

Selasa, 3 Agustus 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Kinerja semua jenis unitlink mengalami koreksi pada semester I 2021
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Unitlink Semester I 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/kinerja-semua-jenis-unitlink-mengalami-koreksi-pada-semester-i-2021?page=all
Tanggal Berita	2021-08-02
Sentimen	Netral

Kinerja semua jenis unitlink mengalami koreksi pada semester I 2021

Selasa, 02 Agustus 2021 / 15:11 WIB



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kinerja unitlink (UL) hingga semester I-2021 di semua jenis mengalami koreksi. Baik unitlink berbasis pendapatan tetap, saham, dan campuran.

Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Handoyo

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kinerja unitlink (UL) hingga semester I-2021 di semua jenis mengalami koreksi. Baik unitlink berbasis pendapatan tetap, saham, dan campuran.

Menurut data Infovesta hingga Semester I-2021, untuk unitlink pendapatan tetap rata-rata sebesar -0,28% ytd. Selanjutnya, ada unitlink campuran yang memberikan imbal hasil -2,84% ytd dan unitlink saham dengan imbal hasil -3,89% ytd.

(Bisa dilihat di Google)

Senior Research Analyst Infovesta Utama Praska Putranto mengatakan, sepanjang semester I-2021, secara agregat kinerja unitlink melalui kinerja indeks unitlink mengalami koreksi di mana unitlink jenis pendapatan tetap mencatat penurunan paling tipis, sementara pada kinerja unitlink berbasis campuran dan saham masih mencatat koreksi lebih dari -2% sepanjang periode tersebut.

"Adapun gejala pasar keuangan diakibatkan sejumlah isu, seperti kenaikan yield US Treasury setelah inflasi tahunan AS terus meningkat ke rekor tertinggi dan pemulihan ekonomi AS juga negara besar lainnya yang lebih cepat sekaligus memicu kekhawatiran potensi tapering atau pengetatan moneter yang lebih cepat," ungkap Praska kepada kontan.co.id, Minggu (1/8).

Selain itu juga sambung Praska, dengan adanya kenaikan kasus Covid-19 secara global akibat varian baru sehingga berpotensi menghambat akselerasi pemulihan ekonomi, dan tekanan arus dana investor asing yang keluar karena mengantisipasi ketimpangan pemulihan ekonomi di tengah ketidakpastian baru setelah gelombang covid-19 varian baru kembali melanda.

Baca Juga: [Dana kelolaan industri dapan masih bisa tumbuh positif](#)

Menurutnya, relatif tertinggalnya kinerja indeks unitlink dibanding indeks pasar, seperti IHSG yang sebesar 0,11%, maupun Indeks Obligasi Pemerintah yang sebesar 1,16% yang justru sudah mencetak return positif di Semester I-2021 diperkirakan karena pengaruh strategi alokasi aset portofolio, terutama pemetaan pada produk-produk reksa dana.

Sementara itu, Praska menyebut, produk unitlink berbasis pendapatan tetap yang masih mampu mencetak penurunan terendah sepanjang Semester I-2021 karena dipegang oleh indeks obligasi, baik SBH maupun korporasi yang sebesar 2,67%, yang secara agregat mampu mencetak return positif.

"Bila dibandingkan dengan rata-rata kinerja reksa dana yang tercermin pada indeks masing-masing jenis reksa dana, kinerja unitlink dari setiap jenis juga hampir serupa mengikuti kinerja rata-rata produk reksa dana di setiap jenis. Hal tersebut terlihat pada kinerja indeks unitlink yang sama-sama masih mencetak return negatif seperti indeks reksa dana di periode semester I-2021," jelasnya.

Hingga akhir 2021, diperkirakan unitlink jenis saham dan pendapatan tetap yang akan memberikan return terbaik karena menurut Praska, pasar saham diperkirakan akan mulai pulih memasuki kuartal IV-2021 dan semakin terkoreksi.

Praska menambahkan, unitlink masih bisa menjadi andalan asuransi jiwa karena fokus pengembangan dana investasi sesuai dengan profil risiko nasabah masing-masing, serta pihak asuransi juga perlu meningkatkan edukasi bagi nasabah di mana pengembangan investasi yang melekat pada produk-produk unitlink bukan bersifat jangka pendek.

