



Senin, 29 Maret 2021

1. **Waduh, Porsi Investasi Asuransi Bakal Dikebiri**
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 27-03-2021

BERITA BISNIS

Waduh, Porsi Investasi Asuransi Bakal Dikebiri

Sabtu, 27 Maret 2021 | 12:30 WIB



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Reporter: **Dikky Setiawan** | Editor: **Dikky Setiawan**

KONTAN.CO.ID -JAKARTA. Galau. Boleh jadi, begitulah perasaan yang kini sedang menyelimuti benak para pelaku bisnis asuransi jiwa di Tanah Air. Bagaimana tidak. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kembali akan memperketat aturan main penempatan portofolio investasi asuransi jiwa. Sedianya, ketentuan baru tersebut akan dituangkan oleh OJK dalam Surat Edaran (SE) di bidang perasuransian.

Kabar tak sedap itu diungkapkan Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Togar menyebut, saat ini OJK tengah menggodok ketentuan baru soal penempatan investasi dana yang dikelola industri asuransi jiwa. Bahkan, AAJI juga dilibatkan regulator dalam perumusan aturan tersebut.

2. AAJI Bakal Ajukan Uji Materiil Pajak Asuransi Endowment ke MK
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 27-03-2021

BERITA BISNIS

AAJI Bakal Ajukan Uji Materiil Pajak Asuransi Endowment ke MK

Minggu, 28 Maret 2021 | 05:45 WIB



Reporter: **Dikky Setiawan** | Editor: **Dikky Setiawan**

KONTAN.CO.ID -JAKARTA. Beban industri asuransi jiwa bakal semakin berat. Tak cuma rencana pembatasan penempatan investasi, perusahaan asuransi juga bakal 'ketiban' aturan terkait perpajakan.

Ya, alih-alih mengurangi masalah yang terjadi di berbagai industri nasional, Undang-Undang Cipta Kerja justru menambah persoalan bagi industri asuransi jiwa. Adalah Undang-Undang Nomor 11 tahun 2020 tentang Cipta Kerja yang bakal mengatur soal pajak atas manfaat asuransi jiwa.

3. **Klaim asuransi pasien Covid-19 capai Rp 661,46 miliar hingga Oktober 2020**
[Kontan.co.id](https://www.kontan.co.id) / 28-03-2021

Klaim asuransi pasien Covid-19 capai Rp 661,46 miliar hingga Oktober 2020

Minggu, 28 Maret 2021 / 10:53 WIB



ILUSTRASI. Menurut data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri asuransi jiwa sudah membayarkan klaim terkait Covid-19 kepada para nasabah. (KONTAN/Carolus Agus Waluyo)

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Seiring bertambahnya jumlah pasien Covid-19, jumlah klaim asuransi yang menanggung risiko penyakit tersebut juga naik. Hal ini terlihat pembayaran klaim perusahaan asuransi jiwa kepada pemegang polis.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri telah membayarkan klaim terkait corona senilai Rp 661,46 miliar hingga Oktober 2020. Nilai itu dibayarkan kepada 9.128 pemegang polis.

Ketua Bidang Operasional dan Perlindungan Konsumen AAJI Freddy Thamrin menyebut, walaupun biaya perawatan dan pengobatan pasien Covid ditanggung oleh pemerintah namun sebagian nasabah tetap memanfaatkan layanan asuransi.

"Jadi kemungkinan nasabah tidak diklaimkan ke pemerintah tapi merupakan tanggung asuransi jiwa," kata Freddy, pekan lalu.

Dia menjelaskan, bahwa sebesar 87% nilai klaim terkait Covid-19 tersebut, merupakan klaim asuransi jiwa dan kesehatan. Nilainya setara Rp 575,24 miliar untuk 8.574 polis. Sementara sisanya, sebesar 13% diberikan untuk asuransi jiwa kredit, dengan nilai mencapai Rp 86,21 miliar untuk 554 polis.

Dengan kenaikan tersebut, AAJI memprediksi klaim terkait Covid akan terus naik dan mencapai triliunan rupiah di tahun ini. Mengingat, kebutuhan dan kesadaran masyarakat akan kesehatan meningkat selama pandemi.

Sementara itu, Sequis Life telah membayarkan klaim kesehatan terkait Covid-19 senilai Rp 27,38 miliar dari 1.138 kasus pada tahun 2020. Nilai klaim tersebut sekitar 11% dari total klaim kesehatan perusahaan yaitu lebih dari Rp 255 miliar.

"Sequis berkomitmen melakukan pembayaran klaim bagi nasabah yang memenuhi ketentuan polis," kata Head of Health Claim Department Sequis A.P Hendratno.

Ia menambahkan, komitmen yang sama tetap dijalankan Sequis di tahun 2021. Hal ini terlihat dari pembayaran klaim kesehatan untuk kasus Covid-19 pada periode Januari - Februari 2021 sudah mencapai Rp 13,63 miliar.

Dari nilai tersebut, klaim Covid-19 untuk isolasi mandiri sebesar Rp 3,076 miliar dari 997 kasus. Produk yang paling banyak diklaim oleh nasabah adalah Sequis Q Health Platinum Plus (SQHPP) dan Sequis Q Infinite MedCare Rider (SQIMC).

Sedangkan, Avrist Assurance telah membayarkan klaim nasabah individu lebih dari Rp 79 miliar baik untuk klaim perlindungan jiwa maupun kesehatan pada tahun lalu. Melalui produk asuransi kesehatan, perusahaan telah membayarkan klaim pasien Covid senilai Rp 6 miliar.

"Ini merupakan bukti komitmen kami bagi nasabah dan apresiasi kami terhadap kepercayaan yang telah diberikan," kata Direktur Assurance Avrist Yasuo Sato.

Keuangan

Porsi Investasi Asuransi Bakal Dikebiri

Otoritas Jasa Keuangan berencana memperketat aturan main penempatan portofolio investasi industri asuransi jiwa. Apa dampaknya?

Dikky Setiawan

Gimana, Babel, jadi, begitu perasaan yang kini sedang menyelimuti benak para pelaku bisnis asuransi jiwa di Tanah Air. Bagaimana tidak. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kembali akan memperketat aturan main penempatan portofolio investasi asuransi jiwa. Sebelumnya, ketentuan baru tersebut akan dituangkan oleh OJK dalam Surat Edaran (SE) di bidang perasuransian.

Kabar tak sedap itu diungkapkan Tugur Purnomo, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). "Tugur menyebut, saat ini OJK tengah menggoda ketentuan baru soal penempatan investasi dana yang dikelola industri asuransi jiwa. Bahkan, AAJI juga diuntungkan regulator dalam perumusan aturan tersebut."

Ada beberapa poin penempatan investasi yang akan diatur OJK. Pertama, terkait penempatan investasi pada pihak yang terafiliasi dengan perusahaan asuransi jiwa. Dalam draft yang didapat AAJI, Tugur bilang, secara total semua jenis investasi hanya diperbolehkan paling banyak 10% dari aset masing-masing subdana, kecuali afiliasi yang terafiliasi karena persyaratan modal pemerintah.

Kedua, penempatan investasi pada pihak pialang hanya sebesar 10% dari aset masing-masing subdana, kecuali deposito pada bank umum dan investasi pada surat berharga pemerintah. Ketiga, pembatasan dalam pembelian surat utang jangka menengah atau medium term notes (MTN). OJK akan mengatur penempatan dana hanya di instrumen MTN dengan rating paling rendah idAA.

Catatan, penempatan penempatan investasi tersebut dinilai akan mempersempit ruang gerak perusahaan asuransi untuk meminimalisir risiko bisnis. Pasalnya, menurut Tugur, penempatan investasi dilakukan perusahaan asuransi dengan tujuan mengkaver uang pertanggungan (UP) yang harus dikeluarkan untuk para nasabah penguang polis.

Tugur memantapkan, seorang nasabah membeli polis asuransi dengan UP sebesar Rp 1 miliar dalam jangka waktu tertentu. Sementara premi yang dibayar nasabah hanya Rp 50 juta per tahun. Lalu, tiba-tiba polis tahun ketiga ini nasabah

meninggal dunia. Jika itu terjadi, maka perusahaan asuransi jiwa tetap harus membayar UP kepada nasabah Rp 1 miliar. Padahal, ya, itu tadi, penanggung polis baru membayar premi sebesar Rp 150 juta selama tiga tahun. Kalau seandainya seperti itu, lalu dari mana perusahaan asuransi bisa menutupi UP yang kurang Rp 850 juta tersebut? Di sinilah, kata Tugur, perusahaan asuransi butuh instrumen investasi yang bisa mengering selah UP tadi.

Karena itu, Tugur berharap, OJK mempertimbangkan kembali batasan investasi yang diperbolehkan untuk perusahaan asuransi. Ini terutama terkait porsi penempatan dana ke dalam pada instrumen investasi seperti saham dan reksadana. "Kalau porsi investasi di instrumen saham dibatasi, maka akan maksimal 10%, itu sangat kecil angkanya," kata Tugur kepada Tabloid KONTAN.

Sebagai gambaran, berdasarkan data statistik OJK, saat ini total investasi industri asuransi jiwa hampir menembus Rp 500 triliun. Dari jumlah itu, total portofolio investasi asuransi jiwa di pasar modal sekitar Rp 400 triliun. Dalam beberapa tahun terakhir, instrumen reksadana dan saham mendominasi aliran investasi perusahaan asuransi jiwa di pasar modal.

Reksadana dan saham

Dominasi itu bisa dilihat pada statistik asuransi jiwa, yang menggoles lebih dari 70% aset perusahaan asuransi. Hingga Januari 2021, porsi investasi pada reksadana mencapai 55,5% dari total dana investasi. Instrumen saham menjadi pilihan kedua dengan porsi 20,6%. Nilai dana yang ditempatkan pada masing-masing instrumen itu mencapai Rp 102,8 triliun dan Rp 137,8 triliun. Sisanya ditempatkan pada instrumen lain (juga *in figura*).

Nah, bisa dibayangkan, kalau portofolio investasi ke saham dan reksadana nantinya dibatasi OJK, sensasi maksimal 10%. Dengan porsi sebesar itu, maka nilai investasi asuransi jiwa itu di instrumen saham langsung menyusut. Dampaknya apa? Indeks bursa saham (IHSG) bisa meruntun. Karena apa? "Lazimnya, perusahaan asuransi juga mengalokasikan dana investasi ke saham-saham



Sedikit gagal bayar asuransi, dari AKB Bumiputera, Balore Life, dan Phoenix Life, memang membuat OJK tak kuasa lagi untuk semakin memperketat aturan penempatan investasi yang dilakukan oleh industri asuransi.

blue chips, yang notabene merupakan saham-saham penggerak *market*," jelas Tugur. Sejatinya, kekhawatiran Tugur memang cukup beralasan. Maklum, bisnis utama perusahaan asuransi adalah menjual premi atau pengumpulan dana nasabah. Agar premi bisa terkumpul, perusahaan asuransi pun harus memberikan stimulus berupa proteksi (perlindungan) maupun pertanggungan atas kerugian yang diterima para nasabahnya (klaim).

