

Selasa, 29 Maret 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Yuk Kenali Unit Link, Manfaat dan Risikonya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220328/215/1515751/yuk-kenali-unit-link-manfaat-dan-risikonya
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

Yuk Kenali Unit Link, Manfaat dan Risikonya

Unit link merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi dan memberikan dua manfaat sekaligus dalam satu polis.

Bisnis.com • JAKARTA - Produk unit link masih menjadi salah satu favorit para nasabah asuransi jiwa di Indonesia.

Ya, unit link merupakan produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi dan memberikan dua manfaat sekaligus dalam satu polis, yaitu manfaat perlindungan serta investasi yang juga memiliki risiko sesuai dengan dana investasi yang dipilih.

Klaim yang dibayarkan terkait produk unit link juga terus meningkat. Berdasarkan data AAJI, untuk kuartal I/2021, total klaim yang dibayarkan mencapai Rp47,65 triliun, tumbuh 23,5% dibanding tahun sebelumnya yang hanya Rp38,6 triliun.

Karena itu, mari kenali lebih lanjut manfaat produk asuransi unit link sekaligus risikonya, sebagai berikut. Pertama, produk ini memiliki fungsi ganda karena memiliki 2 manfaat sekaligus, yaitu perlindungan dan investasi dalam satu polis. Hal ini cukup memudahkan Anda sebagai nasabah karena tidak perlu dipusingkan mengurus dana investasi dan dana perlindungan secara terpisah.

Penting untuk diketahui juga bahwa sebagian premi yang dibayarkan, dialokasikan ke biaya-biaya seperti di antaranya biaya akuisisi, biaya asuransi, administrasi, biaya pengelolaan dana investasi, biaya top up dan biaya-biaya lainnya terkait polis untuk membayar perlindungan tiap bulannya serta ke dalam dana investasi dalam bentuk unit.

Kedua, unit link bersifat fleksibel karena dapat merambah manfaat asuransi tambahan lain sesuai kebutuhan. Jika Anda membutuhkan perlindungan lebih sesuai dengan kebutuhan, sebaiknya konsultasikan terlebih dahulu dengan tenaga pemasar agar tidak salah memilih.

Ketiga, unit link memiliki jangka waktu pertanggungan yang panjang sehingga cocok digunakan sebagai investasi jangka panjang untuk mendapatkan potensi keuntungan dari hasil investasi. Namun, harus diingat, hasil investasi dipengaruhi oleh fluktuasi harga pasar dan kinerja dari jenis dana investasi yang dipilih nasabah, dan informasi ini tercantum di dalam kualitas manfaat asuransi.

Salah satu perusahaan asuransi yang gencar memasarkan unit link adalah Prudential Indonesia. Prudential Indonesia berkomitmen untuk terus mendukung pemerintah dalam meningkatkan literasi dan inklusi keuangan masyarakat Indonesia.

"Kami juga terus berupaya untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai produk-produk asuransi, terutama produk unit link, karena kami percaya produk ini dapat memberikan manfaat untuk masyarakat," ujar Lusko Hambali, Chief Marketing & Communications Prudential Indonesia.

Di menekankan pentingnya publik untuk sebisa mungkin memanfaatkan masa masa pengalihan polis (free look period) supaya benar-benar mengerti hak dan kewajiban yang terkandung dalam setiap produk asuransi.

Apabila selama masa pembatalan polis nasabah merasa manfaat yang didapatkan tidak sesuai dengan kebutuhan mereka maka nasabah berhak untuk mengajukan pembatalan polis dan premi yang telah disalurkan akan dikembalikan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang timbul sehubungan dengan penutupan Polis, biaya yang telah berjalan sesuai dengan ketentuan polis, dan ditambah dengan hasil investasi atau dikurangi dengan kerugian investasi dari saldo unit.

Berdasarkan laporan keuangan Prudential pada kuartal 4 (empat) tahun 2021 yang belum diaudit, penerapan perlindungan bagi nasabah Prudential Indonesia telah dibuktikan melalui pembayaran klaim dan manfaat polis asuransi termasuk unit link yang telah dibuktikan oleh Prudential Indonesia yang jumlah keseluruhan sudah mencapai sebesar Rp16,6 triliun sepanjang 2021. Hal tersebut juga didukung dengan kondisi keuangan yang sehat, terjamin dari tingkat solvabilitas (Risk Based Capital) sebesar 451%.

Komitmen tersebut sejalan dengan upaya Prudential Indonesia, untuk dapat berperan aktif dalam mewujudkan masyarakat Indonesia yang lebih sehat dan sejahtera melalui produk-produk asuransi yang ditawarkan serta beragam insentif yang dihadirkan.

Judul	Gebrakan Cicilia Nina Triana di AXA Financial Indonesia: Karena Dunia Tak Pernah Pasti, Wanita Harus Paham Pentingnya Asuransi
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Profil Cicilia Nina
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/gaya-hidup/2176977/gebrakan-cicilia-nina-triana-di-axa-financial-indonesia-karena-dunia-tak-pernah-pasti-wanita-harus-paham-pentingnya-asuransi
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Positif



Judul	Lewat Bareskrim, Komunitas Korban Asuransi Unit Link AXA, Prudential, AIA Desak OJK Lakukan Audiensi
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Penolakan Penyelesaian Unit Link Melalui LAPS SJK
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/28/122249226/lewat-bareskrim-komunitas-korban-asuransi-unit-link-axa-prudential-aia-desak
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Negatif

Kompas.com / Money / What's New

Lewat Bareskrim, Komunitas Korban Asuransi Unit Link AXA, Prudential, AIA Desak OJK Lakukan Audiensi

Kompas.com - 28/03/2022, 12:22 WIB

BAGIKAN:    



Komunitas Korban Asuransi kembali menenggal dari DPR dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan menggelar aksi massa di depan gedung OJK Selasa (22/3/2022). (KOMPAS.com/AGUSTINUS NANGSA REBAP)



Penulis: **Agustinus Ranga Respati** | Editor: **Aprilia Ika**

JAKARTA, KOMPAS.com - Komunitas korban asuransi unit link dari tiga perusahaan asuransi terus berupaya meminta audiensi dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Koordinator Komunitas Korban Asuransi dari Prudential, AXA Mandiri dan AIA, Maria Trihartati mengatakan, pada 17 Februari lalu, Sekretariat Negara (Sekneg) sudah mengirimkan surat perintah kepada OJK untuk audiensi dengan korban.