"Melainkan lebih kepada four pelengkap jangka panjang di samping yang terutama adalah mendapatkan manfaat perlindungan di masa depan dari produk unitlink tersebut," imbuh Praska.

Sementara itu, PT Asuransi BRI Life menyatakan, sampai dengan Semester I 2021, total premi bruto BRI Life mencapai Rp 3,38 triliun, tumbuh 12% yoy. Portofolio Unitlink mencapai sekitar 35% dari pencapaian premi bruto ini.

"Kami berusaha menyeimbangkan portofolio sesuai kebutuhan pasar, dengan portofolio proteksi mencapai sekitar 60%," kata Direktur Utama BRI Life Iwan Prasila.

Sementara untuk proyeksi di tahun ini, BRI Life terus mendorong untuk portofolio proteksi bisa mencapai sekitar 65%, mengingat produk-produk ini yang dibutuhkan oleh masyarakat saat ini.

"Kami juga terus mendorong penetrasi dengan memanfaatkan teknologi digital, mengingat saat ini menjadi tantangan besar untuk melakukan pemasaran secara tatap muka karena kondisi pandemi," ujar Iwan.

PT BNI Life Insurance juga menyatakan, kinerja unitlink cukup memuaskan pada semester I 2021. Hampir semua unitlink BNI Life memiliki performa di atas benchmark atau di atas rata-rata kompetitor BNI Life.

GM of Corres, Legal & Compliance BNI Life Ary Herwido mengatakan, unitlink yang memberikan imbal hasil yang lebih baik adalah unitlink pendapatan tetap jika dibandingkan dengan jenis unitlink yang lain. Dimana volatilitas pasar obligasi tidak seperti pasar saham sehingga masih memberikan imbal hasil lebih baik, begitu juga jika dibanding dengan unitlink *money market* yang lebih konservatif.

Baca Juga: [Jurus mengoptimalkan manfaat proteksi dan investasi di unitlink](#)

"Saat ini kinerja unitlink kami sangat kompetitif, hampir semua kinerja unitlink kami berada di atas benchmark investasi dengan underlying produk sejenis," kata Ary.

Ke depannya, Ary menyebut volatilitas pasar tentunya masih akan dipengaruhi oleh perkembangan kasus covid-19 yang akan mempengaruhi kinerja pasar, namun pihaknya tetap berusaha agar semua produk unitlink BNI Life dapat memberikan return yang optimal dalam semua jenis asennya.

"Kami telah menyiapkan unitlink dengan pilihan strategi yang berbeda-beda, agresif, moderate maupun konservatif dengan masing-masing jenis instrument investasinya. Nasabah dapat memilih unitlink apa yang sesuai dengan *risk appetite* mereka," sambung Ary.

Untuk strategi perusahaan ke depan, pihaknya akan melakukan trading dengan memanfaatkan momentum, membeli potensial IPO dan menurunkan alokasi money market untuk memaksimalkan investasi dengan tetap berpedoman pada kebijakan strategi perusahaan dan ketentuan regulator.

Judul	Hingga Tengah Tahun, Unitlink Masih Jeblok
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Unitlink Semester I 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Hingga Tengah Tahun, Unitlink Masih Jeblok

Kinerja unitlink kalah dari obligasi dan IHSG

Selvi Mayasari

JAKARTA. Selama setengah tahun ini kinerja produk unitlink masih tetap tertekan. Ketiga produk unitlink berbasis pendapatan tetap, saham, dan campuran masih mencatatkan imbal hasil minus.

Merujuk data Infovesta hingga semester I-2021, kinerja terparah terjadi di unitlink saham yang mencatatkan minus 3,89%. Meski jika dibandingkan dengan kinerja reksadana, unitlink saham masih tetap lebih baik.

Senior Research Analyst Infovesta Utama Praska Putrantyo mengatakan, sepanjang semester I-2021, secara agregat kinerja unitlink unit-

link berbasis campuran dan saham masih mencatat koreksi lebih dari -2% sepanjang periode tersebut.