Perusahaan asuransi masih berlomba menawarkan bunga tinggi kepada nasabah.

Perusahaan asuransi akan memperolehi laba apabila total pendapatan premi lebih besar dari biaya klaim yang dikeluarkan. Bukan cuma dari pengumpulan premi, investasi yang dilakukan pun menjadi salah satu komponen sumber

pendapatan perusahaan asuransi. Walau, jika rencana OJK untuk membatasi penempatan investasi membuat palan peka bagi bisnis asuransi jiwa. Apalagi, selama ini batasan investasi bagi perusahaan asuransi sudah diatur OJK dalam Peraturan OJK Nomor 7/POJK.05/2016 tentang Kelembutan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi. Dalam aturan itu, antara lain disebut, investasi pada instrumen saham dibatasi paling banyak 40% dari total investasi.

Selain itu, POJK 7/16 juga telah mengatur batasan atas aset investasi di reksadana. Yakni, untuk setiap manajer investasi (MI) paling tinggi 20% dari jumlah investasi, dan sebaliknya paling tinggi 50% dari investasi.

"Tapi, perusahaan asuransi masih berlomba menawarkan bunga tinggi kepada nasabah, yang justru jadi beban bagi investasi," kata Iwan Rahardjo, pengamat asuransi. Itu sebabnya, Iwan berharap agar regulator mengembalikan identitas asuransi ke *khakarnya*, yakni memberikan proteksi (perlindungan) ke nasabah. Dengan kata lain, perusahaan asuransi tak perlu lagi menjual produk berbasis investasi.

Menurut Iwan, masih maraknya kasus gagal bayar di industri asuransi lantaran tidak jalannya bisnis-bisnis asuransi perbankan dan asuransi akan melecewakan dari bidang bisnis asuransi jiwa. "Jadi, kalau perusahaan asuransi tetap ingin melebarkan investasi, ya, seaneh saja kepada manajer investasi (MI) yang enggak terafiliasi dengan perusahaan," imbuhnya.

Betul, sedikit gagal bayar asuransi, dari AKB Bumiputera, Balore Life, dan Phoenix Life, memang membuat OJK tak kuasa lagi untuk semakin memperketat aturan penempatan investasi yang dilakukan oleh industri asuransi.

Tib, menurut sejumlah pelaku bisnis asuransi, aturan yang ada selama ini justru sudah menjadi *win-win* solusi bagi seluruh *stakeholders* yang ada di industri ini. "Menurut saya, ketentuan saat ini sudah cukup baik. Hanya memang pelaksanaan yang perlu dipikirkan dari sisi administrasi," kata Iwan Paalis, Direktur Utama BRI Life.

Sementara itu, Arty Herwito Widan, GM Consec, Legatu & Corcoran BRI Life, mengaku pihaknya masih mengadi-dan-

nya kasus gagal bayar di industri asuransi lantaran tidak jalannya bisnis-bisnis asuransi perbankan dan asuransi akan melecewakan dari bidang bisnis asuransi jiwa. "Jadi, kalau perusahaan asuransi tetap ingin melebarkan investasi, ya, seaneh saja kepada manajer investasi (MI) yang enggak terafiliasi dengan perusahaan," imbuhnya.

Betul, sedikit gagal bayar asuransi, dari AKB Bumiputera, Balore Life, dan Phoenix Life, memang membuat OJK tak kuasa lagi untuk semakin memperketat aturan penempatan investasi yang dilakukan oleh industri asuransi.

Portofolio Investasi Industri Asuransi Tahun 2020 (dalam juta rupiah)

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Juli	Agst	Sep	Oktr	Nov	Des
Deposito Berjangka	22.328.786	34.521.526	34.044.614	33.818.114	34.136.907	32.851.563	31.280.708	29.046.745	30.370.479	28.940.482	29.937.869	32.028.723
Sertifikat Deposito	9.861											
Saham	141.022.797	127.044.654	106.141.272	108.078.943	106.701.846	118.556.941	123.621.087	126.138.449	115.678.505	121.830.396	130.580.439	139.466.960
Obligasi Korporasi	27.317.697	27.978.265	27.706.957	26.842.007	27.525.914	28.122.654	28.306.908	29.020.489	28.688.825	28.209.404	27.868.805	26.147.122
MTN	8.533.057	8.897.358	8.825.930	8.793.131	8.956.857	9.671.329	9.723.236	9.863.550	10.348.576	10.209.577	11.170.884	10.932.146
Surat Berharga yang Diidentifikasi oleh Negara RI	74.325.393	73.435.392	71.754.173	70.968.226	72.417.300	73.764.124	77.126.939	77.781.366	78.079.837	78.890.331	79.543.135	79.773.775
Surat Berharga yang Diidentifikasi oleh Negara Selain Negara RI	254.576	279.696	340.096	316.735	303.213	294.718	311.493	298.345	306.985	294.362	285.281	28.797
Reksa Dana	163.213.090	159.688.486	141.466.926	143.286.760	143.366.122	147.294.646	152.824.733	154.639.818	151.772.768	153.399.408	158.538.548	161.915.278
Eks Berjangk Aset	448.703	450.704	421.837	425.182	429.866	414.987	419.651	411.762	404.289	408.476	412.459	397.339
Dana Investasi Real Estat	46.725	46.955	47.816	41.961	43.242	35.405	35.222	37.152	7.347	7.806	7.898	8.266
Pemertan Langung	10.221.592	10.219.060	10.238.195	10.485.804	10.486.318	10.645.818	10.641.351	11.155.414	11.173.938	11.371.314	11.364.177	11.871.918
Tanah, Bangunan dengan Hak Sewa, atau Tanah dengan Bangunan, untuk Investasi	16.148.391	16.167.672	16.187.972	16.208.082	16.210.429	15.227.425	15.230.948	15.232.668	15.233.048	15.237.911	15.240.535	15.254.072
Pembayaran Melalui Kerjasama dengan Pihak Lain (Escrow)	445.101	445.101	320.101	320.101	336.901	336.901	336.901	336.901	367.901	367.901	367.901	367.901
Pinjaman yang Dijamin dengan Hak Tanggungan	167.231	165.048	161.448	159.491	155.981	154.402	159.180	158.375	159.453	157.279	155.157	139.415
Pinjaman Pihak	2.183.445	2.212.794	2.318.195	2.307.125	2.287.801	2.248.202	2.272.638	2.288.738	2.311.095	2.294.100	2.250.742	2.193.376
Obligasi Daerah**			39.866	39.827	39.835	40.340	39.894	39.900	39.900	40.038	40.041	39.821
Dana Investasi Infrastruktur Berstruktur Kontrak Investasi Kolektif**	155.000	155.000	280.000	264.617	262.117	262.192	262.117	262.117	262.117	262.117	262.117	259.617
Investasi Lain	1.115.746	1.159.836	1.005.522	881.443	939.793	1.000.746	806.172	771.971	773.971	775.395	812.792	827.757
Jumlah Investasi	477.937.210	462.866.646	421.300.922	423.237.547	426.240.257	440.924.485	453.398.267	457.485.761	445.979.034	452.696.299	468.838.778	481.658.813

*Figures have been rounded up/down to the nearest million. **Data for 2020 is preliminary and subject to audit. ***Data for 2020 is preliminary and subject to audit.

**Perhitungan porsi investasi "Obligasi Daerah" dan "Dana Investasi Infrastruktur Berstruktur Kontrak Investasi Kolektif" berdasarkan POJK nomor 7/POJK.05/2016

Sumber: OJK Statistik OJK

pak kemudian OJK soal penempatan penempatan investasi. Yang pasti, kata dia, jika kebijakan ini diterapkan, pihaknya akan melakukan beberapa penyesuaian dalam pengalokasian investasi saat ini, sesuai dengan ketentuan OJK.

Sejauh ini, Arty mengkhawatirkan aset-aset investasi BRI Life cukup likuid. Pada tahun 2021 ini, komposisi penempatan investasi dana kelolaan BRI Life, antara lain, deposito sekitar 5%, obligasi 40%-45%, reksadana 50%-55% dan saham 0%. "Strategi investasi kami di tahun ini melakukan pengalokasian portofolio dengan aktif merespons kondisi pasar untuk memaksimalkan return," katanya.

Pertumbuhan bisnis

Saat ini, komposisi penempatan investasi BRI Life banyak ditempatkan di surat utang negara, obligasi korporasi dengan rating minimal AA, dan pada

deposito di bank BUKU 4 dan BUKU 3. Untuk instrumen investasi pasar modal seperti reksadana, ditempatkan pada produk yang dirilis oleh MI dengan kriteria tertentu. Antara lain, besar dana kelolaan, kinerja dana, dan kepemilikan. BRI Life juga menginvestasikan dana untuk likuiditas sesuai dengan jenis dana yang dipilih oleh penguang polis. Yaitu da-

na yang bersifat agresif (dengan *underlying saham*), dana yang memberikan *fixed income* (obligasi), dan dana pasar uang. "Kami ingin memastikan bahwa dana penguang polis diinvestasikan pada media investasi yang aman dan dapat memberikan *return* yang diharapkan," beber Iwan.

Iwan menambahkan, sampai akhir tahun 2020, BRI Life masih

menyisihkan premi sebesar Rp 6,1 triliun, tambah 14% secara tahunan atau *year on year* (yoy). Tib, media berbasis pada pertumbuhan bisnis di tahun ini, Iwan belum memotok target ambisius seiring belum berakhirnya pandemi Covid-19. "Kami belum bisa menjabarkan target pertumbuhan di tahun ini karena masih pandemi," tandasnya.

5. Bancassurance Bank Kalsel Gandeng Generali Indonesia
Koran Sindo / 27-03-2021

Bancassurance Bank Kalsel Gandeng Generali Indonesia



KORAN SINDO/YORRI FARLI

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman (kiri bawah) didampingi Direktur Generali Indonesia Marihot Asi Pasaribu (kanan atas) dan bersama Plt Direktur Utama Bank Kalsel IGK Prasetya saat acara penandatanganan perjanjian kerja sama bancassurance dengan model bisnis referensi tidak dalam rangka produk bank secara virtual lewat zoom, Jakarta, kemarin. Sesuai tema ulang tahun ke-57 Bank Kalsel, "Leading Through Innovation", Bank Kalsel berinovasi dengan melaksanakan kerja sama bancassurance dengan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) dengan model bisnis referensi tidak dalam rangka produk bank.

