

Kamis, 23 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

|                       |                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Tren Covid-19 Menurun, Asuransi Menyisihkan Klaim                                                                                                                                   |
| <b>Nama Media</b>     | Insight.kontan.co.id                                                                                                                                                                |
| <b>Newstrend</b>      | Kinerja Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Semester I/2021                                                                                                                              |
| <b>Halaman/URL</b>    | <a href="https://insight.kontan.co.id/news/tren-covid-19-menurun-asuransi-menyisihkan-klaim">https://insight.kontan.co.id/news/tren-covid-19-menurun-asuransi-menyisihkan-klaim</a> |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-22                                                                                                                                                                          |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                                                                                                              |

## Tren Covid-19 Menurun, Asuransi Menyisihkan Klaim

Rabu, 22 September 2021 | 08:10 WIB



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

**KONTAN.CO.ID - JAKARTA.** Belakangan ini tren kasus positif Covid-19 terus menurun. Meski begitu perusahaan asuransi jiwa terus berkomitmen membayar klaim terkait Covid-19 pada nasabah yang terpapar.

Hingga kini berdasarkan catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), secara industri klaim kesehatan dan meninggal dunia terkait Covid-19 sampai Juni 2021 sudah dibayarkan sebesar Rp 3,74 triliun.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampungbolon pun mengatakan, jumlah klaim ini masih bisa terus bertambah sepanjang pandemi Covid-19 masih terjadi. Menurutnya, anggota AAJI akan terus menjaga komitmen mereka untuk membayar klaim asuransi tersebut.

Salah satu pemain yang terus berkomitmen membayar klaim tersebut adalah Generali Indonesia. Hingga Agustus lalu, perusahaan ini telah membayarkan klaim Covid-19 sebesar lebih dari Rp. 203 miliar kepada lebih dari 5.400 nasabah.

### Ini Artikel Spesial

Berlangganan sekarang untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

|                       |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Meski kontribusi terus turun, kanal keagenan masih diperlukan industri asuransi jiwa                                                                                                                                                                        |
| <b>Nama Media</b>     | Kontan.co.id                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Newstrend</b>      | Kontribusi Kanal Keagenan Semester I/2021                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Halaman/URL</b>    | <a href="https://keuangan.kontan.co.id/news/meski-kontribusi-terus-turun-kanal-keagenan-masih-diperlukan-industri-asuransi-jiwa">https://keuangan.kontan.co.id/news/meski-kontribusi-terus-turun-kanal-keagenan-masih-diperlukan-industri-asuransi-jiwa</a> |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-22                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                                                                                                                                                                                      |

## Meski kontribusi terus turun, kanal keagenan masih diperlukan industri asuransi jiwa

Rabu, 22 September 2021 / 16:30 WIB



ILUSTRASI: Sebuah tangan memegang asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta, Selasa (27/10/2020) © Kontan/Corbis Agis Wajaya

Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Tendi Mahadi

**KONTAN.CO.ID - JAKARTA.** Kanal keagenan di industri asuransi jiwa tampaknya masih terdampak pandemi Covid-19 yang mengakibatkan kontribusinya terus menurun. Meski demikian, kanal ini masih dibutuhkan di industri ini untuk memasarkan produk asuransi.

Kalau melihat catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) semester I-2021, nilai pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan mengalami penurunan 4,9% year-on-year menjadi Rp 30,44 triliun. Bahkan, capaian tersebut sudah turun 15,84% dari semester pertama tahun 2019 yang saat itu belum ada pandemi Covid-19.



AAJI pun menilai capaian tersebut bersifat sementara mengingat di masa pandemi ini beberapa agen kesulitan melakukan pertemuan tatap muka dengan nasabah. Untuk saat ini, kanal bancassurance dan kanal distribusi alternatif mengambil peran dengan masing-masing mencatatkan pertumbuhan premi sebesar 27,3% yoy dan 35,6% yoy.

"Tapi setelah keadaan kembali normal, keagenan ini masih terus tumbuh. Apalagi keagenan ini memberikan lapangan pekerjaan yang besar juga bagi masyarakat," ujar Kepala Bidang Operasional & Perlindungan Konsumen AAJI Freddy Thamrin, beberapa waktu lalu.

**Baca Juga: Askrindo Syariah perkas jaringan mitra di Lampung dan Palembang**

Adapun, di tengah kondisi yang serba terbatas ini, para agen asuransi juga dinilai bisa terus memasarkan produk asuransi dengan memanfaatkan teknologi yang ada meskipun tidak dapat seoptimal seperti dalam kondisi normal.

Penurunan kontribusi kanal keagenan pun juga dirasakan oleh beberapa pemain, salah satunya BNI Life. Direktur Keuangan BNI Life Eben Eben Nainggolan bilang kanal ini masih ada perlambatan produksi dibandingkan tahun sebelumnya namun ia tak menyampaikan besaran penurunannya.

Saat ini, kanal keagenan di BNI Life berkontribusi sebesar 4% dari total pendapatan premi yang sampai Agustus 2021 tercatat sebesar Rp 2,95 triliun. Kontribusi premi terbesar masih berasal dari kanal bancassurance sebesar 66% dan sisanya dari kanal employee benefit. "Namun seiring membaiknya situasi terkait pandemi, kami optimis produksi distribusi keagenan akan rebound ke arah yang lebih baik untuk ke depannya," ujar Eben.

Sedikit berbeda, Allianz Life justru mencatat ada pertumbuhan pendapatan premi dari kanal keagenan sebesar 12,4% dan memberikan kontribusi 36,9% dari total pendapatan premi di Semester I-2021.

**Baca Juga: Dapat suntikan dana Rp 20 triliun, IFG segera tuntaskan restrukturisasi Jiwasraya**

Namun, kanal distribusi bancassurance masih memberikan kontribusi yang sebesar 60% dari total pendapatan premi Allianz Life di semester I-2021 yang tercatat Rp 10,4 triliun.

Direktur Allianz Life Indonesia Cui Cui pun bilang kanal distribusi keagenan akan terus berperan penting ke depannya karena kebanyakan nasabah memilih untuk berinteraksi langsung. "Apalagi untuk nasabah yang baru pertama kali membeli produk asuransi, agen kami akan membantu untuk mengarahkan, misalnya bagaimana cara mengajukan polis asuransi, berapa biaya perawatan yang dibutuhkan sehingga nasabah dapat memilih plan kesehatan yang tepat," ujar Cui Cui.

|                       |                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Tergerus Digital, Kontribusi Agen Asuransi Tetap Tumbuh                                                                                                                                         |
| <b>Nama Media</b>     | Kontan.co.id                                                                                                                                                                                    |
| <b>Newstrend</b>      | Kontribusi Kanal Keagenan Semester I/2021                                                                                                                                                       |
| <b>Halaman/URL</b>    | <a href="https://insight.kontan.co.id/news/tergerus-digital-kontribusi-agen-asuransi-tetap-tumbuh">https://insight.kontan.co.id/news/tergerus-digital-kontribusi-agen-asuransi-tetap-tumbuh</a> |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-23                                                                                                                                                                                      |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                                                                                                                          |

## Tergerus Digital, Kontribusi Agen Asuransi Tetap Tumbuh

Kamis, 23 September 2021 | 08:10 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

**KONTAN.CO.ID - JAKARTA.** Digitalisasi terus merambah industri jasa keuangan termasuk industri asuransi. Namun bukan berarti fungsi agen asuransi menjadi tak berarti lagi. Melihat catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) semester I-2021, nilai pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan memang mengalami penurunan 4,9% year on year menjadi Rp 30,44 triliun. Bahkan, capaian tersebut turun 15,84% dari semester pertama tahun 2019 yang saat itu belum ada pandemi Covid-19.

Namun Kepala Bidang Operasional & Perlindungan Konsumen AAJI Freddy Thamrin menilai capaian tersebut hanya sementara mengingat di masa pandemi beberapa agen kesulitan melakukan pertemuan tatap muka dengan nasabah.

Saat ini, kanal bancassurance memang tumbuh sebesar 27,3% yoy dan kanal distribusi alternatif bertumbuh 35,8% yoy. "Tapi setelah keadaan kembali normal, keagenan ini masih terus tumbuh. Apalagi keagenan ini memberikan lapangan pekerjaan besar juga bagi masyarakat," ujar Freddy kemarin.

Penurunan kontribusi kanal keagenan pun juga dirasakan beberapa pemain. Salah satunya BNI Life. Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan bilang, kanal ini masih ada perlambatan produksi dibandingkan tahun sebelumnya namun ia tak menyampaikan besaran penurunannya.

Saat ini, kanal keagenan di BNI Life berkontribusi sebesar 4% dari total pendapatan premi yang sampai Agustus 2021 tercatat sebesar Rp 2,95 triliun. Kontribusi premi terbesar masih berasal dari kanal bancassurance sebesar 66% dan sisanya dari kanal employee benefit.

"Namun seiring membaiknya situasi terkait pandemi, kami optimis produksi distribusi keagenan akan rebound ke arah yang lebih baik untuk ke depannya," ujar Eben.

Allianz Life justru mencatat ada pertumbuhan pendapatan premi dari kanal keagenan sebesar 12,4% dan memberikan kontribusi 36,9% dari total pendapatan premi di Semester I-2021. Kanal distribusi bancassurance masih memberikan kontribusi yang sebesar 60% dari total pendapatan premi Allianz Life di semester I-2021 yang tercatat Rp 10,4 triliun.