Baca juga: Karut-marut Sengketa Unit Link, OJK Diminta Tegas

Namun demikian, Maria bilang sampai saat ini belum ada juga audiensi dari OJK.

"Sampai saat ini OJK tak panggil kami. Pihak istana meminta membawa surat dari Sekneg ke Bareskrim, agar Bareskrim tekan OJK audiensi kami," kata Maria kepada Kompas.com, Senin (28/3/2022).

Baca juga: Aturan Baru Unit Link Terbit untuk Lindungi Konsumen, Ini Respons Prudential Indonesia

Ia bilang pada hari Senin (28/3/2022), pihaknya akan menuju Bareskrim dengan membawa surat dari Sekneg.

Ia berharap Bareskrim dapat mempercepat OJK melakukan audiensi terhadap korban asuransi unit link.

Baca juga: Sengketa Unit Link, Beberapa Korban Dikabarkan Setuju Gunakan Jalur LAPS SJK

Pada hari yang sama, pihaknya juga berencana kembali ke DPR untuk mengirimkan surat permintaan dukungan kepada semua fraksi.

Sebelumnya, Maria mengaku sudah ada pertemuan yang dilakukan pada Jumat pekan lalu dengan Fraksi Nasdem. Ia berharap, legislator dapat memberikan respons positif.

"Kami hanya meminta mereka (anggota DPR) memanggil para perusahaan asuransi untuk dipertemukan dengan kami sebagaimana yang pernah dijanjikan pada RDPU (Rapat Dengar Pendapat Umum) yang lalu," kata ibu rumah tangga asal Lampung ini.



Halaman Selanjutnya
[Temui Presiden Joko Widodo...](#)

Halaman: **1** 2

Show All



TERPOPULER

1. Mana Lebih Murah, Minyak Goreng di Indomaret atau Alfamart? Berikut Rinciannya
Dibaca 28.762 kali
2. Lewat Bareskrim, Komunitas Korban Asuransi Unit Link AXA, Prudential, AIA Desak OJK
Dibaca 19.927 kali
3. Prediksi Puncak Anus Mudik dan Anus Balik Lebaran 2022
Dibaca 11.964 kali
4. Solar Langka, Dirut Pertamina Duga Ada Penyelewengan Perusahaan Sawit dan
Dibaca 8.251 kali
5. Soal Uang Nasabah Hilang Rp 135 Juta, BCA Permasalahannya Sudah Selesai
Dibaca 6.642 kali

sonora.id



Pantes Disebut Money Trees, 3 Tanaman Ini Bisa Mendatangkan Rejeki dan Uang Berlimpah. Lho!



Dimi Widaya Kenaikan Anjungan Teduh sebagai Warisan Berharga dari Luwu Timur

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id



Judul	Perjuangkan Hak Mereka, Komunitas Korban Asuransi Berupaya Menemui Jokowi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Penolakan Penyelesaian Unit Link Melalui LAPS SJK
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/perjuangkan-hak-mereka-komunitas-korban-asuransi-berupaya-menemui-jokowi
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Negatif

Perjuangkan Hak Mereka, Komunitas Korban Asuransi Berupaya Menemui Jokowi

Serien, 28 Maret 2022 / 10:33 WIB



LUTITRASI: Komunitas korban asuransi melakukan aksi serasi di depan gedung DPR-MPR, Senayan, Jakarta, Kamis (24/3). Perjuangan hak Mereka, Komunitas Korban Asuransi Berupaya Menemui Jokowi.

Misouri
Omron Switch in Stock 10% Off

OPEN



Reporter: Noverius Laoli | Editor: Noverius Laoli

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Ilhtiar tiada lelah terus dilakukan para korban asuransi unit link. Koordinator Komunitas Korban Asuransi dari Prudential, AXA Mandiri dan AIA, Maria Trihartati, mengatakan pihaknya terus berjuang untuk mendapatkan keadilan.

"Kami akan meminta dukungan dan mendesak negara untuk membantu para korban mendapatkan keadilan atas kerugian yang telah dialami selama ini," kata Maria dalam keterangannya, Minggu (27/3/2022).



Salah satu usaha yang dilakukan, kata Maria, pihaknya telah berusaha menemui Presiden Joko Widodo (Jokowi) di Istana Bogor pada Minggu. Meski tak bisa bertemu Presiden, dia mengaku, akan terus berusaha untuk ke istana negara di Jakarta.

"Pada 17 Februari lalu, Sekretariat Negara sudah mengirimkan surat perintah kepada Otoritas Jasa Keuangan untuk audiensi dengan kami, tapi sampai saat ini belum ada juga audiensi dari OJK. Jadi sekarang ini kami akan mencoba menemui Bapak Presiden di Istana Bogor. Semoga usaha kami ini bisa didengar Bapak Presiden," ujarnya.

Selain berusaha meminta dukungan dari presiden, Maria dan kawan kawan akan menemui DPR. Ia mengaku pertemuan yang sudah dilakukan pada Jumat pekan lalu dengan Fraksi Nasdem diharapkan bisa direspons oleh anggota legislator.

"Kami hanya meminta mereka (anggota DPR) memanggil para perusahaan asuransi untuk dipertemukan dengan kami sebagaimana yang pernah dijanjikan pada RDPU (Rapat Dengar Pendapat Umum) yang lalu," kata ibu rumah tangga asal Lampung ini?

Maria juga menambahkan lembaga negara yang juga menjadi perhatian untuk mendapatkan keadilan adalah kepolisian. Ia mengatakan pihaknya meminta kapolri atau pihak Bareskrim untuk bisa merespons pengaduan yang sudah dilakukan para komunitas korban asuransi.

"Sekali lagi kami meminta agar pengaduan kami kepada Bareskrim (Polri) bisa ditindaklanjuti. Ini jadi harapan kami," katanya.

Maria menjelaskan tuntutan utama yang diminta adalah pengembalian dana secara utuh (full refund). Sejauh ini, kata dia, pihaknya sudah menerima pengaduan hampir 350 korban unitlink dari tiga perusahaan asuransi.

"Mereka yang mengaku melalui kami sebagai komunitas korban asuransi ini berasal dari seluruh Indonesia. Sebagian besarnya adalah orang-orang yang sebenarnya tidak sesuai untuk memiliki asuransi unit link," katanya.