Optimistis Unitlink Masih Diminati Masyarakat

Perlambatan ekonomi Indonesia dan global akibat pandemi Covid-19 telah mempengaruhi kinerja instrumen investasi. Unitlink sebagai produk asuransi yang berbalut investasi, tentu saja turut terpengaruh. Ada kekhawatiran nilai aktiva bersih (NAB) atau nilai per unit dari fund unitlink, anjlok tajam selama pandemi ini. Namun kajian yang dilakukan *Lembaga Riset Media Asuransi* (LRMA) menunjukkan bahwa di masa pandemi ini, masih banyak fund yang menunjukkan kinerja positif.

Kekhawatiran yang muncul mengenai turunya NAB fund unitlink dapat dipahami, karena biasanya krisis keuangan mengakibatkan turunnya semua imbal hasil investasi. Namun, khusus untuk unitlink ini, penurunan NAB yang terjadi setahun terakhir ini sebenarnya adalah penurunan nilai 'di atas kertas'. Mengapa demikian? Unitlink ini mesinya bukanlah instrumen investasi jangka pendek, misalnya hanya setahun. Melainkan instrumen investasi jangka menengah-panjang dengan durasi 5 tahun-10 tahun.

Tetapi apakah benar, semua NAB fund unitlink anjlok akibat pengaruh pandemi ini? Ternyata tidak juga. Ada cukup banyak yang masih membukukan pertumbuhan positif di tengah melemahnya perekonomian akibat pandemi. Hasil kajian LRMA menunjukkan hal itu. Cukup banyak fund unitlink yang tumbuh dalam setahun terakhir, baik dari jenis pendapatan tetap, pasar uang, campuran, maupun saham. Untuk pertumbuhan 5 tahun, angka pertumbuhannya bahkan lebih tinggi. (lihat tabel: *Pertumbuhan NAB Produk Unitlink 2015-2020*)

Berikut ini contoh beberapa fund unitlink yang tidak anjlok selama pandemi. Untuk jenis fund pendapatan tetap, misalnya AIA Financial IDR Fixed Income dari PT AIA Financial. Fund ini NAB-nya tumbuh 12,10 persen setahun terakhir, yakni dari 4.008,25 per 30 Desember 2019 menjadi 4.493,19 per Desember 2020. Bahkan dalam lima tahun pertumbuhannya sangat tinggi yakni mencapai 338,30 persen, dari 1.025,13 per 30 Desember 2015 menjadi 4.493,19 per 30 Desember 2020.

Produk PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) bahkan mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi. Manulife Pendapatan Tetap Korporasi, NAB-nya tumbuh 14,89 persen dalam setahun terakhir, yakni dari 2.646,14 per 30 Desember 2019 menjadi 3.040,06 per 30 Desember 2020. Sedangkan untuk 5 tahun terakhir, pertumbuhannya mencapai 67 persen, yakni dari 1.820,40 per 6 Januari 2015 menjadi 3.040,06 per 30 Desember 2020.

Salah satu fund pendapatan tetap dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), PRULink Rupiah Fixed Income Fund, juga mencatatkan pertumbuhan tinggi dalam setahun terakhir. Yaitu mencapai 12,22 persen, dari 6.087,81 per 30 Desember 2019 menjadi 6.831,84 per 30 Desember 2020. Dalam 5 tahun, pertumbuhannya bahkan jauh lebih tinggi, yakni mencapai 54,73 persen, dari 4.415,28 per 31 Desember 2015 menjadi 6.831,84 per 30 Desember 2020.

Unitlink untuk jenis fund pasar uang, juga relatif tak terpengaruh pandemi. Sebagai contoh, AIA Financial IDR Money Market Fund dari AIA Financial yang mencatat pertumbuhan 3,04 persen, dari 1.960,99 per 30 Desember 2019 menjadi 2.020,57 per 30 Desember 2020. Dalam 5 tahun terakhir pertumbuhan NAB fund ini mencapai 23,79 persen yakni dari 1.632,30 per 30 Desember 2015 menjadi 2.020,57 per 30 Desember 2020.

Sementara itu, salah satu fund pasar uang yang dipasarkan Manulife Indonesia, mencatatkan pertumbuhan baik dalam setahun maupun 5 tahun terakhir. Manulife Dana Pasar Uang membukukan pertumbuhan

sebesar 3,75 persen setahun terakhir, yakni dari 1.943,83 per 30 Desember 2019 menjadi 2.016,80 per 30 Desember 2020. Untuk 5 tahun, pertumbuhannya mencapai 23,06 persen, yakni dari 1.638,91 per 6 Januari 2015 menjadi 2.016,80 per 30 Desember 2020.

Sedangkan fund pasar uang yang dimiliki Prudential Indonesia, yakni PRULink Syariah Cash and Bond Fund tumbuh 12,23 persen dalam setahun, yakni dari 2.066,55 per 30 Desember 2019 menjadi 2.298,54 per 30 Desember 2020. Dalam 5 tahun pertumbuhan mencapai 46,20 persen yakni dari 1.572,19 per 31 Desember 2015 menjadi 2.298,54 per 30 Desember 2020.

Sementara itu, jenis fund campuran, karena ada unsur saham di dalamnya, terpengaruh kondisi bursa dalam setahun terakhir. Contohnya AIA Financial IDR Balanced Fund yang NAB-nya turun 1,24 persen, dari 2.156,14 per 30 Desember 2019 menjadi 2.129,33 per 30 Desember 2020. Namun untuk 5 tahun, NAB fund ini tumbuh 27,96 persen yakni dari 1.664,01 per 30 Desember 2015 menjadi 2.129,33 per 30 Desember 2020.

Fund dana campuran Manulife juga ada yang menunjukkan pertumbuhan setahun terakhir. Manulife Dana Prima Dinamis-Moderat NAB-nya tumbuh 3,76 persen, yakni dari 1.188,93 per 30 Desember 2019 menjadi 1.233,59 per 30 Desember 2020. Untuk 5 tahun pertumbuhannya malah *double digit*, yakni mencapai 22,56 persen, dari 1.006,53 per 6 Januari 2015 menjadi 1.233,59 per Desember 2020.

PRULink Rupiah Managed Fund dari Prudential Indonesia berha-

sil membukukan pertumbuhan NAB sebesar 6,57 persen setahun terakhir, yakni dari 9.781,40 per 30 Desember 2019 menjadi 10.424,15 di akhir 2020. Pertumbuhan NAB dalam 5 tahun mencapai 41,04 persen, yakni dari 7.390,72 per 31 Desember 2015 menjadi 10.424,15 per 30 Desember 2020.

Lantas bagaimana kinerja unitlink untuk jenis fund saham? Dalam setahun terakhir memang mengalami tekanan seiring dengan melemahnya Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sebagai contoh, AIA Financial IDR Equity Fund dari AIA Financial yang di tahun 2020 NAB-nya turun 6,19 persen. Yaitu dari 15.293,94 per 30 Desember 2019 menjadi 14.347,17 per Desember 2020. Namun tidak semua fund saham dari perusahaan yang sama mengalami penurunan NAB-nya. Fund AIA Financial-Dinamic Syariah masih mencatatkan pertumbuhan sebesar 0,37 persen, yakni dari 1.132,41 per 30 Desember 2019 menjadi 1.136,62 per 30 Desember 2020.

Untuk data 5 tahun, NAB AIA Financial-Dinamic Syariah membukukan pertumbuhan sebesar 21,85 persen, yakni dari 932,81 per 30 Desember 2015 menjadi 1.136,62 per Desember 2020. Sedangkan AIA Financial IDR Equity Fund dalam 5 tahun NAB-nya tumbuh 11,69 persen, yakni dari 12.845,73 menjadi 14.347,17 per 30 Desember 2020.

Namun ada juga fund saham yang mencatatkan pertumbuhan NAB positif, baik dalam setahun terakhir maupun dalam 5 tahun terakhir. Salah satunya adalah Manulife Dana Ekuitas Small-Mid Capital yang setahun terakhir tumbuh 10,93 persen yakni dari 1.154,98 per 30 Desember 2019 menjadi 1.281,27 per 30 Desember 2020. Dalam 5 tahun, pertumbuh-



Di masa pandemi produk unitlink tetap diminati

annya mencapai 20,20 persen, yakni dari 1.065,97 per 4 Januari 2016 menjadi 1.281,27 per 30 Desember 2020.

Jenis fund saham dari Prudential Indonesia juga ada yang menunjukkan pertumbuhan positif dalam setahun terakhir. Salah satunya adalah PRULink Rupiah Indonesia Greater China Equity Fund yang tumbuh 1,42 persen dalam setahun terakhir, yakni dari 1.495,89 per 30 Desember 2019 menjadi 1.517,17 per 30 Desember 2020. Dalam 5 tahun, fund ini mencatat pertumbuhan sebesar 37,24 persen, yakni dari 1.105,45 per 31 Desember 2015 menjadi 1.517,17 per 30 Desember 2020.

Kinerja fund unitlink yang masih cukup baik di masa pandemi Covid-19 ini, tentu membuat perusahaan asuransi jiwa optimistis bahwa produk ini masih tetap dicari masyarakat. Tahun 2021, Manulife Indonesia akan terus berinovasi terhadap pasar maupun kebutuhan untuk pilihan dana investasi bagi nasabah unitlink perseroan. "Kami optimistis, inovasi dana investasi maupun produk-produk unitlink, dapat membantu mendorong pertumbuhan produk Manulife Indonesia maupun menjawab kebutuhan para nasabah," kata

Director & CMO Manulife Indonesia, Novita Rumngangun, kepada *Media Asuransi*.

Hal serupa disampaikan oleh Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia, Lusko Hambali. "Setiap produk dan program yang kami luncurkan sudah memiliki pangsa pasar masing-masing dan kami optimistis akan tetap diminati oleh masyarakat Indonesia. Kami berkomitmen untuk terus melakukan pengembangan dana investasi sesuai kebutuhan pasar dan preferensi risiko investasi nasabah yang juga berbeda-beda, demi membantu nasabah memperoleh hasil investasi yang optimal dalam jangka panjang," jelasnya.

PT AXA Financial Indonesia (AFI) bahkan sudah melangkah langsung, yakni meluncurkan produk unitlink pada Januari 2021 yang diberi nama AXA Magnificent Link. "Produk ini juga akan menjadi salah satu produk andalan perusahaan untuk meningkatkan penjualan di 2021," kata Chief of Proposition, Direct Marketing & Partnership AXA Financial Indonesia, Yudhistira Dharmawata, kepada Wahyu Widiastuti dari *Media Asuransi*, baru-baru ini. ■ S. Edi Santosa

Strategi Pemasaran Unitlink di Masa Pandemi

Produk asuransi yang dipadu dengan investasi atau lebih familiar bernama unitlink, masih menjadi produk primadona bagi industri asuransi jiwa di tengah pandemi Covid-19. Perusahaan asuransi jiwa tetap agresif untuk menyediakan produk berbasis investasi ini bagi nasabahnya. Situasi pandemi ini menjadi tantangan sekaligus peluang bagi kalangan pelaku asuransi jiwa untuk terus berinovasi dalam memasarkan produk yang dibalut investasi ini, meski secara virtual.