Direktur Allianz Life Indonesia Cui Cui pun bilang kanal distribusi keagenan akan terus berperan penting kedepannya karena kebanyakan nasabah memilih untuk berinteraksi langsung. "Apalagi untuk nasabah yang baru pertama kali membeli produk asuransi," ujar Cui Cui.

|                       |                                                         |
|-----------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Tergerus Digital, Kontribusi Agen Asuransi Tetap Tumbuh |
| <b>Nama Media</b>     | Kontan                                                  |
| <b>Newstrend</b>      | Kontribusi Kanal Keagenan Semester I/2021               |
| <b>Halaman/URL</b>    | 10                                                      |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-23                                              |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                  |

## ■ AGEN ASURANSI

# Tergerus Digital, Kontribusi Agen Asuransi Tetap Tumbuh

JAKARTA. Digitalisasi terus merambah industri jasa keuangan termasuk industri asuransi. Namun bukan berarti fungsi agen asuransi menjadi tak berarti lagi.

Melihat catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) semester I-2021, nilai pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan memang mengalami penurunan 4,9% *year on year* menjadi Rp 30,44 triliun. Bahkan, capaian tersebut turun 15,84% dari semester pertama tahun 2019 yang saat itu belum ada pandemi Covid-19.

Namun Kepala Bidang Operasional & Perlindungan Konsumen AAJI Freddy Thamrin menilai capaian tersebut hanya sementara mengingat di masa pandemi beberapa agen kesulitan melakukan pertemuan tatap muka dengan nasabah.

Saat ini, kanal *bancassurance* memang tumbuh sebesar 27,3% *yoy* dan kanal distribusi alternatif bertumbuh 35,8% *yoy*. "Tapi setelah keadaan kembali normal, keagenan ini masih terus tumbuh. Apalagi keagenan ini memberikan lapangan peker-

jaan besar juga bagi masyarakat," ujar Freddy kemarin.

Penurunan kontribusi kanal keagenan pun juga dirasakan beberapa pemain. Salah satunya BNI Life. Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan bilang, kanal ini masih ada perlambatan produksi dibandingkan tahun sebelumnya namun ia tak menyampaikan besaran penurunannya.

Saat ini, kanal keagenan di BNI Life berkontribusi sebesar 4% dari total pendapatan premi yang sampai Agustus 2021 tercatat sebesar Rp 2,95

triliun. Kontribusi premi terbesar masih berasal dari kanal *bancassurance* sebesar 66% dan sisanya dari kanal *employee benefit*.

"Namun seiring membaiknya situasi terkait pandemi, kami optimis produksi distribusi keagenan akan rebound ke arah yang lebih baik untuk ke depannya," ujar Eben.

Allianz Life justru mencatat ada pertumbuhan pendapatan premi dari kanal keagenan sebesar 12,4% dan memberikan kontribusi 36,9% dari total pendapatan premi di Semester I-2021.

Kanal distribusi *bancassurance* masih memberikan kontribusi yang sebesar 60% dari total pendapatan premi Allianz Life di semester I-2021 yang tercatat Rp 10,4 triliun.

Direktur Allianz Life Indonesia Cui Cui pun bilang kanal distribusi keagenan akan terus berperan penting kedepannya karena kebanyakan nasabah memilih untuk berinteraksi langsung. "Apalagi untuk nasabah yang baru pertama kali membeli produk asuransi," ujar Cui Cui.

Adrianus Octaviano

|                       |                                                                                                                                                                               |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Industri Asuransi Makin Dipercaya Masyarakat                                                                                                                                  |
| <b>Nama Media</b>     | Investor.id                                                                                                                                                                   |
| <b>Newstrend</b>      | Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I/2021                                                                                                                                |
| <b>Halaman/URL</b>    | <a href="https://investor.id/finance/264342/industri-asuransi-makin-dipercaya-masyarakat">https://investor.id/finance/264342/industri-asuransi-makin-dipercaya-masyarakat</a> |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-22                                                                                                                                                                    |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                                                                                                        |

## Industri Asuransi Makin Dipercaya Masyarakat

Rabu, 22 September 2021 | 12:54 WIB  
 Rima Ardianto (rima.ardianto@portofinanciamedia.com)

**JAKARTA, investor.id** – Industri asuransi di Tanah Air makin dipercaya masyarakat karena dapat memberikan proteksi di masa pandemi Covid-19. Tingkat kepercayaan masyarakat itu terlihat dari kenaikan aset dan pendapatan premi perusahaan asuransi. Sementara kanal distribusi bancassurance saat ini memberi kontribusi terbesar dalam pendapatan premi asuransi jiwa, diikuti kanal agency dan kanal alternatif.

"Aset industri asuransi year on year (yoy) per Juli 2021 dibandingkan dengan Juli 2020 tumbuh 9,07%. Jadi di atas 7% kalau dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi kuartal II-2021. Artinya, kita (asuransi) mengikuti pertumbuhan ekonomi Indonesia, ini saya apresiasi sekali. Dari sisi pendapatan premi, pertumbuhannya lebih fenomenal yaitu sudah double digit di angka 11,97%," jelas Deputy Direktur Pengawasan Asuransi II Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Kristianto Andi Handoko dalam webinar Financial Innovation bertajuk Transformasi Industri Asuransi Era Digital, sebagai rangkaian acara Best Insurance Award 2021 yang diselenggarakan Majalah Investor dan disiarkan langsung Beritasatu TV, Selasa (21/9).



Sebelum Direktur Pengawasan Asuransi II OJK Kristianto Andi Handoko, Ketua Dewan Pengawas Asuransi Jiwa Indonesia (AJJI) Budi Tampubolon, Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) HS Widodo, Country Chair MDRT Indonesia 2019-2021 Milana Marten dan Country Chair MDRT Media Holdings selaku Moderator Priyasa Dornimu saat acara Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di Beritasatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: Beritasatu Photo/Utban AR

Narasumber lain dalam webinar yang dipandu Direktur Pembinaan Berita Satu Media Holdings (BSMH) Priyasa Dornimu tersebut yakni Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AJJI) Budi Tampubolon, Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) HS Widodo, dan Country Chair MDRT Indonesia 2019-2021 Milana Marten. Kristianto mengatakan, kunci dari pencapaian tersebut adalah kerja sama semua pihak. OJK selaku regulator selalu mendorong dan menekankan kepada setiap perusahaan asuransi untuk fokus terutama menyangkut kepentingan dari konsumen atau pemegang polis. Regulator bersama perusahaan asuransi bersama-sama bertumbuh tata kelola dan pelayanan, mulai dari tahap akseptasi sampai pelayanan klaim yang lebih optimal.

Untuk para agen pemasar, OJK turut mendorong agar setiap produk yang dijual telah dipasarkan dengan baik kepada pemegang polis.

"Tidak perlu secara bombastis, karena saya rasa kalau pemegang polis ini tidak perlu iming-iming investasi yang muuk-muuk. Kalau kita dorong ke depan proteksinya kepada pemegang polis, kemudian yang bersangkutan tertarik, itu akan lebih baik dibandingkan iming-iming dari sisi investasi. Industri asuransi masih mendapatkan kepercayaan dari masyarakat," jelas Kristianto.



Pendapatan premi asuransi mulai pulih.

Dari pihak regulator, menurut dia, implementasi perlindungan konsumen salah satunya adalah dengan meramu aturan terkait produk asuransi yang dibuktikan dengan investasi (PAYDI) yang di antaranya adalah unit link. Pertumbuhan secara signifikan memang telah dicatatkan oleh asuransi jiwa, tapi pengaduan-pengaduan dan kekecewaan konsumen unit link menjadi pekerjaan rumah tersendiri yang perlu dibenahi sehingga mendorong OJK mengubah cara main pemasaran produk unit link, berikut tata kelolanya.

"Pengaturan dilakukan dari banyak sisi, baik dari sisi investasi, kewajiban yang harus dipenuhi. Kemudian, spesifikasi produk misalnya terkait polis uang pertanggungan (UP) dari yang sekarang Rp 15 juta untuk premi berkala dan Rp 7,5 juta untuk premi tunggal, menjadi dicanangkan di angka Rp 100 juta, ini masih diskusi. Saya rasa ini perlu, paling tidak ada proteksi minimum amount yang akan diterima pada saat yang bersangkutan jatuh tempo polisinya," ungkap Kristianto.

Dia menegaskan, rencana itu masih tentatif karena sedang digodok bersama dengan asosiasi terkait.

"Tercmuc utama kebijakan OJK sebenarnya adalah mendorong perusahaan asuransi kembali ke khilafah-nya untuk melindungi dan memitigasi risiko. Dengan kata lain, produk yang dijual murni proteksi, bukan fokus pada investasi," jelas dia.

Meski begitu, OJK memang tidak akan melarang penjualan produk unit link. Sebaliknya, pihak regulator ingin memastikan pembeli produk unit link mengerti risiko dan perkembangan unit yang dibeli. Sehingga nantinya perusahaan asuransi pemasar unit link wajib menyertakan informasi aktual unit melalui fund fact sheet.