Judul	Allianz Hadirkan Digitalisasi Asuransi Kesehatan di Indonesia
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Digitalisasi Allianz
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-6004376/allianz-hadirkan-digitalisasi-asuransi-kesehatan-di-indonesia
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Netral

Allianz Hadirkan Digitalisasi Asuransi Kesehatan di Indonesia

Sponsored - detikFinance
Senin, 28 Mar 2022 13:23 WIB

0 komentar

SAGIKAN



Foto Allianz

Jakarta - Sudah bukan rahasia lagi jika di era digital seperti saat ini banyak perusahaan yang mulai mendigitalisasikan produk dan bisnisnya. Hal itulah yang turut dilakukan oleh Allianz, perusahaan asuransi kesehatan terkemuka dengan jumlah nasabah lebih dari 100 juta di seluruh dunia.

Tak mau ketinggalan, Allianz juga meluncurkan digitalisasi program asuransi kesehatan dan asuransi di Indonesia. Salah satu langkah yang dilakukan oleh Allianz dalam hal ini diimplementasikan melalui proses end-to-end untuk pelayanan optimal. Mulai dari pembelian polis hingga proses klaim yang akan dilakukan oleh nasabah. Selengkapnya, cek informasi berikut.

Mengenal Allianz Indonesia

Sebagai informasi, Allianz adalah perusahaan asuransi yang berbasis di Jerman dan sudah berdiri sejak tahun 1890. Hingga kini, Allianz telah memiliki banyak cabang bisnis yang tersebar di berbagai penjuru dunia, termasuk di Indonesia.

Allianz Indonesia pertama kali didirikan pada tahun 1981. Di mana pada saat itu operasional bisnis ini hanya melalui sebuah kantor perwakilan. Tahun 1989, Allianz mendirikan sebuah Perseroan Terbatas (PT) Asuransi Allianz Utama Indonesia dengan kategori sebuah perusahaan asuransi umum.



Perjalanan Allianz kemudian berlanjut ketika Allianz mencoba memasuki bisnis asuransi kesehatan, asuransi jiwa, dan asuransi dana pensiun. Bisnis tersebut dijalankan lewat PT Asuransi Allianz Life Indonesia yang resmi beroperasi pada tahun 1996.

Seakan tak mau berhenti berinovasi, perusahaan ini kemudian meluncurkan produk asuransi syariah di Indonesia. Produk asuransi tersebut merupakan hasil kerja sama antara Allianz Utama dan Allianz Life pada tahun 2005 silam.

Hal inilah yang membuat Allianz kemudian terus bertumbuh hingga dapat memberikan pelayanan dan proteksi terhadap semua nasabah. Termasuk kemudahan dalam hal pengajuan klaim.

Kini, Allianz Indonesia telah memiliki lebih dari 1.300 karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia. Tidak hanya itu, Allianz juga memiliki lebih dari 34.000 agen pemasar, jaringan mitra perbankan serta mitra distribusi lainnya.

Berdasarkan data 2020 lalu, Allianz memiliki lebih 657 ribu nasabah dengan total tertanggung lebih dari 8,3 juta orang. Jumlah tersebut terus bertambah seiring dengan perkembangan inovasi yang ditawarkan oleh Allianz Indonesia itu sendiri.

Klik halaman selanjutnya >>> Produk Asuransi yang Ditawarkan Allianz

Selanjutnya >

Halaman

1 2 3

Judul	Aset keuntungan Non Bank Naik Moderat
Nama Media	Kontan
Newstrend	Aset IKNB
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Netral

Aset Keuangan Non Bank Naik Moderat

Nasabah masih memprioritaskan kebutuhan pokok

Adrianus Octaviano

MEDAN. Aset industri keuangan non bank (IKNB) tetap bertumbuh meski tipis selama pandemi berlangsung. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat total aset IKNB tumbuh 7,71% secara tahunan atau *year on year* (yoy).

Secara nilai, total aset industri keuangan non bank tersebut sebesar Rp 2.839,9 triliun. Kontribusi terbesar masih berasal dari industri asuransi sebesar 34,61% dengan nilainya mencapai Rp 982,82 triliun atau naik 6,86% yoy.

Selanjutnya, ada sektor asuransi sosial seperti program BPJS yang memiliki kontribusi 22,94% dari total aset. Posisi ketiga, industri lembaga pembiayaan yang berkontribusi hingga 20,55% dengan nilai aset Rp 583,51 triliun.

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB Riswinandi pun mengatakan, meski masih mencatatkan pertumbuhan, capaian tersebut masih terbilang kecil. Sebab di masa pandemi prioritas masyarakat lebih tertuju pada kebutuhan-kebutuhan primer terlebih dahulu.

Aset industri dana pensiun hanya tumbuh 4,07% yoy dengan nilai mencapai Rp 329,55 triliun di 2021. Padahal, pada 2020, aset industri ini bisa

mencatat pertumbuhan hingga 7,12% yoy dengan nilai aset Rp 316,67 triliun.

Ada pengaruh dari jumlah pelaku dana pensiun yang semakin berkurang. Jumlah pelaku dana pensiun di Desember 2021 sebanyak 212, berkurang tujuh pelaku dari tahun sebelumnya.

"Untuk dana pensiun, sebagian besar pendirinya memutuskan untuk tidak dikelola sendiri, jadi banyak juga yang dipindahkan ke dana pensiun lembaga keuangan (DPLK)," ujar Riswinandi.

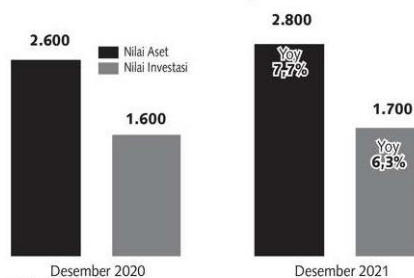
Selain itu, beberapa masalah yang terjadi di dana pensiun ialah terkait utang pendiri. Masih ada beberapa pendiri

dana pensiun yang masih memiliki hutang sampai sebelum dibubarkan. "Tapi pemegang saham baru bersedia menyelesaikan kewajiban dari pendiri sebelumnya," jelasnya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Bambang Sri Muljadi mengatakan, antara kas masuk dan kas keluar di dana pensiun bisa lebih kecil kas masuk, khususnya Dana Pensiun Program Manfaat Pasti. Sebab rasio pensiunan jauh lebih besar dibanding peserta aktif. "Tahun ini proyeksinya relatif sama dengan pertumbuhan tahun sebelumnya sekitar plus minus 0,5%," ujar Bambang, kemarin (27/3). ■

Aset Sektor IKNB

(dalam triliun rupiah)



Sumber: OJK

Judul	BPJS Kesehatan Godok Perubahan Tarif Layanan Kesehatan
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Standardisasi BPJS Kesehatan
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/28/103637326/bpjs-kesehatan-godok-perubahan-tarif-layanan-kesehatan
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Whats New

BPJS Kesehatan Godok Perubahan Tarif Layanan Kesehatan

Kompas.com - 28/03/2022, 10:36 WIB

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

Komentar: 1



Cara pindah fasdes BPJS Kesehatan secara online dan offline dengan mudah (KOMPAS.com/Pramdia Arhendo)



Penulis: Ade Miranti Karunia | Editor: Yoga Sukmana

JAKARTA, KOMPAS.com - Direktur Utama BPJS Kesehatan Ali Ghufron Mukti mengungkapkan pihaknya sedang membahas perubahan tarif layanan kesehatan.