Meski saat ini perolehan imbal hasil unitlink mengalami keterpurukan akibat pandemi, namun masih menarik perhatian banyak nasabah, mengingat produk ini tidak sekadar instrumen proteksi semata. Unitlink yang ditawarkan sekitar 34 pemain asuransi jiwa di Tanah Air ini masih yang tertinggi di antara produk-produk lainnya. Seperti yang diungkapkan oleh CEO PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) Edy Tuhirman, seiring dengan kebijakan pemerintah yang memperbolehkan penjualan unitlink secara *online* serta pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan unitlink semakin membaik. Hingga kuartal III/2020, perolehan premi dari unitlink mencapai lebih dari Rp1,1 triliun dan menyumbang porsi 63 persen dari seluruh perolehan GWP di Generali.

"Salah satu dampak yang dapat dirasakan saat pandemi adalah peminat asuransi meningkat. Hal ini dikarenakan risiko kesehatan yang cukup tinggi. Untuk mengakomodir kebutuhan tersebut, kami telah meluncurkan berbagai inovasi. Melalui iPropose, nasabah dapat dengan mudah melakukan konsultasi finansial dengan tenaga pemasar Generali dan mengidentifikasi serta memilih kebutuhan proteksi. Tidak hanya manfaat secara produk, tapi kami juga berinovasi untuk meningkatkan kualitas hidup dan kesehatan nasabah," jelasnya kepada *Media Asuransi*.

Untuk pengembangan produk unitlink terbaru di tahun ini, Edy Tuhirman menjelaskan, tentunya berbagai pengembangan akan dilakukan sesuai perkembangan pasar dan pergerakan kebutuhan masyarakat. "Penting bagi nasabah untuk mengerti

bahwa selain *fund*, strategi pengelolaan investasi pada produk unitlink juga sangat vital," tegasnya.

Sementara itu di PT PFI Mega Life Insurance (Mega Life), portofolio pendapatan premi dari unitlink masih yang tertinggi, yakni mencapai sekitar 80 persen. "Adapun strategi perusahaan untuk meningkatkan kinerja penjualan produk unitlink melalui berbagai upaya, diantaranya melakukan kampanye pemasaran, peningkatan layanan, dan promosi serta penyediaan *chatbot* sehingga akses tersebut dianggap lebih efisien," kata Presiden Direktur dan CEO PFI Mega Life, Samdarshi Sumit, kepada Achmad Aris dari *Media Asuransi*.

Samdarshi menyampaikan bahwa di pertengahan pandemi yakni pada Juli 2020, perseroan meluncurkan 3 unitlink *fund* baru (mata uang USD) untuk melengkapi 9 unitlink *fund* (mata uang rupiah) yang sudah ada sebelumnya. "Dalam meluncurkan produk baru, kami mempertimbangkan banyak faktor termasuk di dalamnya efek pandemi Covid-19," terangnya.

Pada akhir 2020, ketiga *fund* baru ini sudah berkontribusi hingga 6 persen dari total AUM unitlink perseroan. "PFI Mega Life USD Global Equity Opportunity Fund memiliki pertumbuhan AUM sangat baik karena ditopang oleh pasar saham di Amerika yang memiliki kinerja positif di mana pada saat yang sama kinerja pasar saham domestik memiliki kinerja negatif," jelas Samdarshi.

Mengenai kemungkinan menanamkan produk unitlink di tahun ini, Samdarshi mengatakan bahwa unitlink *fund* yang ada sudah dapat memenuhi kebutuhan dari setiap produk yang diluncurkan. "Sehingga kami be-

lum ada rencana meluncurkan *fund* baru lagi. Namun kami terbuka untuk meluncurkan *fund* baru apabila dapat memberikan nilai tambah bagi masyarakat Indonesia," ucap Samdarshi.

Secara terpisah, *Chief Marketing & Communications Officer* Prudential Indonesia Luskito Hamali mengemukakan bahwa Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus melakukan pengembangan dana investasi sesuai kebutuhan pasar dan preferensi risiko investasi nasabah yang juga berbeda-beda, demi membantu nasabah memperoleh hasil investasi yang optimal dalam jangka panjang.

"Seluruh produk dan program yang kami miliki dikembangkan secara khusus dengan mempertimbangkan berbagai masukan dan keinginan nasabah yang berbeda-beda. Oleh karena itu, setiap produk dan program Prudential Indonesia yang kami luncurkan sudah memiliki pangsa pasarnya masing-masing dan kami optimis akan tetap diminati oleh masyarakat," ungkapnya kepada Edi Santos dari *Media Asuransi*.

Menurut Luskito, selama masa pandemi, Prudential Indonesia memasarkan produk unitlink secara tatap muka virtual melalui sistem pemasaran PRUCekatan, singkatan dari Cepat Tanpa Harus Berdekatan. Penjualan produk unitlink ini melengkapi jajaran produk asuransi tradisional yang telah tersedia terlebih dahulu melalui layanan virtual sejak 1 April 2020.

"Kemampuan Prudential Indonesia dalam melakukan pemasaran seluruh produk asuransi jiwa, didukung oleh komitmen transformasi digital yang telah dikembangkan selama beberapa tahun terakhir, merupakan upaya untuk terus meningkatkan layanan kepada nasabah. Pengembangan teknologi dan



Inovasi dalam mengembangkan Produk Unitlink terus dilakukan perusahaan asuransi jiwa

kapabilitas digital *end-to-end* ini telah dipersiapkan sedemikian rupa karena kami sudah mengantisipasi bahwa seluruh proses pemasaran akan dilakukan secara digital seperti yang terjadi saat ini," pungkasnya.

Peningkatan produk unitlink juga diakui oleh Direktur & *Chief Marketing Officer* Allianz Life Indonesia Karin Zukarnaen. Menurut dia, perkembangan unitlink di Allianz selama tiga tahun terakhir menunjukkan pertumbuhan sangat baik. "Perolehan premi dari unitlink tercatat memberikan kontribusi di atas 75 persen dari total perolehan premi perusahaan," jelasnya.

Hingga kuartal III/2020, lanjut Karin, perusahaan mencatatkan penjualan produk asuransi jiwa unitlink sebesar 91 persen dari total GWP. Hal ini menunjukkan bahwa masa pandemi ternyata meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya perlindungan asuransi dari berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam kehidupan.

"Kami tetap fokus dengan strategi bisnis kami yaitu memberikan perlindungan kepada lebih banyak masyarakat Indonesia. Di saat yang bersamaan, kami juga tetap mempertahankan pertumbuhan bisnis kami di semua jalur distribusi," paparnya baru-baru ini.

Sejak awal pandemi, ungkap Karin, Allianz telah menghapuskan masa tunggu khusus untuk kondisi Covid-19 dari seluruh produk asuransi Allianz. "Menurut kami, manfaat ini membuat produk Allianz semakin relevan untuk nasabah. Yang selalu kami utamakan adalah untuk menyediakan perlindungan dan memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Tentu saja proses interaksi jarak jauh menjadi cara baru dalam melayani kebutuhan nasabah. Berbagai layanan digital yang kami sediakan dapat dimanfaatkan oleh nasabah terkait polis asuransi yang dimiliki, seperti portal nasabah *online* yang memungkinkan nasabah mengakses informasi polis dan mengajukan klaim asuransi kesehatan," tutur Karin.

Chief Investment Officer Allianz Life Indonesia, Ni Made Daryanti menambahkan, di tahun 2021, strategi investasi Allianz di saham adalah memulai secara progresif untuk meningkatkan eksposur non-defensif selain saham defensif, dengan melihat adanya ekspektasi pemulihan ekonomi pada tahun 2021 dan 2022. "Mengenai pengembangan dan memasarkan *fund* baru, kami selalu terbuka dengan kesempatan itu, dengan tetap mempertimbangkan kondisi pasar dan kebutuhan nasabah," ujar Daryanti.

Sementara itu, untuk AXA Financial Indonesia, menurut *Chief of Proposition, Direct Marketing & Partnership* AXA Financial Indonesia, Yudhistira Dharmawata, pada awal 2021, perseroan telah meluncurkan produk unitlink terbaru yang menasar target *market High Net Worth* dan *Mass Affluent*. AXA Magnificent Link hadir dengan dua varian berbeda untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang berbeda-beda.

"Varian pertama, AXA Magnificent Executive Link secara eksklusif dibuat khusus untuk nasabah *high net worth* yang mencari perlindungan komprehensif dan optimalisasi investasi melalui kombinasi alokasi investasi yang tinggi sejak hari pertama, serta fitur bonus yang sangat atraktif, lengkap dengan layanan prioritas eksklusif untuk nasabah produk ini. Varian kedua, AXA Magnificent Elite Link memberikan perlindungan komprehensif dengan harga yang sangat terjangkau, dikombinasikan dengan fitur bonus yang menarik. Kedua varian tersebut tersedia dalam mata uang Rupiah dan Dolar AS," paparnya baru-baru ini. "Produk ini juga akan menjadi salah satu produk andalan perusahaan untuk meningkatkan penjualan di tahun 2021," imbuh Yudhistira. ■ Wahyu Widiastuti

Cover Story

Edy Tuhirman Pertumbuhan Unitlink Generali Semakin Positif



Perkembangan unitlink PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia selama 3 tahun terakhir menunjukkan pertumbuhan yang semakin positif. Sebelumnya sempat terkendala di awal tahun 2020 lalu, akibat pandemi yang melanda dan kebijakan *physical distancing*.

“Seiring dengan kebijakan otoritas yang memperbolehkan penjualan unitlink secara *online* serta pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan

unitlink semakin membaik. Hingga kuartal III/2020, perolehan premi dari unitlink mencapai lebih dari Rp1,1 triliun dan menempati komposisi 63 persen dari seluruh perolehan GWP (*gross written premium*) di Generali,” kata CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman kepada *Media Asuransi*.

Dalam masa pandemi ini, salah satu dampak yang dapat dirasakan adalah minat asuransi yang meningkat di masyarakat, karena risiko kesehatan yang cukup tinggi. “Untuk mengakomodir kebutuhan tersebut, kami telah meluncurkan berbagai inovasi. Melalui *iPropose*, nasabah dapat dengan mudah melakukan konsultasi finansial dengan tenaga pemasar Generali dan mengidentifikasi serta memilih kebutuhan proteksi,” jelasnya.

Menurut Edy, mengamati perkembangan pandemi dari waktu ke waktu dan berfokus pada kesehatan nasabah saat ini, Generali memberikan manfaat isolasi mandiri. Manfaat ini memberikan perlindungan bagi nasabah atas klaim biaya perawatan dan pengobatan yang meliputi biaya tes swab PCR, laboratorium, dokter, obat-obatan, vitamin, dan suplemen selama isolasi mandiri di rumah maupun fasilitas rujukan pemerintah non-rumah sakit, dengan periode hingga 31 April 2021. Manfaat isolasi mandiri diberikan oleh Generali dengan nilai total klaim maksimum sebesar Rp2 miliar sepanjang periode program.