"Misalnya saat agen menawarkan produk asuransi ini, harus berdasarkan fund fact sheet yang terdapat. Jadi tidak ditawarkan misalnya iming-iming pertumbuhan investasi dengan asuransi 10% atau 12%. Pemegang polis yang tidak paham dinamika di pasar modal akan tertarik saja. Sementara jika ditunjukkan fund fact sheet aktual bahwa misalnya tahun lalu turun atau negatif, itu harus dijelaskan pada pemegang polis. Supaya kita memitigasi adanya dispute di kemudian hari," tegas Kristianto.

Adaptif



Deputi Direktur Pengawasan Asuransi II OJK Kristianto Andi Handoko dalam Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di Bertasatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: Bertasatu Photo/Uthman AR

Sementara itu, Kristianto mengakui, lebih dari separuh premi yang dihimpun oleh asuransi jiwa berasal dari *unit link*. Sudah ada ketentuan yang mengatur produk tersebut, di antaranya harus dipasarkan dengan tatap muka langsung (*face to face*) karena karakteristik produk yang relatif rumit. Tapi pihak regulator, perusahaan asuransi, hingga agen mesti adaptif sehingga OJK pun memberi relaksasi pemasaran produk *unit link* tanpa tatap muka langsung yang dapat dilakukan melalui virtual (*virtual face to face*).

Hal itu menjadi inisiatif bersama antara regulator dan sejumlah asosiasi di industri asuransi. Namun demikian, relaksasi dari OJK itu tidakujuk-ujuk berlaku bagi semua perusahaan asuransi yang memasarkan *unit link*. Relaksasi hanya diberikan kepada perusahaan yang mampu memenuhi kriteria dari OJK.

"Jadi walaupun regulasinya sudah diterbitkan, kami perlu tetap memastikan kesiapan dari perusahaan asuransi ini. Maka kami undang melakukan pemaparan terkait kesiapan IT, baik *data base*, karena harus melakukan *recording* setiap melakukan presentasi dan proses penjualan. Itu kami perlu nilai dulu sebelum diputuskan memberikan persetujuan untuk perusahaan asuransi bisa menjual produk secara *virtual face to face*," kata dia.

Sampai saat ini, jumlah perusahaan asuransi jiwa yang mengantongi izin memasarkan produk *unit link* secara *virtual face to face* relatif sedikit jika dibandingkan dengan 60 perusahaan jiwa. Kristianto mengatakan, OJK juga secara rutin melakukan pertemuan eksekutif untuk melihat perkembangan produksi dari perusahaan asuransi. Langkah itu dilakukan agar regulator tidak luput dari kebijakan yang seharusnya dapat segera diterapkan.



Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon dalam Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di Bertasatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: Bertasatu Photo/Uthman AR

Pada kesempatan yang sama, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon menyatakan, memang tidak semua perusahaan asuransi jiwa memasarkan produk *unit link*. Ada perusahaan yang hanya fokus menggarap asuransi yang sifatnya proteksi seperti asuransi kesehatan dan lainnya.

Dia menilai untuk mendapatkan izin OJK guna memasarkan produk *unit link* secara *virtual face to face* tidaklah mudah. Menurut Budi, perusahaan harus menyusun proposal dan mengajukan permohonan kepada OJK. Kemudian, harus menunjukkan beberapa uji coba pemasaran yang sudah dilakukan dan dipastikan kesiapannya melalui serangkaian pertanyaan dari OJK.

"Jadi posisi sekarang, tidak semua perusahaan penjualan *unit link*, semua perusahaan yang penjualan *unit link* itu tidak semuanya mendapatkan izin untuk memasarkan secara virtual. Kami sebagai praktisi sebetulnya dengan beberapa persyaratan itu melihat kualitas masih akan terjaga. Makanya belum semua mendapatkan izin itu," jelas Budi.

Terlepas dari hal tersebut, Budi menegaskan, asuransi jiwa berhasil mencatatkan kinerja yang merenteng sampai dengan semester I-2021. Pendapatan premi yang di antaranya adalah premi bisnis baru dan hasil investasi, semuanya tumbuh signifikan. Sejumlah kanal pemasaran pun terjadi pergeseran, dengan masing-masing tetap menunjukkan kinerja positif.

"Kalau dilihat lebih jauh, ternyata pendapatan premi itu didominasi sekarang dari kanal distribusi *bancassurance*, *agency* masih besar tapi mengalami sedikit penyusutan. Sementara kanal alternatif juga naik signifikan di antaranya adalah digital, meskipun digital itu pertumbuhannya tinggi, tapi jika dibandingkan dengan kanal lainnya, kontribusinya masih kecil," kata dia.

#### Manfaat Digitalisasi

##### Rincian Pendapatan Premi Asuransi Jiwa



SUMBER: OJK, AAI, FREPPI, BERTASATU RESEARCH

Rincian pendapatan premi asuransi jiwa

Budi juga mengatakan, perusahaan asuransi juga terus melakukan digitalisasi. Setidaknya ada tiga manfaat digitalisasi bagi perusahaan. Pertama, yaitu mengkomodifikasi operasional perusahaan asuransi, sehingga tetap adaptif pada saat pandemi Covid-19. Kedua, mempermudah pemasaran berbagai jenis produk.

"Pemasaran secara digital ini ternyata amat sangat membantu di tengah produk utama yang dipasarkan oleh perusahaan asuransi jiwa adalah *unit link* (sempat menurun), produk yang membutuhkan penawaran secara tatap muka. Meskipun dengan relaksasi OJK bahwa tatap muka boleh diganti dengan tatap muka secara digital, asalkan dengan beberapa ketentuan. Inilah yang amat sangat membantu sehingga pertumbuhan premi itu masih bisa meningkat," kata dia.

Ketiga, erat kaitannya dengan peningkatan kualitas layanan kepada nasabah. Perusahaan asuransi bisa memudahkan transaksi seperti pembayaran premi atau klaim dengan cepat dan mudah.

Di samping itu, kehadiran *telemedicine* sebagai salah satu pelayanan asuransi ikut mengkomodifikasi kebutuhan nasabah untuk melakukan konsultasi kesehatan secara virtual.

"Di banyak lapisan dan bisnis operasional asuransi jiwa sudah memanfaatkan segala sesuatu yang berlandaskan teknologi atau digital," imbuh Budi.



Country Chair MDRT Indonesia 2019-2021 Milana Marten dalam Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di BeritaSatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: BeritaSatu PhotoUrban AR

Manfaat digitalisasi yang didorong oleh adanya pandemi juga dirasakan Milana Marten, *Country Chair Million Dollar Round Table (MDRT) Indonesia 2019-2021*. Dia mengungkapkan, kehadiran teknologi sangat membantu dari berbagai aspek sehingga membuat pekerjaan sebagai agen lebih produktif. Sebelum diperbolehkannya pemasaran produk asuransi melalui *virtual face to face*, para agen banyak menghabiskan waktu dan biaya karena harus menemui calon nasabah secara langsung di berbagai tempat. Kini, pekerjaan agen bisa dilakukan hanya melalui rumah dan bahkan terbukti lebih produktif.

"Ini yang membuat saya dari Maret 2020 sampai saat ini tidak pernah ke kantor sama sekali, saya hanya di rumah, tapi tetap bisa menjangkau nasabah. Bahkan pencapaian saya di tahun 2020 dan 2021 ini justru yang tertinggi. Saya melihatnya justru masyarakat semakin mencari, kemudian agen semakin dimudahkan dalam hal berinteraksi dengan nasabah," ujar Milana, yang juga *Financial Practitioner PT Prudential Life Assurance*.

Milana mengatakan, memang akhirnya para agen asuransi yang tergabung dengan MDRT itu lebih lincah untuk beradaptasi dengan kondisi yang ada. Hal itu menjadi salah satu keuntungan karena para anggota yang tergabung juga mendapatkan informasi dari negara-negara lain tentang cara beradaptasi, terutama saat pandemi.

Menurut dia, digitalisasi di industri asuransi setidaknya memberikan empat manfaat bagi agen. Pertama, dapat menjangkau nasabah lebih luas. Kedua, agen adalah semakin cepat, pengajuan permohonan sampai dengan disetujui hanya butuh beberapa menit. Ketiga, yakni murah dan efisien karena penawaran melalui virtual banyak memangkas biaya transportasi dan lainnya, termasuk memangkas waktu perjalanan yang kini dapat dimanfaatkan untuk hal lain.

"Karena waktu yang saya minta kepada nasabah itu hanya 30 menit saja. Kalau dulu butuh setidaknya sekitar 2 jam, perlu makan dulu dan lainnya, baru bisa membicarakan asuransi. Sekarang benar-benar membuat proses menjadi lebih murah dan efisien sehingga dalam satu hari kita bisa menjangkau banyak nasabah," terang Milana.

Keempat, adalah *contactless*. Kini, agen tidak perlu bertemu secara fisik. Kondisi seperti ini dirasakan semua agen, baik itu MDRT maupun bukan MDRT. Dengan keseluruhan manfaat yang didapat dari kehadiran digitalisasi tersebut, pihaknya meyakini bahwa kinerja kanal keagenan masih tetap solid dan lebih produktif meski saat ini secara kontribusi tengah tersusul dari kanal *bancassurance*.

