan. Nah itu, yang miss disitu. Idealnya berjalan lancar. Orang itu beli saham, yang diberikan ke (saham) spekulatif, sehingga ujung-ujungnya rugi si nasabah. Perusahaan asuransi beralih anda pilih saham," ucapnya.

Dia berharap, aturan terkait hal ini bisa dikeluarkan setidaknya pada kuartal dua 2021. Dia pun memberikan tips bagi calon nasabah asuransi.

Menurutnya ada beberapa hal yang harus digarisbawahi. Pertama, minta penjelasan ke penjual, termasuk risiko produk.

"Kalau dia jelasin bagus-bagus saja, kita jangan kalah. Penjual harus fair menjelaskan," katanya.

Kemudian, jangan lupa ditanyakan terkait biaya-biaya apa saja yang bakal ditanggung oleh nasabah sebab dia tak memungkiri, ada nasabah yang mengadu uangnya tergerus padahal sudah 5 tahun menjadi nasabah asuransi.

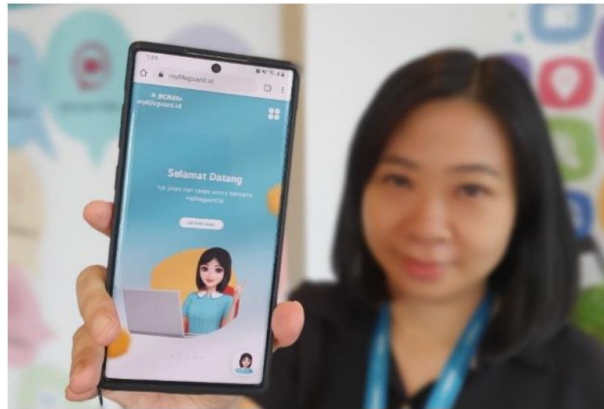
"Kalau dibanding menabung di bank jauh. Ada biaya premi, ada biaya pengelolaan dan biaya terakhir acquisition cost. Ini penting ditanyakan. Jika beli produk unit link, *acquisition cost* itu besar. Itu istilahnya seperti uang pangkal kalau di sekolah. Ada juga biaya administrasi. Itu nanti perlu ditanya, kalau tak setuju, bisa tidak dipilih," ucapnya.

12. Manjakan Nasabah Milenial, BCA Life Tambah Produk dan Fitur Baru
[Sindonews.com](https://www.sindonews.com) /22-04-2021

Manjakan Nasabah Milenial, BCA Life Tambah Produk dan Fitur Baru

Inda Susanti

Kamis, 22 April 2021 - 16:06 WIB



Foto/ilustrasi

JAKARTA - Populasi **milenial** di Indonesia yang mencapai lebih dari 63 juta jiwa menjadikannya segmen menarik untuk dibidik. Di sisi lain, diperlukan inovasi produk yang sesuai dengan karakter generasi milenial yang dinamis dan melek digital.

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).

Generasi milenial yang saat ini berada dalam fase mulai bekerja, meniti karir dan berkeluarga, adalah segmen yang tepat inilah yang untuk mulai mengenal perencanaan keuangan secara mandiri, diawali dari menabung untuk dana darurat hingga proteksi asuransi. Hal ini mendorong BCA Life untuk memberikan solusi perlindungan yang nyaman bagi para milenial.

"Kebutuhan masyarakat akan proteksi asuransi yang mudah dan terjangkau menjadi suatu tantangan bagi kami untuk memberikan produk dan layanan baru yang fresh dan fun yang relevan bagi generasi milenial serta menjawab kebutuhan mereka," kata Presiden Direktur & CEO BCA Life, Rio Winardi, dalam keterangannya, Kamis (22/4/2021).

Dia mengungkapkan, BCA Life menghadirkan website mylifeguard.id versi baru dengan beragam fitur tambahan. Plus tampilan yang unik nan segar yang memudahkan generasi milenial dalam memilih perlindungan yang cocok.

Bersamaan dengan penyegaran tampilan, 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.