Dijelaskan, di tahun 2020, Generali Indonesia tidak meluncurkan *fund* baru tetapi lebih fokus memaksimalkan *fund* yang ada saat ini. Dengan fitur Robo ARMS, kinerja *fund* mampu lebih optimal meski dalam kondisi pasar saat pandemi ini.

“Di tengah volatilitas pasar yang terus tidak menentu, kinerja ARMS dengan kuasa atau Robo ARMS Generali justru terus membuktikan hasil sangat baik sejak awal hingga akhir tahun 2020. Pada Desember 2020, sebanyak 99 persen dari seluruh polis unitlink nasabah, porsi kinerja investasinya berada di atas IHSG dan di antaranya bahkan bisa mencapai 27 persen di atas IHSG (Indeks Harga Saham Gabungan). Data ini diambil dari kinerja lebih dari 40.000 polis nasabah yang melakukan aktivasi fitur Robo ARMS sejak fitur ini diluncurkan pada Januari 2019 sampai 30 November 2020,” tegas Edy Tuhirman. ■ **W. Widiastuti**

Novita Rumngangun Unitlink Mendorong Pertumbuhan Produk Manulife



Tahun 2021, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia akan terus berinovasi terhadap pasar maupun kebutuhan untuk pilihan dana investasi bagi nasabah unitlink Manulife Indonesia. “Mengenai rencana detail dana investasi terbaru akan kami beritahukan secara resmi apabila semua produk telah siap untuk diluncurkan maupun publikasi ke media. Kami optimistis,

dengan inovasi dana investasi maupun produk-produk unitlink, dapat membantu mendorong pertumbuhan produk Manulife Indonesia maupun menjawab kebutuhan para nasabah,” kata *Director & CMO* Manulife Indonesia, Novita Rumngangun.

Sementara itu di tahun 2020, perseroan telah meluncurkan *fund* terbaru yaitu Manulife Dana Investasi Real Estat Asia Pasifik Dollar (MDIREAPD), sebuah pilihan dana investasi khusus untuk produk unitlink yang ditempatkan di sektor properti Asia Pasifik. “MiDREAP dipasarkan melalui Bank DBS. *Fund* ini fokus pada industri properti yang diharapkan dapat terus berkembang di masa depan,” jelasnya kepada *Media Asuransi*, Februari 2021.

Selain itu, di 2020 Manulife Indonesia meluncurkan 3 produk unitlink terbaru, yakni MiSmart Insurance Solution (MiSSION) yang dipasarkan melalui jalur keagenan. Proteksi Prima Perlindungan Utama (PPPU) dipasarkan melalui bancassurance dengan Bank DBS Indonesia. MiTreasure Flexi Assurance (MiFA) yang dipasarkan melalui jalur *bancassurance* dengan Bank Danamon.

Saat ini Manulife Indonesia mempunyai 30 pilihan dana investasi (*fund*) yang tersedia dalam mata uang Rupiah sebanyak 19 *fund* dan mata uang Dolar AS sebanyak 11 *fund*. Dari jumlah itu, 5 pilihan dana investasi yang paling banyak diminati adalah: Manulife Dana Ekuitas (dalam Rupiah), Manulife Pendapatan Tetap Dollar (Dolar AS), Manulife Pendapatan Tetap Negara (Rupiah), Manulife Dana Ekuitas Asia Pasifik (Dolar AS), dan Manulife Dana Pasar Uang (Rupiah). “Alasan pemilihan dana investasi yang paling banyak diminati karena sesuai dengan profil risiko investasi dari para nasabah maupun kebutuhan nasabah,” jelas Novita.

Selain unitlink konvensional, Manulife Indonesia juga memiliki produk unitlink syariah, yakni Berkah Save Link (BSL) dan MiSmart Insurance Solution (Mission) Syariah. “Produk Mission Syariah yang diluncurkan sejak Oktober 2020, memberikan kontribusi signifikan bagi unit Syariah Manulife Indonesia. ■ S. Edi Santosa

Unitlink Marketing Strategy During Covid-19 Pandemic

The insurance product which ties with investment, known as unitlink, remains a primadonna product for the life insurance industry in the midst of Covid-19 pandemic. The life insurance companies remain aggressive in offering this investment-linked product to their customers. This pandemic has become a challenge as well as an opportunity for life industry players to continue to innovate in marketing this investment-linked product, although it is done virtually.

Although at present, the return of unitlink experiences a weakening due to the pandemic, the product is still attracting many customers considering the fact that the product is not only merely a protection. Unitlink, offered by around 34 life insurance companies in the country, is still the highest volume product offered compared to other life insurance products.

As revealed by CEO of PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) Edy Tuhirman, in line with the government's policy which allows insurance players to sell unitlink online as well as economic growth, the growth of unitlink is getting better. Up until the third quarter of 2020 (Q3), the premium income from unitlink reached over Rp1.1 trillion and contributed 63 percent of all GWP (Gross Written Premium) of Generali.

"One of the impact felt (by the industry players) during the current pandemic is an increase of interest in insurance. This is due to increased health risks. In order to accommodate this need, we have launched several innovations. Through iPropose, the customers can easily carry out financial consultation with the marketing staffs of Generali, identify and select (product) to meet the protection need. We don't only innovate on the benefits of the products, but also aiming at improving the quality of life and health of customers," Edy Tuhirman told *Media Asuransi*.

As for the development of new unitlink product this year, Edy Tuhirman explains that the company will certainly embark on product development in accordance with market development and the trend of the public's needs. "It is important

for the customers to understand that apart from the fund, the investment management strategy on unitlink product is really vital," he said.

Meanwhile, the portfolio of premium income from unitlink at PT PFI Mega Life Insurance (Mega Life) is still the highest, namely reaching 80 percent of the total premium. "The company's strategy is to improve the sales performance of unitlink products through various efforts, including conducting marketing campaigns, improving services and promotions as well as providing chat-box, which makes information access to be more efficient," President Director and CEO of PFI Mega Life Samdarshi Sumit told Achmad Aris from *Media Asuransi*.

Samdarshi said that in the middle of the pandemic, namely in July 2020, the company launched three new unit link funds (USD currency) to complement the nine existing unitlink funds (rupiah currency). "In launching the new products, we consider many factors including the effects of the Covid-19 pandemic," he explained.

By the end of 2020, these three new funds had contributed up to 6 percent of the total unitlink AUM (Asset Under Management) of the company. "PFI Mega Life USD Global Equity Opportunity Fund has a very good AUM growth because it is supported by the stock market in America which has a positive performance while at the same time the performance of the domestic stock market has a negative performance," said Samdarshi.

Regarding the possibility of adding new unitlink products this year, Samdarshi said that the existing unitlink funds can meet the needs of the public. "So, we have no plans yet

to launch a new fund again. However, we are open to launching a new fund if it can provide added-value to the Indonesian people" said Samdarshi.

Separately, Prudential Indonesia's Chief Marketing & Communications Officer Luskito Hambali stated that Prudential Indonesia is committed to continuing to develop investment funds according to market needs and customers' different investment risk preferences. This commitment is done in order to help customers obtaining optimal investment returns in the long term.

"All of our products and programs are especially developed by taking into account various inputs and desires of different customers. Therefore, every Prudential Indonesia product and program that we launch, already has its own market segment and we are optimistic that the products will still be in demand by the public," he told Edi Santosa from *Media Asuransi*.

According to Luskito, during the pandemic, Prudential Indonesia marketed unitlink products by way of virtual face-to-face through the PRUCekatan system, which stands for Cepat Tanpa Harus Berdekatan (Fast Without Having to Be Close). The sale of this unitlink product complements the traditional insurance product lines that have been available in advance through virtual services since April 1, 2020.

"Prudential Indonesia's ability to market all life insurance products are supported by a commitment to apply a digital transformation that has been developed over the last few years is an effort to continuously improve services to customers. The development of end-to-end technology and digital capabilities have been prepared in such a way



because we have anticipated that the entire marketing process will be carried out digitally, as is currently happening," he concluded.

Allianz Life Indonesia Director & Chief Marketing Officer Karin Zulkarnaen also acknowledged the increase in unitlink products. According to her, the development of unitlink at Allianz for the last three years has shown very good growth. "Earnings of premiums from unitlink contributed more than 75 percent of the company's total premiums," she explained.

As of the third quarter of 2020, Karin added, the company recorded sales of unitlink life insurance products amounting to 91 percent of the total GWP. This shows that during the pandemic, it has increased public awareness of the importance of insurance protection from various risks that may occur in life. "We remain focused on our business strategy, which is to provide protection to more Indonesians. At the same time, we also maintain our business growth in all distribution channels," she said recently.

Since the beginning of the

pandemic, said Karin, Allianz has eliminated the special waiting period for Covid-19 conditions from all Allianz insurance products. "In our opinion, these benefits make Allianz products more relevant to customers. What we always prioritize is to provide protection and the best service to our customers. Of course, the long-distance interaction process is a new way of serving customer needs. The various digital services we provide can be utilized by customers related to their insurance policies, such as an online customer portal that allows customers to access policy information and submit health insurance claims," said Karin.

Chief Investment Officer of Allianz Life Indonesia, Ni Made Daryanti added, in 2021, Allianz's investment strategy in stocks is to start progressively to increase non-defensive exposure in addition to defensive stocks, by looking at expectations of economic recovery in 2021 and 2022. "Regarding development and marketing new funds, we are always open to such opportunities, while still considering market conditions and customer

needs," said Daryanti.

Meanwhile, for AXA Financial Indonesia, according to the Chief of Proposition, Direct Marketing & Partnership of AXA Financial Indonesia, Yudhistira Dharmawata, in early 2021, the company has launched a new unit-linked product targeting High Net Worth and Mass Affluent markets. AXA Magnificent Link comes in two different variants to meet the needs of different customers.

"The first variant, AXA Magnificent Executive Link is exclusively made for high net-worth customers who seek comprehensive protection and investment optimization through a combination of high investment allocations from day one, as well as very attractive bonus features, complete with exclusive priority services for customers of this product. The second variant, AXA Magnificent Elite Link, provides comprehensive protection at a very affordable price, combined with attractive bonus features. Both variants are available in Rupiah and US Dollar," he said recently. He added this product will also be one of the company's flagship products to increase sales in 2021. ■

Edy Purwanto Bekerja Adalah Ibadah

Setelah 19 tahun berkecimpung di dunia akuntan publik, pria kelahiran Pangkal Pinang, 55 tahun lalu ini, akhirnya memutuskan masuk ke industri asuransi jiwa pada 2010. Edy Purwanto sebelum berlabuh di PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), sempat bergabung di perusahaan asuransi jiwa multinasional lainnya. "Saya memutuskan berkarier di asuransi jiwa karena *value* yang sama dengan profesi sebelumnya, yaitu integritas," tutur *Director, Chief Financial Officer*, Generali Indonesia ini.