"Baik keagenan atau *bancassurance*, itu sama-sama tumbuh. Sehingga bukan karena keagenan yang menurun tapi memang *bancassurance*-nya yang meningkat dengan tajam. Jadi secara persentase kontribusi keagenan menjadi mencut. Saya tetap percaya bahwa ini menjadi indikasi positif bahwa terlepas dari masyarakat itu dilayani oleh *bancassurance* maupun agen, secara umum penetrasi asuransi itu bisa meningkat. Artinya masyarakat bisa dilayani," tandas dia.

#### Tantangan Asuransi Umum



Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) HS Widodo dalam Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di BeritaSatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: BeritaSatu PhotoUrban AR

Sementara itu, Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Hastanto Sri Margi Widodo turut mengakui bahwa saat ini menjadi momentum yang baik bagi asuransi jiwa tumbuh pesat. Sebaliknya, sejumlah tantangan masih harus dihadapi oleh industri asuransi umum.

Pertumbuhan ekonomi Indonesia memang masuk dalam tren positif pada kuartal II-2021 menjadi 7,07%. Tapi kenyataannya pertumbuhan premi asuransi umum itu hanya sekitar 4%. Penambahan pun terjadi karena adanya program pemerintah terkait penjaminan dari program-program kredit usaha rakyat (KUR) yang diperkirakan hanya terjadi sekali pada 2021, premi besar masuk ke asuransi kredit terkait dengan penjaminan.

Selanjutnya dengan hal tersebut, terjadi peningkatan *non performing loan (NPL)* bank pada Juli 2021 sebesar 3,22% menjadi 3,35% pada Agustus 2021, akibat terjadi penurunan kualitas cicilan. Dari sisi *multifinance* pun demikian, terjadi peningkatan *non performing financing (NPF)* cukup tinggi.

"Jadi dua hal yang harus kita *fight*, rendahnya penyuluran kredit baru dan tingginya *cancellation* karena penarikan atau penghentian kredit di tengah jalan. Kita lihat sendiri bahwa dampaknya cukup dalam di situ. Selain itu, kalau kita lihat kontraksi cukup besar juga terjadi di asuransi kendaraan bermotor," beber dia.

Namun demikian, industri asuransi umum patut bersyukur ada indikasi bahwa kanal digital cenderung meningkat yang didorong segmen ritel.

Selain itu, kabar baik juga dinantikan asuransi umum untuk ikut memasarkan PAYDI. Dengan begitu, masyarakat bisa mendapat perluasan pilihan proteksi sekaligus dalam rangka investasi.

"Nantinya produk *unit link* perlingkungannya tidak hanya terkait dengan biaya rumah sakit atau meninggal, tapi perlindungan terhadap kendaraan atau rumah. Jadi tidak tiap tahun pusing-pusing cari premi lanjutan. Jadi prinsipnya mungkin solusi finansial untuk nasabah, tujuannya memang tetap ke perlindungan konsumen," jelas Widodo.

Dia menerangkan, *unit link* saat ini masih diakui sebagai pendapatan padahal dana sepenuhnya milik konsumen. Hal itu akan diubah melalui standarisasi proses pencatatan laporan keuangan pada PSAK 74, sehingga pada tahun 2025 perusahaan asuransi sudah tidak boleh mengakui premi *unit link* sebagai pendapatan.

"Pendapatan yang diakui benar-benar dari produk asuransi yang kembali pada *kniftn*-nya yaitu produk proteksi. Sementara uang konsumen itu ada pada saldo konsumen. Mungkin perubahan akan banyak sekali ke depan, tapi kita tetap melihat perubahan itu, tujuannya supaya punya bisnis yang berkelanjutan untuk semuanya, baik perusahaan asuransi maupun konsumen," tandas dia.

## Best Insurance 2021



Direktur Pembinaan BSMH Primus Dorimulu memandu diskusi dalam Webinar Financial Innovation bertema Transformasi Industri Asuransi Era Digital, live di BeritasatuTV, Selasa (21/9/2021). Sumber: BSTV

Di sisi lain, *News Director* Berita Satu Media Holdings (BSMH) Primus Dorimulu menyampaikan, ada sederet kemajuan pesat menyangkut laju penularan Covid-19. Kini kasus harian di bawah 5.000, *positivity rate* di bawah level 3% atau telah sesuai standar maksimal WHO sebesar 5%. Sedangkan pada 15 Juli 2021, kasus harian sempat di atas 150 ribu, tercermin melalui raungan sirine ambulans yang makin sering terdengar.

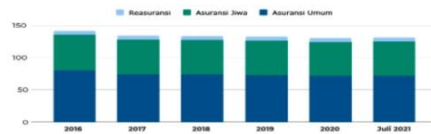
Kemudian, ketersediaan kamar tidur (*Bed Occupancy Rate/BOR*) rumah sakit dan tempat isolasi mendekati 100%, serta *positivity rate* di atas 40%.

Lebih lanjut, kemajuan penanganan penularan itu berdampak pada ekonomi yang mulai menggeliat. Pertumbuhan ekonomi kuartal III-2021 juga diperkirakan masih bergerak positif sekitar 4%, meskipun tentu tidak setinggi kuartal II-2021 yang mencapai 7,07%. Tapi ekonomi Indonesia sudah keluar dari jurang resesi dan masuk jalur pemulihan.

Di tahun depan, ekonomi Indonesia dipercaya memasuki fase ekspansi. Perbaikan ekonomi juga tercermin pada kinerja asuransi, pada kuartal II-2021 sudah terjadi peningkatan premi asuransi dan hasil investasi. Sudah banyak perusahaan asuransi yang mengukur laba. Pada semester II-2021 kinerja asuransi diyakini akan lebih baik.

"Namun akan lebih baik lagi jika industri asuransi benar-benar belajar dari kasus-masa lalu yang sempat mengguncang dunia perasuransian. Dunia asuransi mesti terus berbenah agar menjadi lembaga keuangan terpercaya yang memberikan proteksi kepada nasabah," kata Primus.

Dia memaparkan, pendapatan premi neto asuransi jiwa dan umum menurun pada tahun 2020, tapi sudah mulai menggeliat hingga paruh pertama 2021. Premi neto asuransi jiwa tumbuh 20,25%, sedangkan premi neto asuransi umum masih terkontraksi 7,12%. Pendapatan premi asuransi jiwa dari sisi distribusi, kanal keagenan sudah dislipi oleh *bancassurance*. Per kuartal II-2021 porsi *bancassurance* sebesar 46%, keagenan sebesar 29%, dan jalur distribusi alternatif sebesar 25%. Hal itu turut menunjukkan bahwa kepercayaan pemegang polis sudah mulai meningkat.



Komposisi reasuransi, asuransi jiwa, asuransi umum

Sementara hasil investasi yang sempat Jeblok di tahun lalu, tapi kini mulai menunjukkan perbaikan. Sedangkan laba bersih asuransi jiwa melonjak dari Rp 379 miliar di akhir 2020 menjadi Rp 2,80 triliun pada kuartal II-2021, naik lebih dari 400% (yoy). Begitu juga laba bersih asuransi umum yang naik 38% (yoy) menjadi Rp 3,20 triliun.

Dari sisi penetrasi asuransi, Indonesia tahun 2020 masih bertengger di level 3,2%, di bawah Malaysia sebesar 4,0%, Singapura sebesar 9,6%, Tiongkok 4,4%, Jepang 7,2%, Amerika Serikat 11,8%, dan Inggris 18,7%. Pengeluaran premi per kapita atau densitas asuransi di Indonesia pun masih sebesar Rp 1,85 juta, negara-negara di atas tercatat memiliki densitas jauh lebih tinggi.

Menurut Primus, perusahaan asuransi tetap dan bahkan semakin dibutuhkan setiap warga Indonesia. Sesuai perannya, asuransi memberikan proteksi atau perlindungan kepada setiap pemegang polis. Kepentingan perlindungan pemegang polis harus menjadi fokus utama seluruh kegiatan perusahaan asuransi.



Deputi Direktur Pengawasan Asuransi II OJK Kristianto Andi Handoko, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Rudi Tempoditen, Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) HS Widodo, Country Chair MDRT Indonesia 2019-2021 Milana Marten dan Direktur Pembinaan Beritasatu Media Holdings selaku Moderator Primus Dorimulu saat acara Webinar Financial Innovation dengan tema Transformasi Industri Asuransi Era Digital live di Beritasatu News Channel pada Selasa (21/9/2021). Foto: Beritasatu Photo/Utban AR

Mengusung tema besar yakni 'Towards a Trusted Insurance Industry', Majalah *Investor* berharap seluruh perusahaan asuransi bertolombola menjadi yang terbaik dalam memberikan pelayanan kepada pemegang polis.