"Adanya gejolak pasar keuangan diakibatkan sejumlah

Unitlink berbasis saham masih bisa lebih baik dari kinerja reksadana saham.

isu, seperti kenaikan yield US Treasury setelah inflasi tahunan AS terus meningkat ke rekor tertinggi," ujar Praska kepada KONTAN, Minggu (1/8) kemarin.

Kinerja unitlink ini memang cukup tertinggal dari kinerja obligasi dan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG). Kedua produk investasi itu memang sempat minus di awal tahun. Namun kini sudah bisa kembali positif.

Hingga akhir 2021, diperkirakan unitlink jenis saham dan pendapatan tetap masih bisa memberikan return terbaik. Menurutnya, pasar saham diperkirakan akan mulai pulih memasuki kuartal IV/2021 dan semakin terakselerasi.

Meski begitu BNI Life menyebutkan kinerja unitlink cukup memuaskan pada semester I 2021. Hampir semua performansi BNI Life memiliki performa diatas benchmark atau diatas rata-rata kompetitor BNI Life.

GM of Corporate Secretary, Legal & Corcomm BNI Life, Arry Herwindo mengatakan, unitlink pendapatan tetap bisa memberikan hasil lebih baik dibanding lainnya. Volatilitas pasar obligasi tidak seperti pasar saham. "Saat ini kinerja unitlink kami sangat kompetitif. Hampir semua kinerja unitlink kami berada di atas benchmark investasi dengan underlying produk sejenis," kata Arry. Ke depan, Arry menyebut volatilitas pasar masih akan dipengaruhi oleh perkembangan Covid-19.

Perbandingan Kinerja Produk Investasi

Nama Produk Investasi	Imbal Hasil ytd
Indeks Obligasi Korporasi	2,67%
Indeks Obligasi Negara	1,16%
Indeks Harga Saham Gabungan	0,11%
Indeks Reksadana Pendapatan Tetap	-0,28%
Indeks Unitlink Pendapatan Tetap	-0,28%
Indeks Reksadana Campuran	-1,46%
Indeks Unitlink Campuran	-2,84%
Indeks Unitlink Saham	-3,89%
Indeks Reksadana Saham	-5,83%

*Data Per Juni 2021, Sumber: Infovesta

Judul	Bangun Pondasi Di Saat Pandemi
Nama Media	Stabilitas
Newstrend	Prinsip Tata Kelola & Manajemen Resiko
Halaman/URL	18 – 21
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral



Bangun Pondasi di Saat Pandemi

Industri asuransi menderita ketika korban wabah terus melonjak dan akan berlangsung lebih lama dari perkiraan. Kondisi ini merupakan kesempatan asuransi untuk memperkuat pondasi bisnisnya setelah setahun lebih dalam penderitaan.

Oleh Syarif Fadilah

Pandemi tampaknya akan berlangsung lebih panjang dari prediksi semula. Para pelaku bisnis di sektor keuangan memang sudah mendapat uluran tangan dari otoritas untuk menghadapi dampak Covid-19 terhadap bisnis mereka. Namun pertanyaannya sampai kapan hal itu akan bertahan ketika semua korban sudah mulai terus meningkat.

Industri asuransi – terutama di sisi kesehatan – dibidang menjadi sektor yang paling terdampak di tengah krisis kesehatan yang berdampak menjadi krisis ekonomi ini. Bahkan keberlangsungan pelaku bisnis asuransi akan terasap muka dan masih minimnya penggunaan teknologi digital malah membuat industri asuransi itu menderita.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada 2020, industri menuliskan premi Rp187,39 triliun, jumlah tersebut menurun 6,1 persen dari tahun sebelumnya yang sebesar Rp199,87 triliun. Ketua Jati premi dalam industri ini juga mencatat mengalami penurunan. Penjualan premi baru 2020 senilai Rp114,75 triliun terkumpul 8,9 persen (dari Rp128,9 triliun, sedangkan premi lanjutan 2020 senilai Rp72,82 triliun menurun 1,4 persen (dari Rp73,94 triliun).