Saat sudah menjadi bagian dari Generali Indonesia sejak 2016 ini, pria yang akrab disapa Edy ini merasakan bekerja di asuransi kian menyenangkan. "Karena Generali terus melakukan transformasi dan berinovasi tidak hanya pada produk-produknya tetapi juga dalam bisnis prosesnya," paparnya.

Alumni Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Indonesia, Jurusan Akuntansi ini mengatakan, industri asuransi jiwa memiliki sejarah yang panjang dan mampu bertahan hingga sekarang karena selalu relevan dan dibutuhkan masyarakat. "Saya percaya industri asuransi jiwa yang fokus pada *core business* dan dikelola dengan bijak akan terus bertahan dan bisa memenuhi kebutuhan berbagai bentuk proteksi dari pemegang polis," ujar pria yang menggemari hampir semua *genre* musik mulai dari pop, jazz, R&B, sampai *classic rock* ini.

Dia terangkan, banyak sekali tantangan yang dihadapi industri asuransi jiwa saat ini. Industri asuransi harus mampu tetap terhubung setiap saat dengan nasabah dan agen pemasar sebagai garda terdepan perusahaan. Hal ini agar layanan

kepada nasabah tidak terhenti. Transformasi digital bukan lagi pilihan tapi suatu keharusan. "Generali terus menyempurnakan berbagai proses digitalisasi dan otomatisasi untuk proses kerja yang lebih efektif dan memudahkan nasabah untuk memiliki perlindungan jiwa," cetus penggemar masakan salmon, pasta, hingga pecel ini.

Kuangan dan akuntansi merupakan bidang yang menjadi tanggung jawab Edy saat ini. Salah satu tantangan dan target terdekat, menurutnya, adalah menyiapkan proses adaptasi implementasi sistem keuangan yang sesuai dengan IFRS 17. "Saya juga sedang menyiapkan anggota tim untuk bertransformasi meningkatkan kemampuan analisa berbasis data. Mesin atau otomatisasi akan segera mengambil alih proses pengelolaan data keuangan sepenuhnya. Tetapi, kita harus membekali diri dengan kemampuan data *analytic* dan interpretasi data keuangan secara cepat dan akurat untuk mendukung proses pengambilan keputusan bisnis," tegas pemilik motto hidup '*Ora et Labora* – Bekerja adalah ibadah' ini.

Sejak ada Covid-19 dan harus bekerja secara *Work From Home*, bapak 4 anak ini memiliki hobi baru yakni melakukan latihan Muay Thai seminggu sekali bersama seluruh anggota keluarga, dengan memanggil pelatih ke rumah. "Selain itu, olah raga bersepeda bersama istri. Kegiatan lainnya mulai sering merawat ikan koi, atau menemani istri berburu tanaman di akhir pekan," tutur pria yang memiliki aneka koleksi buku mulai novel sastra, sejarah, biografi bisnis, ekonomi, hingga teknologi ini. ■

Wahyu Widiastuti



Astra Life meluncurkan Dua Produk Unggulan

PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) memperkenalkan dua produk perlindungan jiwa dan kesehatan unggulan yang dapat mencakup segala segmen yaitu Flexi Health, produk asuransi murni dengan manfaat Santunan Rawat Inap hingga Rp1 juta perhari dan Medicare Premier, produk asuransi tambahan yang memberikan Manfaat Jaminan Perawatan Medis yang menyeluruh, premium serta berlaku hingga ke seluruh dunia tanpa khawatir akan inflasi akibat kenaikan harga biaya kesehatan.

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadi pada acara press conference secara virtual di Jakarta, 17 Februari 2021 mengatakan, pihaknya ingin semakin dekat dan menjadi jawaban atas kebutuhan asuransi jiwa dan kesehatan yang diperlukan masyarakat, melalui inovasi produk dan layanan dengan akselerasi digital yang fokus pada kemudahan dan kenyamanan bagi pelanggan khususnya dalam masa pandemi ini. ■ *Rief*

13. Heboh AIA, Nasabah Ramai Lagi Bahas Unit Link di Medsos [Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 27-03-2021

Heboh AIA, Nasabah Ramai Lagi Bahas Unit Link di Medsos

INVESTMENT - Novina Putri Bestari, CNBC Indonesia | 27 March 2021 14:56

SHARE |  



Foto: AIA Group (AP Photo/Kin Cheung)

Jakarta, CNBC Indonesia - Kehebohan keluhan nasabah Asuransi AIA masih berlanjut di media sosial. Peristiwa ini pun membuat para warganet membahas soal unit link dan investasi di asuransi.

Pembahasan itu terlihat di akun Instagram @tane_remping_official. Akun tersebut mengunggah foto pengalaman seseorang yang mengaku menabung di asuransi selama 5 tahun.

Selain itu terdapat tangkapan layar percakapan mengenai asuransi tersebut dan disertakan kekecewaan mengenai asuransi. Sayangnya saat akan diambil, tabungan tersebut tidak memiliki nilai tunainya.

Pada kolom komentar terdapat beberapa pengguna Instagram yang berusaha menjelaskan mengenai asuransi dan dampak berinvestasi di sana. Salah satu pengguna mengungkapkan asuransi adalah bentuk perlindungan, jadi saat terjadi sesuatu seperti kecelakaan hingga meninggal dunia nilai proteksi akan bisa dicairkan.

Pencairan asuransi pun dilakukan oleh ahli waris. Pengguna lainnya juga mengingatkan untuk menabung melalui bank, saham atau reksa dana.

Pengguna Instagram tersebut juga menuding agen asuransi yang menjanjikan adanya pengembalian besar jika menarik uang di sana.



Sebelumnya dalam forum di Facebook juga terdapat kumpulan orang-orang yang mengaku sebagai korban penipuan asuransi AIA. Dalam grup bernama Korban Penipuan Asuransi AIA memiliki 3600 anggota.

Menjawab Kehebohan ini, manajemen PT AIA Financial mengatakan produk perusahaan dirancang dengan fitur serta manfaat yang mengikuti aturan regulator.

"Dapat kami sampaikan bahwa seluruh produk AIA dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikuti aturan regulator. Nasabah selalu menjadi prioritas utama kami di AIA, sejalan dengan komitmen perusahaan untuk membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik," kata Chief Marketing Officer AIA Financial, Lim CHet Ming dalam keterangan resminya, dikutip Sabtu (27/3/2021).

Lim menjelaskan dalam transaksi pembelian polis, AIA berupaya memastikan agar nasabah mendapatkan penjelasan dari tenaga pemasar tentang produk yang dibeli, antara lain dengan melakukan welcome call kepada nasabah dan memberikan kurun waktu tertentu bagi nasabah untuk mempelajari polisnya (free look period).

Jika dalam kurun waktu tertentu tersebut nasabah ingin membatalkan polisnya, kata Lim, maka perusahaan akan mengembalikan seluruh premi yang telah disetorkan.

Dia mengatakan semua tenaga pemasar AIA telah mengikuti proses pelatihan internal dan sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) agar memiliki pengetahuan produk yang baik dan mampu memasarkan seluruh produk sesuai aturan yang berlaku.

Pengertian Unit Link

Sebagai informasi, produk unit link adalah produk asuransi dengan manfaat investasi. Namun masih ada orang yang salah mengenai pengertian produk tersebut, walau memiliki manfaat investasi tapi unit link tetap merupakan produk asuransi dengan manfaat utamanya perlindungan.

"Investasi pada unit link memiliki berbagai jenis resiko dari rendah sampai tinggi," ungkap pengamat asuransi, Irvan Rahardjo kepada CNBC Indonesia, dalam sebuah kesempatan.

Namun sayangnya menurut dia masih banyak orang menganggap produk itu bisa memiliki keuntungan besar.

"Ada sebagian masyarakat yang memahami risiko yang ditanggung pemegang polis karena mendapatkan laporan NAB [nilai aktiva bersih] setiap bulan. Yang jadi persoalan orang menganggap unit link akan memberikan keuntungan besar di akhir masa polis, karena pergerakan bisa naik atau turun sesuai dengan pasar modal," kata Irvan.

Unit link dibagi menjadi yang bergaransi dan tidak. Untuk bergaransi, memiliki keuntungan salah satunya adalah santunan dan bunga yang dihasilkan dari penempatan investasi.

Unit Link bergaransi disebut sebagai *saving plan* dengan penawaran bunga lebih tinggi dibandingkan deposito. Sedangkan pada produk tidak bergaransi akan memberikan bunga tetap.

"Kalau yang tidak bergaransi unit link yang banyak kita kenal pergerakan NAB nya berfluktuasi dari waktu ke waktu dan tidak ada jaminan kepastian. Dalam unit link bergaransi banyak unsur investasi, sementara yang tidak bergaransi banyak unsur proteksi," ujar Irvan.

14. Terkait Jiwasraya, Forum Pensiunan BUMN Gelar Deklarasi dan Pernyataan Sikap

Beritasatu.com / 27-03-2021

Home > Nasional

Terkait Jiwasraya, Forum Pensiunan BUMN Gelar Deklarasi dan Pernyataan Sikap

Sabtu, 27 Maret 2021 | 18:57 WIB
Oleh : Yudo Dahono / YUD



Jakarta, Beritasatu.com - Dalam menyuarakan keprihatinan sekaligus bentuk protes atas kasus korupsi yang menimpa para nasabah **Jiwasraya** yang berimbas kepada tersendatnya pembayaran dana pensiun dari para mantan pegawai yang bekerja di berbagai perusahaan perseroan (persero), sejumlah pensiunan pegawai akhirnya menggelar deklarasi dan pernyataan sikap.

Deklarasi dan pernyataan sikap yang disampaikan di Kampung Melayu, Jakarta Timur pada Sabtu (27/3/2021), menurut Ketua Forum Pensiunan BUMN RI nasabah Jiwasraya Syahrul Tahir pada hakikatnya sebagai bentuk penolakan. "Jiwasraya hanya menawarkan 3 (tiga) opsi yang dirasa sangat merugikan para pensiunan," kata Syahrul.

Adapun tiga butir fakta yang menjadi pertimbangan nasabah Jiwasraya untuk menolak opsi yang ditawarkan oleh Jiwasraya karena, sosialisasi program restrukturisasi polis kepada para peserta pemegang polis anuitas Jiwasraya yang terdiri dari para pensiunan BUMN RI dengan memberikan pilihan ikut restrukturisasi dengan hanya menawarkan 3 opsi yang semuanya akan sangat merugikan para pensiunan.

"Mereka yang tidak ikut restrukturisasi yang berpotensi hilangnya seluruh hak-hak pensiunan yang selama ini diterima," imbuah Syahrul.