"Manfaat utama produk ini adalah uang pertanggungan bila tertanggung meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan. Periode perlindungan sangat fleksibel mulai dari satu tahun dan dapat diperpanjang terus sampai usia 69 tahun," bebernya.

Terpopuler Bisnis: Prudential Soal Keluhan Nasabah hingga Pabrik Kaca Terbesar

Reporter: [Tempo.co](https://www.tempo.co)
Editor: [Kodrat Setiawan](#)

Kamis, 22 April 2021 06:03 WIB



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

TEMPO.CO, Jakarta -Berita terpopuler ekonomi dan bisnis sepanjang Rabu, 21 April 2021, dimulai dari Presiden Direktur [Prudential](#) Indonesia Jens Reinsch menanggapi soal keluhan nasabah hingga Presiden Jokowi menyebut pabrik kaca yang mungkin menjadi terbesar se-Asia Tenggara di Batang.

Adapula berita tentang OJK merespons somasi nasabah yang tidak punya kartu kredit dan berita soal perusahaan yang bayar THR lebih awal.

Berikut empat berita terpopuler bisnis sepanjang kemarin:

1. Bos Prudential Indonesia Tanggapi Soal Ramai Nasabah Mengeluh Rugi

Presiden Direktur [Prudential](#) Indonesia Jens Reinsch memastikan perseroan akan menyelesaikan berbagai keluhan yang masuk, khususnya yang ramai belakangan ini, yaitu ihwal produk unit link.

"Memang belakangan ini ada beberapa komplain dan prioritas utama kami adalah deal with all of the complaints," ujar Jens dalam konferensi video, Rabu, 21 April 2021.

Jens mengatakan hal yang paling penting adalah komitmen untuk memastikan semua orang didengar dan mengerti. "Dan saya pikir tingkat pengertian yang baik untuk produk dan literasi [asuransi](#) ini adalah misi dari Prudential dan komitmen kami untuk Indonesia."

Menurut dia, selama ini misi utama perseroan adalah untuk memuaskan pelanggan. Karena itu, anjuran dan edukasi untuk nasabah menjadi prioritas utama perseroan. Meskipun demikian, ia mengakui bahwa upaya memuaskan pelanggan tidak lah mudah lantaran ada produk-produk yang kompleks seperti investasi dan asuransi.

"Tetapi Prudential memiliki komitmen besar untuk memberi the most professional advice dan juga kami memberi semua literasi asuransi dan literasi keuangan untuk lebih transparan dan engage nasabah," kata Jens.

Membangun dialog, tutur dia, juga menjadi langkah penting untuk memastikan para nasabah mengerti mengenai manfaat, komitmen, hingga profil risiko investasi. "Kami cover 2,8 juta orang di Prudential dan kami pemimpin pasar di bisnis ini. Juga untuk investment link."

14. 2,8 Juta Nasabah Tutup Polis Asuransi Unit Link, Ada Apa Ini?

[Cnbcindonesia.com](https://cnbcindonesia.com) /22-04-2021

2,8 Juta Nasabah Tutup Polis Asuransi Unit Link, Ada Apa Ini?

MARKET - Rahajeng Kusumo Hastuti, CNBC Indonesia | 22 April 2021 13:40

SHARE |  



Foto: Puluhan nasabah AJB Bumiputra 1912 mendatangi kantor Bumiputra di kawasan Sudirman, Jakarta Pusat, Kamis (3/12/2020). (CNBC Indonesia/ Tri Susilo)

Jakarta, CNBC Indonesia- Sektor asuransi menjadi salah satu yang terdampak berat akibat pandemi Covid-19 hal ini terlihat dari jumlah nasabah dan pertumbuhan nilai aset yang tidak setinggi sebelumnya. Salah satu yang mencatat penurunan rata-rata jumlah nasabah per tahun produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI).

Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A OJK, Ahmad Nasrullah mengatakan jumlah tertanggung PAYDI, karena kondisi Covid-19 pada 2020 menurun drastis. Biasanya rata-rata tahun ada sekitar 7 juta pemegang polis, namun pada 2020 turun menjadi hanya 4,2 juta, atau berkurang 2,8 juta.