Penurunan tersebut tentu menjadi alarm bagi para pelaku industri karena pada tahun sebelum krisis asuransi jiwa juga sudah menghadapi tren penurunan. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada 2019 pendapatan premi bruto industri asuransi jiwa yang dikaji oleh 61 perusahaan, tumbuh negatif 0,38 persen atau menjadi Rp165,30 miliar. Penurunan tersebut melonjakkan tren penurunan yang terjadi pada tahun sebelumnya. Pada 2018 premi industri asuransi jiwa tumbuh 1,20 persen, angka sangat dalam dari capaian tahun sebelumnya yang tercatat tumbuh 16,23 persen.

Kemerosotan kinerja bisnis pada asuransi jiwa ini juga membuka tabir masalah yang selama ini berakumulasi di dalamnya: lemahnya manajemen

risiko dan tata kelola. Bagaimana tahun lalu industri asuransi memang sudah diuntungkan masalah dasar dari gaji bayar dan sistem perusahaan. Seperti yang dilaporkan oleh Fitch, lembaga peringkat global, yang menyebut bahwa rata-rata industri keuangan di Indonesia masih berisiko, terutama bagi kreditor dan investor. Hal ini makin diperparah oleh kondisi ekonomi yang memerah akibat adanya pandemi Covid-19.

Menurut laporan itu, mayoritas legallan di industri ini berasal dari lembaga keuangan nonbank. "Meskipun ada penguatan regulasi dan pengawasan, tetapi status di industri lembaga keuangan nonbank tidak akan seperti sektor perbankan," jelas ketemangan tersebut.

Deposito, misalnya, merupakan salah satu produk investasi berjangka tinggi yang sering dipasarkan oleh perusahaan asuransi dan manajemen aset kepada masyarakat umum. Namun, Fitch Rating menilai ada risiko mengabaikan pengembalian yang signifikan di atas suku bunga pasar, produk ini justru merugikan mayoritas nasabahnya.

Hal ini tercermin dari kebangkitan kasus gugat bayar di Indonesia. Hingga 2018 saja, dilaporkan bahwa kerugian dari kasus tersebut mencapai 2,5 miliar dolar AS. Salah satu kasus yang paling terkenal yakni, PT Asuransi Livewell. Nominal gugat bayar dari perusahaan asuransi milik negara ini diperkirakan sudah hingga 1,2 miliar dolar AS. Kasus yang memuat petir Otoritas 2018 ini muncul tak lama setelah PT Suripina Nusantara Penbiayaan, sebuah perusahaan pembiayaan yang diduga memberikan piutang fiktif, mengalami gugat bayar dengan jumlah 300 juta dolar AS.

Kemudian, kasus serupa muncul kembali pada akhir tahun 2019 dan kuarter I-2020 oleh koperasi Simpati Program (KSP) Indonesia. Koperasi ini menuntut kasus gugat bayar dengan total kerugian 1 miliar dolar AS. Berangkitan kasus gugat bayar



Kelangka Harian

Kita juga melihat pentingnya kecepatan perusahaan merespons terjadinya hal-hal yang sebelumnya tak terduga. Semuanya menekankan kembali kebutuhan terhadap tata kelola perusahaan yang baik sebagai fondasi utama pengambilan keputusan yang lebih baik



Rudy Arsyanto

Customer lebih banyak mengambil proses non face to face, sehingga berdampak pada turunnya transaksi layanan secara face to face, dan ini mempengaruhi tingkat penjualan. Perusahaan harus segera melakukan transformasi digital.

tersebut, menurut Fitch Rating, memperlihatkan bahwa tata kelola industri keuangan di Indonesia terus meningkat oleh pasar yang semakin maju. Tak ketinggalan Menteri Koordinator Perekonomian yang mengungkapkan agar pelaku bisnis keuangan Tanah Air memperhatikan mengenai praktik Tata Kelola Perusahaan yang Baik. Arsyanto memaparkan perusahaan harus memperhatikan semua **stakeholders** internal dan eksternal yang berdampak, dari para pemegang saham, pegawai, hingga konsumen akhir.

"Kita juga melihat pentingnya kompetensi perusahaan memegang teguhnya hal-hal yang sebelumnya tak terduga. Semua ini menekankan kembali kebutuhan terhadap tata kelola perusahaan yang baik **good corporate governance** (GCG) sebagai fondasi utama pengambilan keputusan yang lebih baik," kata Arsyanto beberapa waktu lalu.