Selama ini keikutsertaan para pensiunan BUMN RI pemegang polis anuitas pensiunan pendapatan pasti seumur hidup adalah dalam rangka menjalankan amanat UU No 11/1992 tentang dana pensiun. Kepesertaan tersebut untuk memastikan para pensiunan BUMN RI dapat menjalani hari tua tanpa membebani anak cucu mereka. Adapun program restrukturisasi polis anuitas pada hakekatnya adalah pelanggaran atas UU itu sendiri sehingga dapat diartikan sebagai menjatuhkan hukuman seumur hidup kepada para pensiunan BUMN tanpa mengetahui apa kesalahannya.

Lebih lanjut Forum Pensiunan BUMN RI memandang bahwa semua krusuh yang menyebabkan kerugian besar pada PT Jiwasraya adalah sepenuhnya tanggung jawab manajemen pengelola, pemerintah selaku pemegang saham dan lembaga otoritas yang bertugas melakukan pengawasan sehingga tidak sepatutnya para pensiunan BUMN selaku peserta pemegang polis diajak apalagi dihukum untuk bertanggung jawab.

Forum pensiunan BUMN RI nasabah Jiwasraya memberikan pernyataan sikap yaitu:

1. Mengajak dengan hormat manajemen PT Jiwasraya bersama-sama dengan kami untuk meminta pemerintah/negara selaku pemilik PT Jiwasraya untuk membantu sepenuhnya program penyesuaian PT Jiwasraya dengan tanpa membebani para pensiunan BUMN RI.
2. Mendesak dengan hormat Presiden Republik Indonesia Bapak Ir Joko Widodo untuk memerintahkan pihak-pihak terkait untuk merevisi program restrukturisasi polis Jiwasraya yang ternyata akan berdampak mengurangi atau merugikan hak-hak pensiunan BUMN RI.

Dalam deklarasi dan pernyataan sikap forum pensiunan BUMN RI nasabah Jiwasraya, sejumlah perwakilan pensiunan dari berbagai perseroan turut membubuhkan tanda tangan. Adapun perwakilan pensiunan dari berbagai perusahaan yang turut membubuhkan tanda tangan pada acara tersebut meliputi pensiunan PT Garuda Indonesia, PT Pupuk Kaltim, PT Petro Kimia, Gresik, PT Rekrayasa Industri, PT Timah, PT. Bukit Asam serta PT Indosat.

15. Nasabah Desak Revisi Restrukturisasi Polis Jiwasraya

[Detik.com](https://www.detik.com) / 27-03-2021

Nasabah Desak Revisi Restrukturisasi Polis Jiwasraya

Fadhly Fauzi Rachman - detikFinance

Sabtu, 27 Mar 2021 15:59 WIB

0 komentar

SHARE



Foto: dok. Jiwasraya

Jakarta - Nasabah PT. Jiwasraya yang menjadi korban membentuk Forum Pensiunan BUMN Nasabah Jiwasraya (FBNJS). Mereka ingin menyerukan dan membela hak-hak pensiunan.

Forum BUMN RI ini tergabung dalam para nasabah pensiunan Jiwasraya seperti PT. Garuda Indonesia, PT. Pupuk Kaltim, PT. Petrokimia Gresik, PT. Kereta Api Indonesia, PT. Bukit Asam, PT. Rekayasa Industri, PT. Timah, PT. Perumnas, dan PT. GMF Aero.

Ketua Forum Pensiunan BUMN RI Nasabah Jiwasraya Syahrul Tahrir, menyebut Pensiunan dan keluarga Persero BUMN RI sebanyak 3,4 juta jiwa akan terancam suram. Pasalnya, dana pensiunan yang sedianya dapat dinikmati di hari tua, menjadi pukulan keras bagi para pensiunan karena PT. Jiwasraya telah dihantam kasus korupsi yang berdampak pembayaran para hak nasabah.

"Penyimpangan tata kelola keuangan dan perampokan yang dilakukan secara sistematis yang dilakukan oleh jajaran direksi Jiwasraya adalah kategori extra ordinary crime," ucap Syahrul dalam keterangannya, Sabtu (27/3/2021).

Syahrul menilai putusan pengadilan yang sudah memvonis pelaku kejahatan korporasi asuransi Jiwasraya tidak berarti persoalan selesai. "Bagaimana dengan jaminan pembayaran dana pensiun?," ungkap Syahrul.

Sementara, kata Syahrul, opsi yang ditawarkan oleh Jiwasraya adalah restrukturisasi yang justru sangat merugikan para pensiunan dan tidak memberikan kepastian hukum atas hak-hak dasar.

"Tuntutan dan kerugian materil yang harus ditanggung oleh para pensiunan akibat tindak pidana korupsi yang dilakukan jajaran direksi Jiwasraya," ujar Syahrul.

16. Ekonom Sebut Industri Asuransi RI Banyak Masalah

[Detik.com](https://detik.com) / 27-03-2021

Ekonom Sebut Industri Asuransi RI Banyak Masalah

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Sabtu, 27 Mar 2021 22:30 WIB

4 komentar

SHARE



Foto: Getty Images/iStockphoto/eternalcreative

Jakarta - Masalah di industri asuransi nasional seperti tak pernah usai. Mulai dari masalah premi sampai keagenan yang menjual produk. Paling baru adalah ribuan nasabah Asuransi AIA yang merasa tertipu dengan produk yang mereka beli.

Pasalnya tak ada penjelasan mengenai risiko yang mungkin ditemui di kemudian hari dari agen yang menawarkan. Para nasabah ini menyebut mereka hanya diiming-imingi potensi keuntungan. Peneliti INDEF Bhima Yudhistira Adhinegara mengungkapkan industri asuransi memang butuh perombakan secara besar-besaran.

Menurut dia hal ini karena paska-krisis 1998, fokus regulator banyak ke lembaga intermediasi keuangan seperti bank, sementara fokus ke pembenahan tata kelola asuransi relatif tertinggal.

"Itu yang membuat bom-bom atom di bisnis asuransi mulai meledak satu per satu, setelah AJB Bumiputera dan Jiwasraya," kata dia saat dihubungi, Sabtu (27/3/2021).

Dia menyebutkan pembenahan di bisnis asuransi bisa dimulai dari pengelolaan dana nasabah agar tidak menimbulkan fraud atau miss-management, misalnya pencegahan untuk masuk ke investasi yang risikonya tinggi.

Lalu terkait peran agen dan tanggung jawab perusahaan asuransi untuk melindungi calon nasabah dari miss-selling atau kesalahan pada saat penawaran produk.

Apalagi saat ini era digital di mana asuransi mengubah agen manual menjadi pendekatan berbasis online, maka pengawasan model penawaran produk asuransi menjadi urgen.

17. Pensiunan BUMN Minta Revisi Restrukturisasi Polis Jiwasraya [Liputan6.com](https://liputan6.com) / 27-03-2021

Home > Bisnis

Pensiunan BUMN Minta Revisi Restrukturisasi Polis Jiwasraya



Ilustrasi Jiwasraya (Liputan6.com/Faizal Fanani)

Liputan6.com, Jakarta Forum pensiunan **BUMN** mendesak restrukturisasi polis **Jiwasraya** untuk direvisi. Hal ini lantaran, baginya, opsi yang sekarang ditawarkan tidak memberikan jaminan mengenai pembayaran uang pensiun mereka.

Ketua Forum Pensiunan BUMN RI Nasabah Jiwasraya Syahrul Tahir, menceritakan awal kronologis dana pensiun pada Jiwasraya. Katanya, sebagai contoh PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk beserta anak perusahaannya, yang tergabung sebagai peserta program pensiun di Dana Pensiun Garuda Indonesia, tepatnya sejak tahun 1999 beralih program dari program pensiun manfaat pasti, menjadi program pensiun iuran pasti.

Pada program iuran pasti, sebagaimana diatur dalam Undang-Undang nomor 11 tahun 1992 tentang Dana Pensiun, disebutkan bahwa pembayaran pensiun bagi pensiunan wajib dialihkan atau dilakukan oleh perusahaan asuransi jiwa berupa pembelian annuitas seumur hidup.

Diseat pembelian annuitas seumur hidup tersebut, dana dari para pensiunan, yang dikumpulkan dengan pemotongan gaji selama mereka aktif bekerja dan dikelola oleh Dana Pensiun Garuda, wajib membayar pajak yang bersifat final dan progresif (sebelum tahun 2009).

"Pemilihan terhadap Jiwasraya dilandasi analisis bahwa Jiwasraya dalam keadaan sehat dan BUMN, yang secara berkala diawasi oleh institusi yang terkait, saat ini adalah OJK (Otoritas Jasa Keuangan)," ceritanya, Sabtu (27/3/2021).

Hingga bulan Maret 2021 annuitas kumpulan (Pensiunan) 10 Persero BUMN tercatat nilai top-up sebesar Rp 4,6 triliun dengan total sebanyak 23.485 peserta. Sedangkan total keseluruhan 73 persero BUMN mencapai kerugian sebesar Rp 20 triliun.

Legal standing menjadi hal yang sangat penting dalam memahami dan menguraikan kasus Jiwasraya antara para pensiunan (Persero) BUMN dengan PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

"Pihak Jiwasraya berdelih hanya memiliki hubungan hukum dengan (Persero) BUMN, dan bukan dengan para pensiunan. Logika hukum yang rancu bermula terkait asas legalitas pemegang polis anuitas yang semestinya bukan atas nama pihak korporasi, tetapi atas nama pegawai korporasi yang sudah dinyatakan secara resmi selesai masa tugasnya," tegas dia.

Setelah timbul berita tentang korupsi di Jiwasraya, ucap Syahrul, pada akhir tahun 2020 pensiunan pegawai Garuda Indonesia menanyakan perihal status pembayaran pensiun ke Jiwasraya. Alhasil, dijawab bahwa pembayaran pensiun Garuda tidak terdampak, dan akan tetap dibayarkan.

"Namun secara tiba-tiba, pada akhir Februari 2021, ada pemberitahuan dengan apa yang disebut sebagai restrukturisasi **Jiwasraya** dan kepada pensiunan diberikan opsi," terangnya.

18. Bank Kalsel-Generali, Luncurkan Asuransi Jiwa Banua Proteksi
[Republika.co.id](https://republika.co.id) / 27-03-2021

Home > Ekonomi > Ekonomi

Bank Kalsel-Generali, Luncurkan Asuransi Jiwa Banua Proteksi

Jumat 26 Mar 2021 15:32 WIB

Red: Gita Amanda



Bank Kalsel kolaborasi dengan Generali, luncurkan Asuransi Jiwa Banua Proteksi.

Foto: Bank Kalsel

Bank Kalsel memperluas bisnis bank dalam rangka meningkatkan fee based income.