Hal tersebut diungkapkan Ali saat menjadi narasumber talkshow bertema Peran Strategis IDI dalam Membangun Kemandirian dan Meningkatkan Ketahanan Bangsa dalam Muktamar IDI ke XXXI.

"BPJS Kesehatan juga berkomitmen untuk terus memperhatikan cashflow rumah sakit dan kesejahteraan dokter serta tenaga kesehatan. Kami juga tengah membahas perubahan tarif layanan kesehatan baik kapasitas di FKTP maupun tarif di rumah sakit, tetapi tentu tetap memperhatikan skenario sustainabilitas program agar tetap terjaga," ujarnya melalui keterangan tertulis dikutip dari laman resmi BPJS Kesehatan, Senin (28/3/2022).

Baca juga: [Sebelum Tukar Dollar AS, Cek Dulu Kurs Rupiah di BCA hingga Bank Mandiri](#)

Ali mengatakan, peningkatan kualitas layanan menjadi tantangan fokus dalam penyelenggaraan Program Jaminan Kesehatan Nasional-Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS).

Namun terdapat sejumlah tantangan yang perlu menjadi perhatian khususnya adalah pemerataan dari sisi suplai, baik sarana dan prasarana maupun tenaga dokter.

Ia menilai, saat ini pengelolaan Program JKN-KIS sudah banyak berubah dan semakin baik. Dari sisi layanan berbagai inovasi berbasis digital terus dikembangkan mulai dari antrian online, angka pelayanan konsultasi dokter secara online melalui telekonsultasi, monitoring status kesehatan peserta JKN-KIS yang memiliki penyakit kronis.

Hingga saat ini, BPJS Kesehatan bekerja sama dengan 23.351 Fasilitas Kesehatan Tingkat Pertama (FKTP) yang terdiri dari puskesmas, dokter praktik perorangan, serta klinik pratama yang di dalamnya terdapat 49.093 dokter umum.

Baca juga: [Lockdown Shanghai Bikin Harga Minyak Dunia Anjlok, Kenapa?](#)

Sementara rasio dokter umum dengan peserta JKN-KIS saat ini adalah 1:3.710 dan tercatat sebanyak 2,9 persen FKTP yang bekerja sama tidak terdapat dokter umum.

BPJS Kesehatan juga bekerja sama dengan 2.816 Fasilitas Kesehatan Rujukan Tingkat Lanjutan (FKRTL) yang di dalamnya terdapat 69.377 dokter rumah sakit, terdiri dari 41.055 dokter spesialis dan 28.322 dokter umum.

"Memang jika berbicara tentang dokter tidak bisa tidak komprehensif. Kita harus juga berbicara pada sistem pendidikannya, pelayanannya, sampai pada pendistribusiannya. Tantangan Program JKN-KIS saat ini salah satunya adalah pemerataan akses layanan kesehatan di setiap daerah, agar kualitas yang didapatkan peserta sama baik di kota maupun desa," ungkap Ghufron.



TERPOPULER

1. **Mana Lebih Murah, Minyak Goreng di Indomaret atau Alfamart? Berikut Rinciannya**
Dibaca 26.181 kali
2. **Lewat Bareskrim, Komunitas Korban Asuransi Unit Link AXA, Prudential, AIA Desak OJK**
Dibaca 15.269 kali
3. **Prediksi Puncak Arus Mudik dan Arus Balik Lebaran 2022**
Dibaca 12.782 kali
4. **Soal Uang Nasabah Hilang Rp 135 Juta, BCA Permasalahan Sudah Selesai**
Dibaca 11.795 kali
5. **Solar Langka, Dirut Pertamina Duga Ads Penyelidikan Perusahaan Sawit dan**
Dibaca 9.281 kali

sonora.id



Judul	Asuransi via Bancassurance Tuai Kritik, OJK: Bank Juga Ada Salah
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kritik OJK terhadap Bancassurance
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220328/215/1515932/asuransi-via-bancassurance-tuai-kritik-ojk-bank-juga-ada-salah
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Asuransi via Bancassurance Tuai Kritik, OJK: Bank Juga Ada Salah

Pihak perbankan yang ikut menyelenggarakan produk bancassurance diharapkan ke depan bisa lebih menjamin proses edukasi terhadap nasabah, serta memperkuat berbagai indikator profil nasabah yang dirasa cocok membeli produk proteksi terkait.

Aldi Rahendy - Bisnis.com
28 Maret 2022 • 16:10 WIB



Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Roswandi - Bisnis.com

Bisnis.com, JAKARTA — Menanggapi maraknya kasus pemerasan asuransi via kanal perbankan alias bancassurance, Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Roswandi mengungkapkan bahwa tak jarang masalah terjadi karena hilangnya peran pihak bank untuk melindungi nasabahnya.

Baca Juga - Ramai Aduan Unit Linked, Agen Asuransi Soroti Penjualan Lewat Kanal Bancassurance

Pia yang kini menjabat sebagai Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (KON) OJK ini menjelaskan walaupun tidak ada pengaturan ulang dalam regulasi-regulasi terkait bancassurance, termasuk dalam aturan anyar soal *unit linked* yang keluar beberapa waktu lalu, bukan berarti pengawasan produk ini tidak ketat.

"Pemertujuan bancassurance itu tidak hanya dari pengawas asuransi OJK, tapi juga ada di pengawas perbankan OJK. Memang di lapangan, implementasinya itu kami hanya bisa tegas ke perusahaan asuransi, setiap pihak pemasar harus menjelaskan bahwa ini produk asuransi," ujarnya dalam diskusi terbatas 'Perkembangan dan Transformasi Pengawasan Sektor KON' bersama media, dikutip Senin (28/3/2022).