Tidak seperti perbankan, GCG di sektor asuransi memang belum terlalu banyak, meski otoritas sudah mengeluarkan aturan terkait itu. Tata kelola di sektor perbankan sudah dicatat semua orang pada krisis moneter memporak-porandakan Indonesia. Kemudian atas desakan lembaga donor, otoritas perbankan mendesak pelaku bisnis untuk menerapkan praktik GCG dan memperhatikan pengawasan di bidang ini sejak tahun 1998.

Sektor asuransi, di sisi lain, baru menjadikan GCG sebagai elemen internal mulai 2016 ketika Otoritas Jasa Keuangan menetapkan aturan Nomor 10/PJK/OL/2016 Tentang Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Reasuransi. Pada 2019, aturan itu kemudian diperbarui menjadi Peraturan No. 43/PJK/OL/2019.

Berdasarkan aturan baru, otoritas memberikan setiap perusahaan asuransi untuk menunjuk satu orang anggota Direksi yang membawahi fungsi regulasi. Posisi direksi ini tidak boleh dijabat oleh anggota Direksi lain yang membawahi fungsi teknik asuransi,

fungsi keuangan, atau fungsi pemasaran. Aturan tersebut lebih pedas karena baru saja berlaku pada 2018. Menurut pelaku bisnis, seperti itu akan sangat GCG sebenarnya sudah cukup mumpuni, hanya dalam implementasinya memang banyak menghadapi tantangan. "Implementasinya bergantung dari komitmen dari top management dan pemegang saham di setiap perusahaan. GCG tidak akan berjalan dengan baik bila tidak ada dukungan dari top management dan pemegang saham," Direktur Kaproketur PT AIA Mandiri Financial Services (AIA Mandiri) Rudy Kamdani, beberapa waktu lalu.

Tidak seperti perbankan juga yang sudah memiliki standar untuk menerapkan dan mempublikasikan praktik GCG-nya, perusahaan asuransi belum mempunyai standar serupa. Rudy berharap, kedepannya ada suatu mekanisme atau **platform** yang dikeluarkan regulator untuk memberikan penilaian terhadap GCG perusahaan asuransi seperti juga perbankan.

Ditambah ada suatu mekanisme yang membuat nasabah dapat mengakses untuk mengetahui bahwa perusahaan sudah memiliki GCG dan manajemen risiko yang bagus. "Selama sampai saat ini perusahaan asuransi melakukan penilaian sendiri terhadap **good governance** mereka dan tidak bisa diakses publik.

Unifikasi dan Digital Shifting

Salah satu produk andalan asuransi jiwa adalah **unitlink**. Namun demikian produk yang memberikan dua keuntungan sekaligus yaitu proteksi dan investasi, itu juga kerap menjadi ancaman mengingat banyaknya keluhan dari masyarakat.

Di saat praktik digital makin merambat, produk ini menjadi ancaman tersendiri bagi asuransi seiring meningkatnya nasabah yang merasa dirugikan dan menggugat ke pengadilan. Selama sepekan-jalan tahun ini wapa OK mendapat 275 aduan soal unitlink. Angka itu sudah sepadan dari



Operasi memajukan setiap perusahaan asuransi untuk mencapai visi yang berkelanjutan jangka panjang

total aduan yang masuk sepanjang 2020 yakni sebanyak 550 aduan. Jumlah itu meningkat dibanding 2019 sebanyak 360. Lalu, melonjak hampir dua kali lipat pada 2020 menjadi 540 laporan. Menurut OK, banyaknya pengaduan terkait unitlink disebabkan oleh pemrosesan yang tidak jelas.

Perusahaan memang menjadi tantangan tersendiri bagi asuransi di masa pandemi yang jelas-jelas menurunkan daya beli masyarakat. Ini, Pembatasan aktivitas telah menyulitkan kesempatan tiap maka padahal para agen sangat mengandalkan hal ini pada saat mempromosikan produknya. "Customer lebih banyak mengambil proses **non face to face** sehingga berdampak pada turunnya transaksi layanan secara face to face, dan ini mempengaruhi tingkat penjualan. Perusahaan harus segera melakukan transformasi digital.

perjualan," kata Direktur Utama BNI Life, Shedy Alamsya.