REPUBLIKA.CO.ID, BANJARMASIN -- Sesuai tema ulang tahun **Bank Kalsel** ke-57 "*Leading Through Innovation*", Bank Kalsel berinovasi dengan melaksanakan kerja sama aktivitas *bancassurance* dengan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) dengan model bisnis referensi tidak dalam rangka produk bank. Adapun produk yang lahir dari perjanjian kerja sama tersebut adalah produk asuransi jiwa "Banua Proteksi".

Penandatanganan dilakukan oleh Plt Direktur Utama Bank Kalsel, IGK Prasetya dengan Nano Sutrisno selaku Associate Director Strategic Acquisition & Affinity Sales Head Generali Indonesia yang bertempat di Ruang Rapat Lantai 3 Bank Kalsel Kantor Pusat. Turut berhadir, Bancassurance Business Head Generali Indonesia, Wilson H. Malau; Strategic Acquisition Head Generali Indonesia, Kathryn; Group Head Business Bank Kalsel, Fachrudin; Group Head Support Bank Kalsel, Mitra Damayanti beserta jajaran kepala divisi Bank Kalsel. Di tempat terpisah, acara ini juga diikuti secara daring oleh jajaran pejabat Generali Indonesia yaitu Presiden Direktur, Edy Tuhirman; Direktur Kepatuhan, R. Arry Bagus Wibowo dan Partnership Distribution Group Head Marihot Asi Pasaribu.

Penandatanganan perjanjian produk kerja sama tersebut merupakan tindak lanjut dari perjanjian induk kerja sama *bancassurance* produk asuransi jiwa antara Bank Kalsel dengan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia yang telah ditandatangani pada tanggal 15 Januari 2020 silam. Aktivitas *bancassurance* dengan produk Banua Proteksi ini juga telah disetujui oleh Otoritas Jasa Keuangan berdasarkan surat nomor S-8/KR.091/2021 tanggal 15 Maret 2021.

19. Bank Kalsel Gandeng Generali Luncurkan Asuransi Jiwa Banua Proteksi [Wartaekonomi.co.id](https://www.wartaekonomi.co.id) / 27-03-2021

Kabar Finansial / Perbankan

Bank Kalsel Gandeng Generali Luncurkan Asuransi Jiwa Banua Proteksi

Jum'at, 26 Maret 2021, 20:59 WIB



Kredit Foto: Bank Kalsel

WE Online, Jakarta - Bank Kalsel melakukan kerjasama bancassurance dengan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) dengan model bisnis referensi tidak dalam rangka produk bank. Adapun produk yang lahir dari perjanjian kerjasama tersebut adalah produk asuransi jiwa "Banua Proteksi".

Penandatanganan dilakukan oleh Plt. Direktur Utama Bank Kalsel, IGK Prasetya dengan Nano Sutrisno selaku Associate Director Strategic Acquisition & Affinity Sales Head Generali Indonesia di Kantor Pusat Bank Kalsel.

Turut hadir, Bancassurance Business Head Generali Indonesia, Wilson H. Malau; Strategic Acquisition Head Generali Indonesia, Kathryn; Group Head Business Bank Kalsel, Fachrudin; Group Head Support Bank Kalsel, Mitra Damayanti beserta jajaran kepala divisi Bank Kalsel.

Penandatanganan perjanjian produk kerjasama tersebut merupakan tindak lanjut dari perjanjian induk kerjasama bancassurance produk asuransi jiwa antara Bank Kalsel dengan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia yang telah ditandatangani pada tanggal 15 Januari 2020 silam. Aktivitas bancassurance dengan produk Banua Proteksi ini juga telah disetujui oleh Otoritas Jasa Keuangan berdasarkan surat nomor S-8/KR.091/2021 tanggal 15 Maret 2021.

Plt. Direktur Utama Bank Kalsel, IGK Prasetya menyampaikan bahwa Banua Proteksi ini merupakan salah satu inovasi Bank Kalsel, mengingat hal ini merupakan kerjasama bancassurance yang pertama diluncurkan.

Dengan model bisnis referensi, Bank Kalsel memperluas bisnis bank dalam rangka meningkatkan fee based income. Kerjasama ini juga bertujuan untuk meningkatkan jenis layanan bank untuk nasabah dengan memberikan layanan one stop shopping dimana nasabah dapat memperoleh layanan asuransi jiwa melalui bancassurance specialist Generali Indonesia yang ditempatkan pada kantor - kantor cabang Bank Kalsel.

"Beberapa fitur istimewa Banua Proteksi antara lain memberikan perlindungan pasti yang besarnya lebih dari 1.000 kali premi bulanan apabila terjadi resiko meninggal. Namun jika tidak terjadi klaim, Banua Proteksi akan menjamin 110 % premi kembali di akhir masa pertanggungan. Selain itu, Banua Proteksi ini juga menyediakan premi yang terjangkau dengan masa premi hanya 8 tahun, sehingga juga dapat menjadi opsi bagi generasi milenial dalam memenuhi kebutuhan proteksi diri," urai Prasetya dalam keterangan yang diterima di Jakarta, Jumat (26/3/2021).

Pengalaman lebih dari 190 tahun yang dimiliki oleh Generali membuat Bank Kalsel optimis untuk melaksanakan kerjasama yang saling menguntungkan ini. Ditambah, Generali juga senantiasa berinovasi dalam pengembangan produk dan peningkatan layanan kepada pemegang polis sehingga dapat menyesuaikan dengan masyarakat yang modern. Hal ini sesuai dengan komitmen Bank Kalsel untuk memberikan layanan terbaik.

"Banua Proteksi nantinya hadir dengan beberapa fitur istimewa dengan perlindungan pasti. Masyarakat maupun nasabah nantinya dapat mengakses layanan Banua Proteksi ini di seluruh kantor cabang Bank Kalsel. Dengan menggandeng Generali, Bank Kalsel ingin memenuhi kebutuhan masyarakat Kalimantan Selatan khususnya nasabah akan produk asuransi jiwa yang inovatif dan modern," pungkas Prasetya.

Penulis: Fajar Sulaiman

Tersangka kasus AJB Bumiputera Nurhasanah ajukan praperadilan, ini kata ahli hukum

Minggu, 28 Maret 2021 / 10:24 WIB



ILUSTRASI: Petugas melayani nasabah Asuransi Jiwa Bumiputra Jakarta./pho KONTAN/Carolus Agus Waluyo.

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Herlina Kartika Dewi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tersangka kasus Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera sekaligus mantan ketua Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJB Bumiputera Nurhasanah mengajukan gugatan praperadilan ke Pengadilan Negeri (PN) Jakarta Pusat lewat surat nomor 3/Pid.Pra/2021/PN Jkt.Pst. Melihat hal itu, ahli hukum perbankan Yunus Husein berpendapat, upaya praperadilan bisa saja dilakukan untuk membuktikan sah atau tidaknya penetapan tersangka.

Dalam gugatannya tersebut, Nurhasanah meminta hakim PN Jakarta Pusat agar memerintahkan OJK untuk mencabut penetapan tersangka atas dirinya. Hal itu dikarenakan, Nurhasanah mengatakan bahwa penetapan tersangka tersebut tidak sah.

Yunus mengungkapkan, kesempatan praperadilan ini bisa menjadi tantangan bagi Nurhasanah untuk membuktikan bahwa bukti-bukti yang dikumpulkan terkait pelanggaran yang diduga dalam hal surat perintah OJK.

"Ya Bu Nurhasanah nanti bisa saja menjelaskan kalau memang sudah patuh untuk menyetujui surat perintah namun terkendala dengan anggaran dasar. Bisa saja OJK juga belum tahu terkait hal itu," ungkap Yunus ketika dihubungi Kontan.co.id, Sabtu (27/3).

Seperti diketahui sebelumnya, Nurhasanah diduga tidak melaksanakan atau tidak memenuhi perintah tertulis OJK yang termuat dalam Surat KE IKNB Nomor S-13/D.05/2020. Oleh karena itu, dirinya ditetapkan sebagai tersangka pada Jumat (19/3) lalu.

21. Kasus AJB Bumiputera belum usai, tersangka Nurhasanah lawan OJK lewat praperadilan [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 28-03-2021

KEUANGAN / ASURANSI

Kasus AJB Bumiputera belum usai, tersangka Nurhasanah lawan OJK lewat praperadilan

Minggu, 28 Maret 2021 / 09:47 WIB



ILUSTRASI. Aksi di depan kantor OJK Pusat di Jakarta, untuk menuntut keadilan bagi Nurhasanah, Ketua Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera.

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Herlina Kartika Dewi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Mantan ketua Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJB Bumiputera Nurhasanah melakukan upaya hukum untuk melawan penetapan dirinya sebagai tersangka kasus AJB Bumiputera melalui upaya praperadilan.

Nurhasanah menyampaikan, saat ini upaya yang sedang ia lakukan setelah penetapannya sebagai tersangka pada 19 Maret yang lalu yaitu lewat pengajuan peradilan. "Saat ini upaya yang dilakukan lewat hukum praperadilan," ungkapnya saat dihubungi Kontan.co.id, Sabtu (27/3).

Dilansir dari situs resmi Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, gugatan praperadilan telah diajukan pada 22 Maret 2021 dengan nomor surat 3/Pid.Pra/2021/PN Jkt.Pst. Dalam gugatannya tersebut, Nurhasanah sebagai pemohon menyampaikan bahwa penetapan dirinya sebagai tersangka tidak sah.

"Tidak sah dan tidak berdasarkan atas hukum dan oleh karenanya penetapan Tersangka a quo tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat," tulis Nurhasanah dalam gugatannya.

Sidang perdana untuk gugatan praperadilan tersebut dijadwalkan pada 30 Maret 2021 jam 09.00. Terkait hal tersebut, Nurhasanah tidak memberikan komentar terkait apa saja yang akan disampaikan dalam sidang tersebut.

"Tunggu sidang aja," ungkapnya.

Selain melakukan gugatan praperadilan, ia juga mengaku akan menggugat OJK terkait pelanggaran melawan hukum. Hanya saja, ia tidak merinci perbuatan melawan hukum apa yang digugat.

"Jadi (gugat OJK). Tunggu aja semua sedang dipersiapkan," tambah Nurhasanah.

Sebelumnya, Kepala Departemen Penyidikan Sektor Jasa Keuangan OJK Tongam L Tobing telah berkomentar terkait gugatan praperadilan yang dilakukan oleh Nurhasanah. Tongam bilang bahwa pihaknya siap menghadapi gugatan tersebut.

"Setiap orang mempunyai hak untuk mengajukan gugatan sepanjang memang terdapat bukti yang menjadi dasar gugatan tersebut," ujar Tongam, Senin (22/3).

Nurhasanah ditetapkan sebagai tersangka dengan dugaan pelanggaran tindak pidana sektor jasa keuangan pasal 53 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan dan/atau pasal 54 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan. Ia diduga tidak melaksanakan atau tidak memenuhi perintah tertulis OJK yang termuat dalam Surat KE IKNB Nomor S-13/D.05/2020.