"Hanya dengan demikian, perusahaan asuransi bisa menjadi industri keuangan yang dipercaya publik dan suatu waktu harapan kita seluruh rakyat Indonesia memiliki polis asuransi. Viva asuransi Indonesia, sampai jumpa di *Best Insurance 2022*," kata Primus. (jn)

|                       |                                                              |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | <b>Ekonomi Pulih, Industri Asuransi Tumbuh “Eksepsional”</b> |
| <b>Nama Media</b>     | <b>Majalah Investor</b>                                      |
| <b>Newstrend</b>      | <b>Kinerja Industri Asuransi Jiwa Semester I/2021</b>        |
| <b>Halaman/URL</b>    | <b>16 - 25</b>                                               |
| <b>Tanggal Berita</b> | <b>2021-09-23</b>                                            |
| <b>Sentimen</b>       | <b>Netral</b>                                                |



Perkonomian Indonesia diperkirakan terus membaik seiring tren pertumbuhan kasus Covid-19, pertumbuhan vakuisasi, penguatan pemerintahan bagian keuangan, dan lain sebagainya. Hal ini akan berdampak positif pada dunia usaha. Simak dengan penulisan khusus, para pelaku industri asuransi akan terbantu oleh artikel ini.

OLEH KURNIA DAMANIAN

16 - INVESTOR (Oktober 2021)



**KINERJA ASURANSI 2020**

| Perusahaan                                   | 2020   | 2019   | 2018   | 2017   | 2016   | 2015   |
|----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| PT Prudential Life Insurance Indonesia       | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| PT AIA Life Insurance Indonesia              | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  |
| PT Allianz Life Insurance Indonesia          | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  |
| PT Dai-ichi Life Insurance Indonesia         | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  |
| PT Nippon Life Insurance Indonesia           | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  |
| PT Sumitomo Life Insurance Indonesia         | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  |
| PT Tokai Marine Insurance Indonesia          | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  |
| PT Daiwa Life Insurance Indonesia            | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  |
| PT Dai-ichi Kangaro Life Insurance Indonesia | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  |
| PT Dai-ichi Life Insurance Indonesia         | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  |

16 - INVESTOR (September 2021)

Angka terbelat di Korea Selatan ini menunjukkan bahwa dunia sedang menuju kepada situasi normal. September 2021, industri asuransi jiwa mencatatkan hasil positif dengan pertumbuhan 15,7% tahun ke tahun, 4,2% untuk asuransi jiwa, dan 20,2% untuk asuransi kesehatan. Hal ini menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Pada kesempatan seperti ini, kita sebagai pelaku industri asuransi jiwa harus bersyukur. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

**30 BEST INSURANCE COMPANIES 2021**

**PERKEMBANGAN PREMI DAN POLIS ASURANSI**

| Perusahaan                                   | 2021   | 2020   | 2019   | 2018   | 2017   | 2016   |
|----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| PT Prudential Life Insurance Indonesia       | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| PT AIA Life Insurance Indonesia              | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  |
| PT Allianz Life Insurance Indonesia          | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  |
| PT Dai-ichi Life Insurance Indonesia         | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  |
| PT Nippon Life Insurance Indonesia           | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  |
| PT Sumitomo Life Insurance Indonesia         | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  |
| PT Tokai Marine Insurance Indonesia          | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  |
| PT Daiwa Life Insurance Indonesia            | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  |
| PT Dai-ichi Kangaro Life Insurance Indonesia | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  |
| PT Dai-ichi Life Insurance Indonesia         | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  |

Angka terbelat di Korea Selatan ini menunjukkan bahwa dunia sedang menuju kepada situasi normal. September 2021, industri asuransi jiwa mencatatkan hasil positif dengan pertumbuhan 15,7% tahun ke tahun, 4,2% untuk asuransi jiwa, dan 20,2% untuk asuransi kesehatan. Hal ini menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Pada kesempatan seperti ini, kita sebagai pelaku industri asuransi jiwa harus bersyukur. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Angka terbelat di Korea Selatan ini menunjukkan bahwa dunia sedang menuju kepada situasi normal. September 2021, industri asuransi jiwa mencatatkan hasil positif dengan pertumbuhan 15,7% tahun ke tahun, 4,2% untuk asuransi jiwa, dan 20,2% untuk asuransi kesehatan. Hal ini menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Pada kesempatan seperti ini, kita sebagai pelaku industri asuransi jiwa harus bersyukur. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

**30 BEST INSURANCE COMPANIES 2021**

**PERKEMBANGAN PREMI DAN POLIS ASURANSI**

| Perusahaan                                   | 2021   | 2020   | 2019   | 2018   | 2017   | 2016   |
|----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| PT Prudential Life Insurance Indonesia       | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| PT AIA Life Insurance Indonesia              | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  | 95.00  |
| PT Allianz Life Insurance Indonesia          | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  | 90.00  |
| PT Dai-ichi Life Insurance Indonesia         | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  | 85.00  |
| PT Nippon Life Insurance Indonesia           | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  | 80.00  |
| PT Sumitomo Life Insurance Indonesia         | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  | 75.00  |
| PT Tokai Marine Insurance Indonesia          | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  | 70.00  |
| PT Daiwa Life Insurance Indonesia            | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  | 65.00  |
| PT Dai-ichi Kangaro Life Insurance Indonesia | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  | 60.00  |
| PT Dai-ichi Life Insurance Indonesia         | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  | 55.00  |

Angka terbelat di Korea Selatan ini menunjukkan bahwa dunia sedang menuju kepada situasi normal. September 2021, industri asuransi jiwa mencatatkan hasil positif dengan pertumbuhan 15,7% tahun ke tahun, 4,2% untuk asuransi jiwa, dan 20,2% untuk asuransi kesehatan. Hal ini menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Pada kesempatan seperti ini, kita sebagai pelaku industri asuransi jiwa harus bersyukur. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan. Kita harus bersyukur karena kita sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan.

|                       |                                              |
|-----------------------|----------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Asuransi Jiwa Di Sumut Tumbuh Positif        |
| <b>Nama Media</b>     | Tribun Medan                                 |
| <b>Newstrend</b>      | Kinerja Industri Asuransi Jiwa Sumut Q1/2021 |
| <b>Halaman/URL</b>    | 4                                            |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-22                                   |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                       |

## Asuransi Jiwa di Sumut Tumbuh Positif

**MEDAN, TRIBUN** - Kinerja Industri Jasa Keuangan Non Bank (IKNB) di Sumatera Utara secara umum berada dalam kondisi yang stabil dan tetap bertumbuh positif.

Hal itu disampaikan Kepala OJK Regional 5 Sumatera Bagian Utara Yusup Ansori dalam acara media gathering beberapa waktu lalu.

Yusup menyampaikan, penyaluran pembiayaan oleh lembaga pembiayaan non bank terpantau tumbuh positif.

"Industri asuransi di Sumut memperlihatkan kinerja yang membaik setelah sebelumnya cenderung turun pada tahun 2020 akibat pandemi," ujarnya, Selasa (21/9).

Per triwulan I 2021, asuransi jiwa di Sumut secara agregat mencatatkan peningkatan pembayaran premi sebesar 6,68 persen dengan total premi Rp 2,09 triliun.

"Hal ini mendorong peningkatan rasio premi dibanding klaim dari 86,52 persen pada triwulan I 2020 menjadi 114,95 persen di triwulan I 2021," tutur Yusup.

Sementara pada asuransi umum, meski pun pertumbuhan premi melambat, namun rasio premi dibanding klaim meningkat dari 196,70% di triwulan I 2020 menjadi 209,99 persen di triwulan I 2021.

Yusup juga menambahkan Perusahaan Modal Ventura mencatatkan pertumbuhan 103,90 persen secara year on year (yoy) dengan total pembiayaan sebesar Rp 107,42 miliar per Juli 2021 yang merupakan penyertaan modal bagi perusahaan swasta sebagai pasangan usaha.

Sementara itu, perusahaan pembiayaan secara agregat telah menyalurkan pembiayaan sebesar Rp 15,59 triliun dengan pertumbuhan sebesar 0,96 persen secara year

to date (ytd), meskipun masih melambat secara yoy.

Hal ini menunjukkan penyaluran pembiayaan oleh perusahaan pembiayaan sudah mulai bergerak pulih setelah sebelumnya melambat akibat pandemi.

"Profil risiko perusahaan pembiayaan juga berada dalam level yang manageable, ditandai dengan terjaganya rasio NPF sebesar 3,03% per Juli 2021. Hal ini menunjukkan bahwa kebijakan counter-cyclical OJK khususnya terkait restrukturisasi pembiayaan sudah berjalan dengan efektif," ujar Yusup.

Lanjutnya, pembiayaan yang disalurkan oleh LKM dan Perusahaan Gadai Swasta di Sumut juga menunjukkan pertumbuhan positif di tengah pandemi.

Yusup juga menambahkan bahwa perusahaan dana pensiun di Sumatera

Utara secara agregat mencatatkan pertumbuhan investasi yang stabil meski di tengah pandemi.

Total aset mencapai per Juli 2021 tercatat sebesar Rp 1,29 triliun dengan pertumbuhan 7,99 persen secara yoy dan total investasi yang dikelola mencapai Rp 1,20 triliun dengan pertumbuhan 12,85 persen yoy.

"Di sisi platform digital, industri start-up Fintech Lending atau lebih dikenal dengan nama pinjaman online masih berkembang dengan pesat. Hingga 25 Agustus 2021, terdapat 116 penyelenggara fintech yang terdaftar dan berizin di OJK," ujar Yusup.

Berdasarkan pemantauan per Juli 2021, jumlah rekening borrower atau meminjam dana fintech yang berlokasi Sumut tercatat sebanyak 1.282.077 rekening

dengan pertumbuhan 33,09% secara yoy.