"Tahun 2020 banyak yang tidak melanjutkan produk ini, atau sudah jatuh tempo. Tambahan nasabah baru tidak banyak," kata Ahmad, Rabu (21/4/2021)

Selain itu total premi unit link mencapai 50% yaitu Rp 100 triliun premi PAYDI dibandingkan dengan premi secara nasional yang jumlahnya Rp 200 triliun.

"Hampir separuhnya untuk yang PAYDI," kata dia.

Asuransi Unit link yang merupakan salah satu produk asuransi non tradisional. Dia menyebutkan unit link menurutnya bukan murni asuransi karena ada unsur investasi.

"Saya lihat sebagian besar aset investasinya di pasar modal. Portofolio industri asuransi sama dengan dana pensiun. Karena 2 ini IKNB orientasi jangka panjang," tegasnya.

Sementara itu, secara nilai aset asuransi secara keseluruhan masih mengalami kenaikan meski tidak sebesar tahun sebelumnya. OJK mencatat pada Februari 2021 aset asuransi jiwa Rp 550 Triliun, asuransi umum tumbuh per Februari Rp 207 Triliun. Selain itu, asuransi wajib tercatat Rp 146 triliun dan BPJS kesehatan Rp 135 triliun.

"Kemudian untuk pendapatan premi asuransi pada periode yang sama adalah untuk asuransi Jiwa sebesar Rp 34 triliun, asuransi umum Rp 18,5 triliun, asuransi wajib Rp 1,87 triliun dan BPJS Kesehatan Rp 22,3 triliun," jelas Ahmad.

Dalam kesempatan yang sama, sampai dengan periode triwulan pertama 2021, OJK mencatat ada sebanyak 273 aduan yang masuk yang terkait PAYDI.

Sementara itu, pada tahun 2020, OJK mencatat ada sebanyak 593 aduan yang masuk, lebih tinggi 65% dari tahun 2019 sebanyak 360 aduan.

Ada empat aduan yang paling banyak diajukan nasabah.

Pertama, produk layanan asuransi yang tidak sesuai dengan penawaran atau miss selling. Kedua, penurunan hasil investasi dari produk PAYDI.

Pengaduan ketiga yang juga sering dilaporkan kepada OJK ialah permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh.

Keempat, masalah yang juga sering banyak dilaporkan nasabah adalah kesulitan melakukan klaim, padahal polisnya sudah jatuh tempo.

Menurut Menurut Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK, Agus Zam, hal tersebut harus dihindari agar kelak, pemegang polis tidak dirugikan. Untuk itulah, OJK menekankan, agar pemegang polis, memahami betul apa produk investasi yang dibeli, termasuk untuk produk PAYDI atau unit link.

"Pelaku usaha harus memastikan agen tidak meminta konsumen menandatangani formulir pengajuan asuransi dalam keadaan kosong. Proses penawarannya harus terdokumentasikan dengan baik," kata Agus, dalam konferensi pers AAJI, belum lama ini.

Pasalnya, jika hal tersebut dibiarkan, rentan terjadi perilaku fraud. Pasalnya, berdasarkan temuan dari OJK, ada beberapa perusahaan asuransi yang memasarkan produknya dengan metode multi level marketing (MLM).

"Proses pemasaran yang menggunakan metode MLM, jadi agen merekrut agen dan seterusnya," katanya.

Terlebih lagi, ada beberapa agen penjual produk yang tak memiliki sertifikasi dan tidak memahami dengan baik produk unit link yang dijual kepada calon pemegang polis. Oleh karena itu, dia meminta agar pelaku industri asuransi harus memastikan, agen penjual memiliki literasi yang baik agar konsumen mengenal produk yang hendak dibeli dan tidak terjadi dispute di kemudian hari.

"Pelaku usaha harus memastikan agen tidak meminta konsumen menandatangani formulir pengajuan asuransi dalam keadaan kosong. Proses penawarannya harus terdokumentasikan dengan baik," ujarnya.