Oleh karena itu, Roswandi berharap pihak perbankan yang ikut menyelenggarakan produk bancassurance ke depan bisa lebih menjamin proses edukasi terhadap nasabah, serta memperkuat berbagai indikator profil nasabah yang dirasa cocok membeli produk proteksi terkait.

Roswandi pun melihat salah satu solusi untuk meminimalisasi masalah terhadap bancassurance, yaitu potensi pihak perbankan memanfaatkan penasihat keuangan alias *financial advisor* yang dimilikinya. Harapannya, penasihat keuangan bisa ikut membimbing dan menerima konsultasi para nasabah yang berminat menjadi pemegang polis asuransi.



"Saat ini memang yang jadi persoalan di lapangan adalah bagaimana perbankan menyikapi produk bancassurance ini. Kalau bank menganggap ini produk komplementer, pasti tidak akan ada masalah. Tapi kalau jadi target, menjadi keharusan, apalagi menggar *fee based* bahkan ada *reward* dan lain-lain buat yang berhasil menjual, ini perlu lebih diawasi dengan kolaborasi," tambahnya.

Terdapat, Roswandi mengungkapkan bahwa penerapan aturan anyar OJK terkait *unit linked* juga bisa meminimalkan fenomena banyaknya masalah dari produk ini yang kebanyakan terjual lewat kanal bancassurance.

Sebagai informasi, aksi protes dan lantik korban *unit linked* beberapa waktu belakangan juga menyebut kanal bancassurance sebagai biang keladi. Sebab, dijual dengan cara menjebak, mengincar nasabah yang sedang menerima uang banyak seperti para pensiunan, dan memanfaatkan ketidakpercayaan nasabah lewat menyebut bahwa produk ini layaknya tabungan atau investasi dengan bonus asuransi.

"Dalam aturan baru, kewajiban perekaman itu kuncinya. Kalau agen keliru dalam edukasi, bisa jadi bukti. Bahkan, kalau agen sedikit saja bilang kata 'tabungan', sudah bisa salah itu. Kami tekankan bahwa produk ini prioritasnya proteksi, dan nasabah bank terkait harus punya kemampuan membayar premi. Makanya, *profiling* pihak bank ke depan juga harus lebih baik," tuturnya.

Judul	OJK: Jangan Lanjutkan Beli Produk Unitlink Jika Belum Paham
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ojk-jangan-lanjutkan-beli-produk-unitlink-jika-belum-paham
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Netral

OJK: Jangan Lanjutkan Beli Produk Unitlink Jika Belum Paham

Serini, 28 Maret 2022 / 17:28 WIB



ILUSTRASI: produk unitlink



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Anna Suci Perwitasari

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pemahaman nasabah terhadap produk unitlink memang menjadi salah satu yang menjadi sorotan saat produk ini menimbulkan masalah beberapa waktu belakangan. Memang, banyak yang menilai bahwa penjualan produk ini tidak tepat sasaran.

Melihat kondisi tersebut, dalam aturan OJK terbaru terkait aturan unitlink pun mengatur bahwa perusahaan wajib memastikan kesesuaian produk unitlink yang dibeli dan subdana yang dipilih sesuai dengan kebutuhan, kemampuan dan profil risiko dari calon pemegang polis.



Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi bercerita bahwa sebelumnya pihaknya berencana untuk menyaratkan pembeli produk unitlink hanya yang sudah memiliki Nomor Tunggal Identitas Pemodal atau Single Identification (SID) dengan asumsi telah menjadi investor di pasar modal.

Hanya saja, rencana tersebut mendapat penolakan dari para pelaku karena ditakutkan penjualan unitlink nantinya terbatas. Maklum, kontribusi pendapatan premi unitlink berdasarkan data AAJI terbaru mencapai 62,90%.

"Akhirnya kita fasilitasi agar industri ini masih tetap tumbuh dan disepakati dengan akhirnya hanya membuat pernyataan yang ditandatangani calon pemegang polis bahwa ia telah paham terkait produk ini," ujarnya.

Baca Juga: [OJK Wajutkan Perusahaan Asuransi yang Pasarkan Unitlink Punya SDM Mumpuni](#)

Untuk itu, Riswinandi mengingatkan bahwa calon pemegang polis yang ternyata belum paham terkait produk unitlink, tidak perlu dipaksa untuk melanjutkan pembelian produk unitlink.

Selanjutnya, untuk memastikan calon pemegang polis benar-benar paham, diwajibkan adanya *welcome call* yang dilakukan pihak lain di industri asuransi untuk melakukan pengecekan bahwa proses pemasaran benar-benar membantu calon pemegang polis untuk paham terhadap produknya.

"Hasil dari kegiatan *welcome call* itu juga kita minta rekam. Nanti bisa jadi di evaluasi, proses perekaman saat penjualan dengan *welcome call* sinkron atau tidak,"

Sementara itu, Riswinandi juga menegaskan bahwa produk unitlink ini tidak boleh disamakan dengan produk tabungan. Bukan tanpa alasan, ia melihat selama ini beberapa agen menjual produk unitlink dengan iming-iming tabungan.

"Kesannya produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi ini tidak hanya proteksi tetapi juga menambah kekayaan karena penjelasannya *returnnya* akan lebih baik dari deposito," pungkasnya.

Judul	Empat Asuransi Umum Siap Pasarkan unit Link
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Pemasaran Unit Link
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

100 AGEN TERSERTIFIKASI

Empat Asuransi Umum Siap Pasarkan *Unit Link*

JAKARTA – Sebanyak 3-4 perusahaan asuransi umum dikabarkan siap memasarkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link*, pascaterbitnya aturan teknis PAYDI dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Perusahaan-perusahaan tersebut mulai mempersiapkan aktuaris, administrasi penunjang, termasuk agen tersertifikasi.

Oleh Prisma Ardianto

“Di asuransi umum ada sejumlah perusahaan yang menyampaikan kepada saya bahwa mereka sangat siap, karena sebagian dari mereka juga memiliki dan terhubung dengan perusahaan asuransi jiwa (pemasar *unit link*),” papar Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum (AAU) HSM Widodo kepada *Investor Daily*, baru-baru ini.