Sementara jumlah rekening lender atau pemberi pinjaman yang berlokasi di Sumut adalah 28.849 rekening dengan pertumbuhan 20,23 persen yoy.

Mengikuti pertumbuhan yang signifikan tersebut, akumulasi jumlah pinjaman yang diterima oleh borrower di Sumut juga bertumbuh tinggi sebesar 115,78 persen secara yoy dengan jumlah total pinjaman sebesar Rp5,29 triliun.

Hal itu tampak stabil baik bagi IKNB yang berkantor pusat di Sumatera Utara yang terdiri dari 1 Perusahaan Modal Ventura, 2 Lembaga Keuangan Mikro (LKM), 11 Perusahaan Gadai Swasta, dan 3 Dana Pensiun, maupun yang berkantor cabang yang terdiri dari 71 entitas Perusahaan Pembiayaan, 36 Asuransi Jiwa, dan 58 Asuransi Umum.(cr9)

|                       |                                                                                            |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Direktur ALLIANZ INDONESIA Jelaskan Fasilitas ISOMAN SEHAT Dalam Webinar CUSTOMER DAY 2021 |
| <b>Nama Media</b>     | Majalah Investor                                                                           |
| <b>Newstrend</b>      | Program ISOMAN SEHAT Allianz Life Indonesia                                                |
| <b>Halaman/URL</b>    | 7                                                                                          |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-23                                                                                 |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                     |

## DIREKTUR ALLIANZ INDONESIA JELASKAN FASILITAS ISOMAN SEHAT DALAM WEBINAR CUSTOMER DAY 2021

**A**LLIANZ INDONESIA MENGGELAR webinar series dengan topik "Pencegahan dan Penanganan Covid-19 pada Pasien Komorbid" untuk nasabah dan masyarakat umum. Webinar ini merupakan salah satu dari rangkaian program Cintai Keluarga & Cintai Bumi yang diselenggarakan oleh Allianz Indonesia, untuk memberikan apresiasi kepada nasabah, khususnya menyambut Hari Pelanggan dan Hari Asuransi selama bulan September dan Oktober 2021. Program ini menjadi momentum untuk mengapresiasi nasabah yang selama ini telah mempercayakan Allianz Indonesia dalam memenuhi beragam kebutuhan perlindungannya. Rangkaian kegiatan ini terdiri dari berbagai webinar dengan topik pembahasan yang relevan dengan situasi saat ini bagi nasabah serta masyarakat umum.

Dian Ekawati, Head of Customer Relationship Management Allianz Indonesia memaparkan mengenai program Cintai Keluarga & Cintai Bumi. "Meskipun masa pandemi belum berakhir, tak menjadikan Allianz Indonesia surut dalam menunjukkan komitmen untuk memberikan perlindungan dan layanan prima kepada nasabah. Hal ini merupakan bentuk dukungan Allianz Indonesia terhadap nasabah untuk memberikan cinta kepada keluarga melalui perlindungan asuransi. Selain itu yang tak kalah penting adalah rasa cinta terhadap bumi sebagai tempat tinggal kita. Kami mengajak nasabah untuk mendukung kelestarian bumi dengan mengurangi konsumsi kertas dan memaksimalkan korespondensi elektronik, serta layanan dan transaksi digital di Allianz. Setiap satu polis elektronik yang diterbitkan, Allianz akan menyumbangkan 1 pohon untuk kelestarian bumi tercinta."

Topik yang diangkat dalam webinar kali ini memberikan edukasi bagaimana upaya yang dapat dilakukan pasien komorbid untuk mencegah efek Covid-19 yang lebih berat, serta bagaimana penanganannya apabila sudah terpapar virus tersebut. Allianz menghadirkan dr. Vito A. Damay, Sp(PK), FIHA, Dokter yang wajahnya tentu tak asing dilihat televisi serta dimedia sosial karena ia aktif memberikan informasi seputar kesehatan diberbagai platform.

"Agar kita dapat bertahan melewati pandemi ini, selain menjalankan protokol kesehatan kita juga perlu mengendalikan komorbid. Komorbid dapat menjadi sebuah bom waktu apabila tidak dideteksi sejak dini. Efek yang timbul dari pasien komorbid akan lebih parah dan berdampak pada fungsi organ secara jangka



**Karin Zulkarnaen,**  
Direktur & Chief Marketing Officer  
Allianz Life Indonesia

panjang. Untuk mencegah risiko yang lebih parah maka lakukanlah pencegahan dengan mendeteksi komorbid sejak dini serta menerapkan pola hidup yang baik dan menangani efek komorbid dengan mengobatinya." Ujar dr. Vito.

Selanjutnya sejalan dengan komitmen Allianz untuk senantiasa menyediakan produk dan layanan terbaik untuk nasabah, Allianz mendukung penanganan Covid-19 dengan memberikan manfaat perlindungan khusus untuk nasabah asuransi kesehatan perorangan dalam program ISOMAN Sehat. Program ini mendukung nasabah untuk melakukan isolasi mandiri dengan layanan serta penyediaan perlengkapan yang dibutuhkan pasien untuk menunjang kesembuhannya. ISOMAN Sehat diperuntukkan bagi nasabah yang terkonfirmasi positif Covid-19 dengan kondisi ringan dan tanpa gejala.

Nantinya pasien isoman ini akan diberikan paket isolasi mandiri yang terdiri dari obat (antibiotik, antivirus, dan parasetamol), vitamin, serta suplemen yang dibutuhkan selama isolasi mandiri. Allianz juga memberikan thermometer, oximeter, dan masker medis sebagai fasilitas pendukung. Paket isoman ini akan dikirimkan melalui jasa kurir Go-send atau JNE YES agar dapat langsung diterima oleh pasien segera setelah dikirimkan dari Halodoc.

Pasien isoman juga diberikan layanan konsultasi secara gratis dengan dokter pribadi dari Halodoc selama 14 hari masa isolasi mandiri. Dokter dari Halodoc akan melakukan monitoring secara berkala terkait kondisi pasien selama isolasi mandiri dan pasien dapat terus berkonsultasi selama periode monitoring berlangsung.

Karin Zulkarnaen, Direktur & Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia menambahkan mengenai program perlindungan tambahan terkait Covid-19 bagi nasabah. "Banyak keluarga yang khawatir akan tersedia atau tidaknya fasilitas kesehatan bagi pasien COVID-19. Untuk itu Allianz Indonesia memperluas manfaat perlindungan khusus untuk nasabah Asuransi Kesehatan perorangan, dengan program ISOMAN Sehat. Dengan adanya program ini, nasabah tidak perlu cemas apabila harus menjalani isolasi mandiri di fasilitas bukan rumah sakit, atau di rumah sendiri." Hadirnya program ISOMAN Sehat ini menjadi bukti kepedulian Allianz Indonesia untuk bersama-sama menekan laju penyebaran COVID-19 di Indonesia dengan membantu lebih banyak pasien yang sembuh lewat dukungan program ISOMAN Sehat ini. ■

|                       |                                                           |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Bidik Milenial Dan Gen Z, Generali Luncurkan ALIVE        |
| <b>Nama Media</b>     | Majalah Investor                                          |
| <b>Newstrend</b>      | Layanan Asuransi Digital ALIVE Powered Generali Indonesia |
| <b>Halaman/URL</b>    | 11                                                        |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-23                                                |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                    |



**Bidik Milenial dan Gen Z, Generali Luncurkan ALIVE**

Segmen milenial dan gen Z menjadi salah satu perhatian Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), sebab kedua generasi tersebut yang bakal berperan besar di hari depan. Guna mempersiapkan perlindungan untuk masa depan generasi tersebut, Generali Indonesia menghadirkan Alive powered by Generali (Alive), sebuah platform digital yang menawarkan akses proteksi secara mudah dan perlindungan optimal.

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman mengatakan, melalui platform digital ALIVE powered by Generali, nasabah bisa mendapatkan solusi instan dengan manfaat 2 in 1, yaitu proteksi dan persiapan dana masa depan dalam bentuk pengembalian premi 110%. "Proses 100% dilakukan secara digital dan bisa dilakukan kapan saja, dimana saja oleh siapa saja di seluruh Indonesia dengan hanya menggunakan ponsel," tuturnya.

Nama ALIVE disadur dari kata Appreciating Life yang mengajak millennials untuk lebih semangat dan optimis, lebih menghargai hidup dan yang terpenting sebagai bukti cinta kepada orang yang kita sayangi. Selain manfaat perlindungan yang diberikan, Alive pun dapat memanfaatkan fitur *telemedicine* Dokter Leo yang diberikan Generali Indonesia. **[WI]**

|                       |                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Dapat Suntikan Modal Rp 20 Triliun, IFG Segera Tuntaskan Restrukturisasi Jiwasraya                                                                                                                                                                                  |
| <b>Nama Media</b>     | Kompas.com                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Newstrend</b>      | Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Halaman/URL</b>    | <a href="https://money.kompas.com/read/2021/09/22/162148926/dapat-suntikan-modal-rp-20-triliun-ifg-segera-tuntaskan-restrukturisasi">https://money.kompas.com/read/2021/09/22/162148926/dapat-suntikan-modal-rp-20-triliun-ifg-segera-tuntaskan-restrukturisasi</a> |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-22                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                                                                                                                                                                                              |

## Dapat Suntikan Modal Rp 20 Triliun, IFG Segera Tuntaskan Restrukturisasi Jiwasraya

Kompas.com - 22/09/2021, 16:21 WIB

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

Komentar

Lihat Foto



IFG, holding BUMN asuransi (handout)

Editor: Bambang P. Jatmiko

**JAKARTA, KOMPAS.com** - Indonesia Financial Group (IFG) meraih penyertaan modal pemerintah (PMN) senilai Rp 20 triliun. Rencananya, dana tersebut akan digunakan untuk menyelesaikan restrukturisasi polis asuransi Jiwasraya.

Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Erick Thohir mengatakan, nasabah yang sudah menyetujui restrukturisasi polis Jiwasraya sudah mencapai 97 persen. Polis tersebut lalu diteruskan ke IFG Life, yang merupakan anak usaha IFG.

Melalui restrukturisasi tersebut, IFG Life diharapkan bisa membayarkan kewajiban kepada nasabah Jiwasraya. Kemudian menjadikan IFG Life sebagai perusahaan asuransi yang sehat.

**Baca juga:** [Bisakah AJB Bumiputera Diselamatkan Pakai Skema Penyelamatan Jiwasraya?](#)

"Insya Allah, para nasabah yang selama ini terkatung-katung bisa diselesaikan," kata Erick dalam rapat kerja dengan Komisi VI DPR RI, Rabu (22/9/2021).

Selain itu, dalam paparan Erick di DPR juga diungkapkan bahwa restrukturisasi ini untuk meningkatkan kapasitas usaha dalam menata industri perasuransian dan pinjaman.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kami.  
[Daftarkan email](#)

Erick melanjutkan, proses penyelesaian kasus Jiwasraya tidak lepas atas peran dan dukungan dari Komisi VI DPR. Sebab, perkara ini cukup rumit dan telantar hingga belasan tahun.

Selain IFG, tujuh perusahaan pelat merah lain juga mendapat suntikan dana dari pemerintah tahun ini sebagaimana persetujuan dari Kementerian Keuangan (Kemenkeu). IFG pun menjadi BUMN yang mendapatkan suntikan dana tertinggi.

Kemudian, PT Hutama Karya menerima suntikan dana terbesar kedua mencapai Rp 15,2 triliun. Suntikan dana ini diusulkan dua kali oleh Kementerian BUMN, yakni Rp 6,2 triliun di anggaran awal dan tambahan Rp 9 triliun di pertengahan tahun.

**Baca juga:** [Lelang Aset Asabri dan Jiwasraya, DJKN: Target Dapat Hasil Setinggi-tingginya](#)

Selanjutnya, PT Pelindo III (Persero) juga meraih dana senilai Rp 1,2 triliun, dan PT Pengembangan Pariwisata Indonesia (Persero) atau Indonesia Tourism Development Corporation (ITDC) Rp 470 miliar.

Selain itu, PT Kawasan Industri Wijayakusuma (Persero) atau KIW meraih PMN sebesar Rp 977 miliar, PT PAL Indonesia (Persero) Rp 1,28 triliun, PT PLN (Persero) Rp 5 triliun, serta PT Waskita Karya (Persero) Tbk Rp 7,9 triliun.



### TERPOPULER

- 1 Gubernur BI Beberk Krisis Evergrande k  
Dibaca 5.344 kali
- 2 Hari Libur Nasional Ditetapkan Ada 16 Rinciannya  
Dibaca 4.736 kali
- 3 Apa Arti Status Pra Proses Seleksi?  
Dibaca 3.926 kali
- 4 Kaesang Sebut Gaj Kecil, lantas Berapa Penghasilan Presid  
Dibaca 3.358 kali
- 5 Mudah, Cara Gadai Kendaraan di Pegai  
Dibaca 3.243 kali



|                       |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Duh! 3 Juta Nasabah Tutup Unit Link-Dugaan MLM, OJK Bertindak                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Nama Media</b>     | Cnbcindonesia.com                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Newstrend</b>      | Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Halaman/URL</b>    | <a href="https://www.cnbcindonesia.com/market/20210922065855-17-278134/duh-3-juta-nasabah-tutup-unit-link-dugaan-mlm-ojk-bertindak">https://www.cnbcindonesia.com/market/20210922065855-17-278134/duh-3-juta-nasabah-tutup-unit-link-dugaan-mlm-ojk-bertindak</a> |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-22                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                                                                                                                                                                                            |

## Duh! 3 Juta Nasabah Tutup Unit Link-Dugaan MLM, OJK Bertindak

BERKAS - Monica Watiha, CNBC Indonesia 22 September 2021 08:20

SHARE |  

1. Duh! 3 Juta Nasabah Tutup Unit Link-Dugaan MLM, OJK Bertindak  1 dari 2 halaman 



Ilustrasi Nasabah Asuransi

**Jakarta, CNBC Indonesia** - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) saat ini mengkaji aturan baru dalam bentuk Surat Edaran (SE) untuk mengatur dan memperkuat aturan penjualan Produk Asuransi yang Dikelompokkan dengan Investasi (PAYDI), termasuk unit link.

Salah satu aturannya yakni akan mewajibkan setiap nasabah unit link untuk menggunakan nomor tunggal investor peser model alias Single Investor Identification (SID) tetapi kajiannya belum final.

Produk unit link ini adalah gabungan dari pertanggungan asuransi dari investasi yang dijual oleh perusahaan asuransi jiwa kepada nasabahnya.



Kepala Departemen Pengawasan IKNH 1A OJK Dewi Astuti, mengatakan ketentuan ini memang dalam proses pengkajian. Namun hal ini dinilai penting sebagai bagian dari upaya perlindungan investor. Aturan ini akan menjadi bagian dari SE terbaru mengenai PAYDI kendati belum final.

"Kita mau aturan ini dapat menjadi salah satu jebakan dan permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses penjualan, pemahaman konsumen mengenai produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," kata Dewi kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

**Baca:** NAB ETF Tembus Rp 14 T, Masih Seculi dari Total Reksa Dana

Konapa OJK sampai harus membuat SE baru berkaitan dengan pengaturan produk dari asuransi jiwa ini?

Juru Bicara OJK Seker Puthi Djarot, dalam keterangan resmi kinerja INKB Agustus lalu, mengatakan OJK memang sudah mengeluarkan berbagai kebijakan relaksasi seperti perhitungan tingkat solabilitas perusahaan asuransi dan reasuransi untuk menjaga industri asuransi menghadapi penurunan ekonomi dampak pandemi Covid-19.

Terkait dengan SE baru, Seker mengatakan OJK tengah menyiapkan surat edaran mengenai PAYDI, yang akan mengatur kriteria perusahaan yang memasarkan PAYDI, desain PAYDI, pedoman pengelolaan, pemasaran dan keterbukaan informasi, serta pelaporan PAYDI.

"Untuk meningkatkan pengawasan kepemilikan efek oleh perusahaan asuransi, OJK juga sedang menyiapkan dashboard kepemilikan efek perusahaan asuransi dan dana pensiun," kata Seker, Jumat (27/8/2021).

CNBC Indonesia merangkum beberapa peristiwa dan data yang disampaikan OJK sebelumnya terkait dengan penurunan jumlah polis unit link, aduan nasabah unit link, hingga indikasi adanya pemasaran unit link berkedok MLM (multi level marketing) berdasarkan hasil temuan OJK.

### Jumlah Pemegang Polis Turun Drastis, Banyak Aduan

OJK mencatatkan memang penurunan pemegang polis unit link di tahun lalu, kendati penurunan ini juga dipengaruhi pandemi Covid-19.

Berdasarkan data OJK, sepanjang 2020 lalu terjadi penurunan jumlah pemegang polis unit link hampir 3 juta polis atau tepatnya 2,8 juta, atau dari sebelumnya di akhir 2019 sebanyak 7 juta, menjadi hanya 4,2 juta di tahun lalu, turun 40%.

Dalam dialog webinar 'Produk Asuransi Unit Link dan Pengawasannya oleh OJK' di Jakarta, Rabu (21/4/2021), Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNIB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah menyebutkan jumlah tertanggung PAYDI menurun karena kondisi Covid-19 pada 2020 sehingga banyak yang tak melanjutkan polisnya.

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

Namun demikian, meski terdampak pandemi, nilai aset asuransi secara keseluruhan masih mengalami kenaikan meski tak sebesar tahun sebelumnya.

"Tosisi Februari aset asuransi jiwa Rp 560 triliun, asuransi umum tumbuh per Februari Rp 207 triliun, ada sedikit penambahan dari tahun sebelumnya. asuransi wajib dan BPJS kesehatan masing-masing Rp 146 triliun dan 135 triliun," ujarnya.

Selanjutnya, catatan OJK untuk pendapatan premi asuransi di 2020 yakni 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.

Untuk produk PAYDI dalam hal ini unit link, total premi PAYDI mencapai 50% yaitu Rp 100 triliun dibandingkan dengan premi secara nasional yang jumlahnya Rp 200 triliun.

"Hampir sepenuhnya untuk yang PAYDI," kata dia.