Meski demikian, Widodo tidak merinci nama-nama perusahaan asuransi umum yang dimaksud. Dia hanya mengungkapkan bahwa perusahaan asuransi umum tersebut siap untuk memasarkan PAYDI dengan sumber daya yang diakomodir dari afiliasi seperti aktuaris dan infrastruktur penunjang lain. “Mereka punya kelebihan *know how* dan dari sisi produk. Sekitar 3-4 perusahaan yang sudah *ready*. Karena ke depan PAYDI ini suatu perluasan dari asuransi umum, saya sangat berharap kepada perusahaan asuransi umum lain untuk bersama-sama juga masuk ke bisnis *unit link*,” kata dia.

Dia mengatakan, AAU sebagai asosiasi juga sudah melakukan sertifikasi agen-agen PAYDI untuk asuransi umum karena produk yang dipasarkan akan berbeda. Pihaknya sudah menjalani beberapa kelompok (*batch*) untuk sertifikasi agen dan menghasilkan lebih dari 100 sertifikasi sudah diterbitkan. “Kemarin itu kami menjalin kerja sama dengan AAJL. Sertifikasi agen ini memang mesti



HSM Widodo

disiapkan dan kini terus berproses. Ini kan sudah didiskusikan dan dipersiapkan kira-kira lebih dari dua tahun. Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) di AAU ini sudah dalam fase final dari BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi),” ungkap Widodo.

Menurut dia, SEOJK 5/2022 tentang PAYDI yang mulai berlaku pada 14 Maret 2022 seharusnya sudah mampu mengantisipasi segala permasalahan yang terjadi di masa lalu. AAU juga berharap ke depan asuransi umum bisa memanfaatkan kebijakan ini agar turut memiliki solusi jangka panjang lewat produk-produk PAYDI.

Sementara itu, Widodo mengakui bahwa produk-produk asuransi umum masih dianggap tidak praktis oleh masyarakat, melihat literasi terhadap asuransi umum juga masih rendah. Produk asuransi masih kerap diberikan berulang per tahun, mesti bertemu agen, dan sebagainya. Namun, kini hal

hal tersebut bisa disederhanakan dengan kehadiran PAYDI. “Melalui produk PAYDI, nasabah akan lebih mudah memiliki proteksi asuransi kebakaran, kendaraan bermotor, kesehatan, dan kecelakaan diri sekaligus dalam satu paket. Selain itu bisa dihubungkan dengan investasi, sehingga ada kesempatan nilai tunai lebih berkembang dibandingkan harus beli putus per tahun yang terjadi selama ini,” jelas dia.

Di samping itu, produk PAYDI di asuransi umum menekan situasi ketika nasabah lupa memperpanjang waktu dalam rangka memproteksi diri. Karena pembayaran biaya asuransi akan dibebankan secara bulanan. “Ini akan sangat efisien dari sisi transaksi, dari sisi *cash flow*, dan efisien dari sisi administrasi,” ujar Widodo.

Untuk aspek investasi, aturan terbaru PAYDI ini memberikan pengaturan yang lebih tegas dan mencegah terjadinya *mis-selling* dan potensi permasalahan di masa mendatang. Regulasi pun menegaskan posisi *unit link* sebagai produk asuransi yang menekankan proteksi, yang selanjutnya memang dibalut dengan investasi. “Dari sisi investasi juga seharusnya lebih terjamin, karena ada juga menekan agar terhindar dari kesalahan investasi. Selain itu, aturan ini mengakomodir agar aktivitas investasi dilakukan lebih *proper* dan *prudent*. Asuransi umum sangat menyambut positif,” ungkap Widodo.

Buka Kesempatan

Dia mengatakan, asuransi umum sejak beberapa tahun lalu telah diperbolehkan menjual PAYDI atau *unit link*. SEOJK ini melengkapi

aturan yang dibutuhkan asuransi umum untuk bisa mulai memasarkan produk tersebut dan berkembang lebih baik di masa mendatang. “Ini membuka kesempatan baru bagi asuransi umum untuk bisa memberikan solusi perlindungan yang lebih baik. Lebih baik di sini yakni dengan *cost* yang lebih efisien dibandingkan produk asuransi umum tradisional, yang dijual sebagai produk asuransi tahunan. Tapi perlu diingat, ini dijual sebagai produk asuransi yang kemudian dikaitkan dengan investasi, bukan sebaliknya,” jelas Widodo.

Dia juga mengimbau perusahaan asuransi umum pemasar *unit link* untuk menjaga tata kelola dan manajemen risiko dengan baik. Terutama turut mempersiapkan pelaksanaan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 74 yang akan berlaku pada 2025.

Versi pencatatan keuangan perusahaan bakal berubah, karena tidak lagi mencatatkan premi sebagai pendapatan. Perusahaan hanya akan mengakui pendapatan dari hasil operasi asuransi (*contractual service margin*), sehingga jangan sampai perusahaan asuransi terjebak dari sisi pendapatan yang sebetulnya saat ini semu. “Jadi jangan sampai kena *top line trap* atau keinginan mendapatkan citra penjualan premi besar. Karena tentu produk PAYDI didalamnya ada komponen uang nasabah, yang merupakan investasi mereka, terhubung dengan polis. Pendapatan bagi perusahaan asuransi nantinya hanya dari komisi yang terkait dengan polis. Ini juga akan semakin memperkuat transparansi,” pungkas Widodo.

Judul	Berita Foto - Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera
Nama Media	Kontan
Newstrend	Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera AXA Mandiri
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral



Investor Daily/Gagarin

Asuransi Mikro AXA Mandiri

Direktur PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) Rudi Nugraha (kiri) didampingi Chief Communications Officer AXA Mandiri Atria Rai (kanan) menyerahkan secara simbolis Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera kepada perwakilan Mitra Binaan Rumah BUMN Bank Mandiri di Jakarta, Senin (28/3/2020). Selain menyerahkan Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera, AXA Mandiri juga memberikan edukasi mengenai pengelolaan keuangan dan mitigasi risiko kehidupan kepada lebih dari 200 pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) binaan Bank Mandiri sebagai bagian dari upaya untuk meningkatkan literasi keuangan kepada masyarakat khususnya pelaku usaha.

Judul	Berita Foto - Asuransi Mikro AXA Mandiri
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera AXA Mandiri
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera



Dok. AXA Mandiri

Direktur AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri), Rudi Nugraha (kiri) bersama *Chief Communications Officer* AXA Mandiri, Atria Rai (kanan) menyerahkan secara simbolis Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera kepada perwakilan Mitra Binaan Rumah BUMN Bank Mandiri di Jakarta, Senin (28/3). Selain menyerahkan Asuransi Mandiri Mikro Sejahtera, AXA Mandiri juga memberikan edukasi mengenai pengelolaan keuangan dan mitigasi risiko kehidupan kepada lebih dari 200 pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) binaan Bank Mandiri. Langkah ini sebagai bagian dari upaya meningkatkan literasi keuangan kepada masyarakat khususnya pelaku usaha.

Judul	Mencoba Bangkit dari Keterpurukan
Nama Media	Kompas
Newstrend	Transformasi IKNB
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

INDUSTRI KEUANGAN NONBANK

Mencoba Bangkit dari Keterpurukan

Dalam ilmu ekonomi dan statistik terdapat berbagai jenis kurva. Salah satunya adalah kurva V yang pergerakannya seperti *roller coaster*: menurun secara drastis, namun naik kembali dengan cepat. Pelaku bisnis yang kinerja usahanya terpuruk dalam waktu cepat tentu mengharapkan siklus bisnisnya seperti kurva V yang berarti cepat bangkit kembali.

Keinginan kuat untuk bangkit kembali usai terpuruk ke titik nadir seperti halnya kurva huruf V menjadi impian bagi industri keuangan nonbank (IKNB). Bukan rahasia lagi, dalam beberapa waktu ke belakang IKNB menjadi sektor jasa keuangan yang paling terpuruk dan tertinggal dari segi tata kelola dan perlindungan konsumen jika dibandingkan dengan dua "saudara"-nya, yakni industri perbankan dan pasar modal.

IKNB meliputi asuransi, perusahaan pembiayaan (*multifinance*), dana pensiun, pegadain, lembaga penjaminan, asuransi sosial, lembaga keuangan mikro, dan teknologi finansial (*teknfin*).

Kerentanan skandal dan tekanan ekonomi akibat pandemi Covid-19 membuat sektor IKNB terpuruk ke titik nadir. Di sektor asuransi, skandal Asuransi Jiwasraya telah mengoyak kredibilitas asuransi di mata masyarakat.

Sementara di sektor *teknfin* pinjaman antarpihak, sejumlah kasus yang berujung kisah pilu masih saja terjadi. Kisah ini, antara lain, soal nasabah yang terilit utang akibat jebakan pinjaman *online* atau *pinjol* ilegal yang bunganya mencekik. Nasabah makin merana karena penagihan utang yang dilakukan pinjaman daring ilegal relatif kasar dan tidak beretika.

Regulator sektor IKNB, yakni Otoritas Jasa Keuangan (OJK), bukannya tutup mata. Mereka sadar betul bahwa sektor ini paling lambat reformasinya. Berbeda dengan "saudara"-nya, yakni industri perbankan, yang sudah menggaungkan reformasi menyeluruh pascakrisis ekonomi tahun 1998. Hasilnya, kini perbankan sarat dengan aturan kehati-hatian (*fully regulated industry*). Begitu pula industri pasar modal yang sudah sangat mapan dengan berbagai regulasi dan instrumen pengawasan.

Maka, OJK, khususnya sektor pengawasan IKNB, berikhtiar melakukan transformasi dan reformasi guna memperbaiki IKNB sehingga bisa bangkit dan terus berkembang.

Hingga Desember 2021 total ada 1.283 perusahaan yang termasuk IKNB. Seluruh perusahaan itu total mengoleksi aset Rp 2.839,92 triliun. Adapun kontribusi IKNB terhadap produk domestik bruto pada 2021 mencapai 4,96 persen.

Jumlah perusahaan yang ada di IKNB itu lebih banyak dibandingkan industri perbankan yang hanya 107 bank. Namun, dari sisi aset, IKNB lebih kecil dibandingkan industri perbankan.

Karena IKNB terdiri dari berbagai usaha jasa keuangan dengan model bisnis dan karakteristik yang berbeda-beda, diperlukan pendekatan dan instrumen pengawasan yang juga berbeda satu dengan yang lain.

Selain beragamnya variasi model bisnis IKNB, tantangan transformasi lainnya adalah masih rendahnya tingkat literasi masyarakat

terhadap produk-produk layanan jasa keuangan IKNB.

Mengutip Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2019, tingkat literasi keuangan berbagai sektor jasa keuangan di dalam IKNB masih rendah. Tingkat literasi asuransi, yang notabene tertinggi dalam IKNB, hanya 19,4 persen. Tingkat literasi asuransi jauh di bawah perbankan yang sebesar 36,12 persen.

Adapun tingkat literasi keuangan sektor lainnya, yakni pegadain 17,81 persen, lembaga pembiayaan 15,17 persen, dana pensiun 14,13 persen, dan lembaga keuangan mikro 0,85 persen.

Rendahnya tingkat literasi membuat sektor asuransi dan sektor lain dalam IKNB rentan menghadapi sengketa dengan nasabah. Terbukti, akibat salah penjualan dan pemahaman produk asuransi yang dikaitkan investasi (PAYDI) atau *unit link*, belakangan banyak nasabah yang merasa menjadi korban asuransi.

Literasi yang rendah membuat nasabah rentan mengambil keputusan yang keliru yang akhirnya merugikan nasabah sendiri. Literasi yang rendah menunjukkan masyarakat belum paham betul

bagaimana cara kerja, model bisnis, hingga potensi risiko dari berbagai layanan jasa keuangan IKNB.

Pemahaman nasabah yang rendah ini menciptakan posisi tak seimbang antara lembaga jasa keuangan dan nasabah. Idealnya ada keseimbangan pemahaman terkait hak dan kewajiban perusahaan dan nasabah sehingga layanan jasa keuangan betul-betul bisa bermanfaat dan berkontribusi terhadap perekonomian.

Tantangan lainnya yang tak kalah penting adalah kesigapan antisipasi regulator menghadapi berbagai inovasi keuangan digital yang akan muncul dari perkembangan teknologi. Regulator harus menyamakan kecepatan langkahnya dengan perkembangan layanan jasa keuangan sehingga regulasi yang diciptakan menjadi relevan. Harapannya, pertumbuhan industri bisa dipacu tanpa melupakan kewajiban perlindungan konsumen.

Berbagai upaya transformasi sudah dilakukan. Yang terakhir, OJK menerbitkan Surat Edaran OJK (SEOJK) Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang PAYDI atau *unit link*.