Di samping jumlah pemegang polis unit link yang turun drastis, banyak juga yang melakukan menyampaikan aduan, baik melalui kanal aduan OJK, bahkan hingga mengeluh di media sosial.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah menyebutkan OJK telah melakukan tindak lanjut dengan memanggil perusahaan yang terkait dengan aduan dari para pemegang polis ini. Pemanggilan ini dilakukan untuk klarifikasi atas apa yang terjadi pada nasabah perusahaan asuransi jiwa terkait.

"Ternyata pengaduan di medsos saat diklarifikasi tidak semua benar. Yang pemegang polis hanya 10% sisanya hanya ikut meramalkan," katanya.



Dia menegaskan, mengapa banyak nasabah yang merasa tertipu karena efek dari media. Sebab, jika dibandingkan dengan pemegang polis unit link yang sebanyak 4,2 juta, pengaduan yang masuk ke OJK jumlahnya kecil tidak sampai 100 pengaduan.

"Ini mungkin karena efek media, apalagi setelah dicek perusahaan asuransi beberapa cuma ikut-ikutan. Kalau beberapa kasus memang ada kesalahan agen. Ketika terbukti kesalahan agen, harus ganti. Ke depan bisa diperbaiki. Kami mohon berimbang melihat hal ini," ungkapnya.

Untuk itu, OJK meminta kepada calon nasabah asuransi untuk paham seluk beluk asuransi. Tak hanya melihat dari sisi risiko kenaikan alias keuntungan yang didapatkan, namun harus mengetahui secara keseluruhan, termasuk jika agen hanya menjelaskan terkait hal yang baik saja.

"Jadi ini memang strategi pemasaran, dari sisi dia menguntungkan jual produk asuransi. Nasabah harus bawel di awal. Jangan yang untung-untungnya saja," pungkasnya.

#### Jumlah Aduan 2021 & Indikasi MLM

Hingga kuartal I-2021, OJK mencatat terdapat 273 aduan yang disampaikan ke OJK berkaitan dengan PAYDI.

Sedangkan sepanjang 2020, sebanyak 593 aduan disampaikan. Angka ini juga lebih tinggi dibanding dengan aduan di 2019 yang sebanyak 230 aduan.

Terdapat empat kelompok aduan yang disampaikan secara garis besar. Mulai dari layanan asuransi yang dinilai tidak sesuai dengan penawaran hingga susahny klaim.

Aduan tersebut sebagai berikut:

- Produk layanan asuransi yang tidak sesuai dengan penawaran atau miss selling.
- Penurunan hasil investasi dari produk PAYDI.
- Permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh.
- Kesulitan melakukan klaim, padahal polisnya sudah jatuh tempo.

Dalam kesempatan terpisah, Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK, Agus Zam menegaskan pemegang polis harus memahami betul apa produk investasi yang dibeli, termasuk untuk produk PAYDI atau unit link. Hal ini merupakan bagian untuk menghindari adanya kerugian yang diterima oleh para pemegang polis ini.

#### Baca: AAJI Lakukan Transformasi Brand, Ada Apa?

"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.

Ditakutkan, jika hal ini terus berlanjut terjadi akan rentan terjadi fraud di industri ini. 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.

Belum lagi karena adanya agen penjual asuransi yang tidak 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," ungkapnya.

Lebih lanjut soal SE baru, Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu mengatakan syarat perlunya SID (nomor tunggal investor pasar modal) memang sempat dilontarkan.

Namun demikian tampaknya kebijakan ini masih akan digodok lagi dan belum final dengan pertimbangan bahwa syarat ini tidak menjamin seseorang itu memahami investasi.

"Syarat SID memang sempat dilontarkan, namun kemudian disadari bahwa SID tidak menjamin bahwa seseorang yang memilikinya paham mengenai investasi. Mengenai rekaman seperti ini akan ada, namun seperti apa metode dan mekanismenya masih dalam diskusi," kata Togar kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

|                       |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Judul</b>          | Tergriur Agen Untuk Beli Unit Link? Cek Syarat Terbaurl OJK                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Nama Media</b>     | Cnbcindonesia.com                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Newstrend</b>      | Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Halaman/URL</b>    | <a href="https://www.cnbcindonesia.com/market/20210922074258-17-278139/tergiur-agen-untuk-beli-unit-link-cek-syarat-terbaru-ojk">https://www.cnbcindonesia.com/market/20210922074258-17-278139/tergiur-agen-untuk-beli-unit-link-cek-syarat-terbaru-ojk</a> |
| <b>Tanggal Berita</b> | 2021-09-22                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Sentimen</b>       | Netral                                                                                                                                                                                                                                                      |

## Tergriur Agen untuk Beli Unit Link? Cek Syarat Terbaru OJK

MARKET - Monica Wariza, CNBC Indonesia | 22 September 2021 10:30

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



Foto: CNBC Indonesia/ Andrian Kristianto

**Jakarta, CNBC Indonesia** - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan segera merilis aturan rinci dalam Surat Edaran (SE) berkaitan dengan Produk Asuransi yang Dikeluarkan Dengan Investasi alias PAYDI, termasuk unit link, seiring dengan upaya pengaturan yang lebih baik atas produk asuransi yang dibalut investasi ini.

Sebelumnya disebutkan salah satu alasan OJK bakal merilis SE terbaru ini yakni banyaknya aduan atas produk ini kepada OJK dan guna meminimalisir persolan pada produk ini mengingat dalam temuan OJK ada indikasi penjualan produk dilakukan dengan mekanisme Multi Level Marketing (MLM).

Kepala Departemen Pengawasan IKNB 1A OJK Dewi Astuti mengatakan salah satu ketentuan yang saat ini tengah dibahas dalam SE mengenai PAYDI adalah penggunaan nomor tunggal investor pasar modal alias Single Investor Identification (SID) untuk pembelian produk asuransi unit link.

SID adalah nomor tunggal yang diperoleh dari Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) bagi investor yang sudah berinvestasi di saham, obligasi, dan reksa dana serta produk pasar modal.

**Baca:** Catat! Klaim Asuransi Covid-19 Tembus Rp 3,7 T per Juni 2021

"Terkait ketentuan tersebut memang saat ini masih dalam proses pembahasan," kata Dewi kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

"Target kami mau secepatnya cuma beberapa hal masih dalam proses karena kita mau aturan ini dapat menjadi salah satu jawaban dari permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses penjualan, pemahaman konsumen mengingat produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," tegasnya.

Berdasarkan data OJK yang disampaikan sepanjang kuartal I-2021, OJK mencatat ada sebanyak 273 aduan yang masuk yang terkait PAYDI.

Sementara itu, sepanjang tahun lalu, jumlah aduan yang disampaikan sebanyak 593 aduan yang masuk, lebih tinggi 65% dari tahun 2019 sebanyak 360 aduan.

Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK Agus Zam mengungkapkan setidaknya terdapat empat kelompok keluhan yang disampaikan ke OJK.

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

Ketiga, permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh dan keempat, kesulitan melakukan klaim, padahal polisnya sudah jatuh tempo.

Agus menyebutkan 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 Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), belum lama ini.

Jika hal tersebut dibiarkan, ditakutkan akan 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," lanjutnya.

Belum lagi karena adanya agen penjual asuransi yang tidak 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," ungkapnya.

#### **Belum Final**

Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu mengatakan memang akan ada aturan baru terkait dengan PAYDI atau unit link.

"Mungkin akan di terbitkan tahun ini," kata Togar, kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

Hanya saja Togar mengatakan syarat perlunya SID memang sempat dilontarkan. Namun demikian tampaknya kebijakan ini masih akan digodok lagi dan belum final dengan pertimbangan bahwa syarat ini tidak menjamin seseorang itu memahami investasi.

"Syarat SID memang sempat dilontarkan, namun kemudian disadari bahwa SID tidak menjamin bahwa seseorang yang memilikinya paham mengenai investasi. Mengenai rekaman seperti ini akan ada, namun seperti apa metode dan mekanismenya masih dalam diskusi," kata Togar.

#### **Baca: Termasuk Penetrasi, Ini Sederet Tantangan Asuransi Jiwa di RI**

"Kebayang biaya nya kalau 50% dari 600.000 agen melakukan perekaman, tentu akan mahal. Jadi lagi dicari yang efisien dan efektif," jelasnya.

Juru Bicara OJK Sekar Putih Djarot, dalam keterangan resmi kinerja INKB Agustus lalu, mengatakan untuk menjaga industri asuransi menghadapi penurunan ekonomi dampak pandemi Covid 19, OJK sudah mengeluarkan berbagai kebijakan relaksasi seperti perhitungan tingkat solvabilitas perusahaan asuransi dan reasuransi.

Selain itu, ada kebijakan mekanisme komunikasi pelaksanaan rapat dan pemasaran PAYDI melalui video conference dan penundaan penetapan sanksi atas pelanggaran ketentuan ekuitas minimum perusahaan pialang.

Terkait dengan SE baru, Sekar mengatakan OJK memang tengah menyiapkan surat edaran mengenai PAYDI, yang akan mengatur kriteria perusahaan yang memasarkan PAYDI, desain PAYDI, pedoman pengelolaan, pemasaran dan keterbukaan informasi, serta pelaporan PAYDI.

"Untuk meningkatkan pengawasan kepemilikan efek oleh perusahaan asuransi, OJK juga sedang menyiapkan dashboard kepemilikan efek perusahaan asuransi dan dana pensiun," kata Sekar, Jumat (27/8/2021).