Aturan yang berlaku sejak 14 Maret 2022 itu mendorong perbaikan pada tiga aspek utama, yaitu praktik pemasaran, transparansi informasi, dan tata kelola *unit link*. Perbaikan praktik pemasaran dan transparansi informasi diharapkan dapat memastikan bahwa pemegang polis *unit link* benar-benar telah memahami *unit link* yang dibeli, termasuk mengenai manfaat asuransi, biaya-biaya, dan risiko yang ditanggung pemegang polis. Sebab, bagaimanapun, *unit link* merupakan produk asuransi yang kompleks karena menggabungkan unsur asuransi dan investasi.

Peningkatan aspek perlindungan konsumen serta tata kelola dan manajemen risiko perusahaan asuransi sangat diperlukan agar pemasaran produk *unit link* tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari.

(BENEDIKTUS KRISNA YOGATAMA)



Judul	Antisipasi Perselisihan, OJK Wajibkan Proses Pemasaran Unit Linked Direkam
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220328/215/1515777/antisipasi-perselisihan-ojk-wajibkan-proses-pemasaran-unit-linked-direkam
Tanggal Berita	2022-03-28
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Antisipasi Perselisihan, OJK Wajibkan Proses Pemasaran Unit Linked Direkam

SE OJK terkait unit linked mengatur bahwa perusahaan harus mendokumentasikan penjelasan mengenai produk asuransi yang ditawarkan dan pernyataan pemahaman produk oleh konsumen, dalam bentuk rekaman video dan/atau audio.

Denis Riantiza Meltenova - Bisnis.com
28 Maret 2022 | 12:30 WIB



Ilustrasi asuransi unit link - Fincaah

Bisnis.com, JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mewajibkan pemasaran produk asuransi *unit-linked* didokumentasikan dalam bentuk rekaman guna mengantisipasi potensi perselisihan antara pemegang polis dan perusahaan asuransi.

Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) mengatur bahwa perusahaan harus mendokumentasikan penjelasan mengenai produk asuransi yang ditawarkan dan pernyataan pemahaman produk oleh konsumen, dalam bentuk rekaman video dan/atau audio.

"Dokumentasi dalam bentuk rekaman video dan/atau audio harus diverifikasi, disimpan, dan dipelihara sesuai dengan kebijakan perusahaan agar dokumentasi tersebut dapat digunakan sebagai bukti dalam hal terjadi perselisihan," demikian bunyi poin ketentuan pemasaran PAYDI dalam SEOJK PAYDI.

Baca Juga : OJK Ingatkan Nasabah Asuransi, Unit Linked Bukan Investasi Bikin Kaya

Rekaman paling sedikit meliputi penjelasan perusahaan mengenai manfaat, biaya, risiko pada produk yang ditawarkan, dan fitur tambahan jika ada dan pernyataan pemahaman calon pemegang polis.



Pengen

Dalam lampiran SEOJK PAYDI, OJK menjelaskan bahwa lama penyimpanan/pemeliharaan dokumentasi dalam bentuk rekaman disesuaikan dengan kebijakan perusahaan agar dokumentasi tersebut dapat digunakan sebagai bukti dalam hal terjadi perselisihan.

Selain pemasaran, kewajiban perekaman juga berlaku untuk proses konfirmasi atau *welcoming call*. Setelah polis diterbitkan, perusahaan harus melakukan *welcoming call* untuk melakukan konfirmasi ulang terhadap kesesuaian PAYDI dengan permohonan pemegang polis dan memastikan pemahaman pemegang polis atas PAYDI yang dibeli.

Baca Juga : Sengketa Unit Linked, Sejumlah Nasabah Sepakat Gunakan Jalur LAPS SJK

"Pelaksanaan konfirmasi harus didokumentasikan dalam bentuk rekaman dan dipelihara oleh perusahaan dalam jangka waktu sesuai dengan kebijakan perusahaan agar dokumentasi tersebut dapat digunakan sebagai bukti apabila terjadi perselisihan," bunyi ketentuan pelaksanaan konfirmasi dalam SEOJK PAYDI.

Judul	Era Baru Unit Link
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Tajuk

Era Baru Unit Link

Cipta Wahyana

Lama dinanti, akhirnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan aturan baru untuk Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau unit link. Surat Edaran anyar yang berlaku mulai 14 Maret 2022 ini akan mengubah wajah industri asuransi jiwa.

Beleid baru ini pasti membuat perusahaan asuransi yang menawarkan unit link sibuk bukan main. Maklum, OJK membidik pembenahan tiga hal sekaligus: pemasaran, transparansi, dan tata kelola.

Dalam praktik pemasaran, misalnya, selain tambahan kelengkapan administrasi, asuransi harus membuat dan menyimpan rekaman proses penjualan. Selain untuk memastikan calon pemegang polis memperoleh penjelasan produk yang memadai, rekaman juga berguna saat terjadi perselisihan. Harap maklum, di masa lalu, banyak terjadi kasus "salah penjualan" atau *miss-selling* oleh agen unit link. Demi mengejar insentif penjualan, para agen menjelaskan fitur dan risiko produk secara serampangan.

Sementara, untuk meningkatkan transparansi, perusahaan asuransi harus menyampaikan beberapa informasi rutin ke pemegang polis. Di antaranya publikasi nilai aset bersih harian, laporan nilai tunai, serta la-

poran perkembangan masing-masing subdana atau *fund fact sheet*.

Aturan pengelolaan aset pembiak investasi PAYDI juga makin detail. Asuransi harus mengevaluasi strategi dan kinerja investasi berkala. Ada pula tuntutan kompetensi minimal bagi SDM yang bertugas mengelola investasi. Di luar itu, sekarang, ada batasan maksimal alokasi investasi di berbagai jenis instrumen.

Pasca penerapan aturan OJK terbaru ini, seharusnya, wajah pasar unit link semakin baik. Memang, ibarat pil obat, aturan ini akan terasa pahit bagi pelaku industri asuransi. Tapi, jika bersedia mengikuti arahan OJK secara konsisten, industri PAYDI akan semakin sehat. Pemegang polis juga akan nyaman karena unit link akan tampil sebagai produk yang transparan dan dikelola secara profesional.

Peristiwa yang sama terjadi tahun 2010 di India. Gerah oleh maraknya *miss selling* unit link, otoritas asuransi India merombak aturan unit link sekitar 12 tahun lalu. Mirip dengan SEO OJK saat ini. Bahkan, regulator sampai menetapkan batas atas persentase komisi penjualan.

Hasilnya? Di India, kini, unit link kembali tampil menjadi produk proteksi sekaligus investasi pilihan masyarakat. Biaya yang rendah justru menjadi keunggulannya. Teknologi internet dan kecerdasan buatan memungkinkan ini semua terjadi. ■