Menurut dia, yang harus dilakukan perusahaan saat ini adalah segera melakukan transformasi digital meskipun situasi beresihap. Tahap pertama adalah memantapkan **core value proposition**, produk, service, channel dan **branding**. Lalu tahap kedua ada digital process, yakni bagaimana **supportive environment**, seperti sistem, regulasi, dan people.

Kemudian masuk ke tahap ketiga yakni **ecosystem**, ada **front model**, **partnering**, dan **marketing**. Dan tahap keempat adalah **leader development**. "Apa yang bisa diimpor dari data yang sudah ada. Ada AI yang membantu pemrosesan masalah dengan mesin **learning**," pungkas Shedy.

Judul	Unit Link Belum Pudar, Siapa Market Leader?
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Kinerja PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	86 – 87
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

INSURANCE DIGEST

Unit Link Belum Pudar, Siapa Market Leader?

Pamor unit link belum pudar. Beberapa perusahaan asuransi jiwa mampu mencatatkan pertumbuhan untuk produk asuransi berbalut investasi ini. Prudential, sang pemimpin pasar, sedang slow. Pesang terdekatnya, Allianz Life, justru tancap gas.

OLEH BAGUS KASANJANU

KASUS gagal bayar yang menimpa sejumlah perusahaan asuransi jiwa nasional akhirnya membuat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) turun tangan. Karena sumber masalah gagal bayar tersebut rata-rata berasal dari kinerja produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link yang tak berjalan dengan baik, maka regulator kini tengah menggodok aturan lebih lanjut mengenai pemasaran produk ini.

Beberapa aspek menjadi sorotan OJK sehingga nantinya akan diterbitkan persyaratan bagi perusahaan asuransi yang ingin memasarkan unit link. Dari sisi nasabah pun akan diberikan persyaratan serta penjelasan informasi produk yang transparan, seperti soal biaya dan risiko. Otoritas juga berencana akan mengatur tata kelola perihal penempatan investasi unit link.

"Unit link memiliki kontribusi sekitar 62% dari keseluruhan total premi asuransi di kuartal pertama 2021. Jadi, unit link mengalami peningkatan signifikan, yaitu sebesar 31,7%," **Budi Tampubolon, Ketua Dewan Pengurus AAJI.**



Karena berbalut investasi, kinerja produk ini sangat dipengaruhi oleh geliat di pasar modal. Misalnya, ketika tahun lalu kondisi pasar saham sempat anjlok akibat pandemi, kinerja unit link pun terkena imbasnya. Di lain sisi, faktor *miss management* dan praktik *good corporate governance (GCG)* yang tak berjalan dengan baik juga berpengaruh pada pengelolaan investasi yang tak *prudent* di sebagian perusahaan asuransi, sehingga berakhir gagal bayar.

Karena risiko unit link yang cukup besar, tak sedikit perusahaan asuransi jiwa yang mengubah strategi bisnisnya. Contohnya, AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) yang kini lebih berfokus pada proteksi daripada investasi. Langkah ini merupakan upaya perseroan untuk kembali pada fitrah perusahaan asuransi yang seharusnya, yakni fokus melindungi nasabah.

Sekali tiga uang dengan AXA Mandiri, Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (AJTM) juga melakukan pergeseran fokus bisnis. Bahkan, perusahaan asuransi yang dimiliki Dana Pensiun Pertamina dan PT Timah Tbk ini telah menghentikan penjualan produk unit link sejak tahun lalu. Dalam pertanyaannya kepada wartawan pertengahan Juni lalu, AJTM mengaku, penghentian produk ini memang berperan dalam

Kontribusi Premi Asuransi Jiwa Berdasarkan Produk

	Unit Link	Produk Tradisional
2015	>60	>30
2016	54,30	45,70
2017	53,10	46,90
2018	58,40	41,60
2019	63,10	36,90
2020	58,63	44,20
Q1 2021	62,37	39,18

Keterangan: dalam %
Sumber: Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

menekan pendapatan total premi pada 2020. Namun, di lain sisi, AJTM mengklaim bahwa kualitas asetnya makin baik.

Meski demikian, pamor unit link masih terbilang tinggi awal tahun ini. Merujuk pada data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pendapatan premi industri asuransi jiwa mencapai Rp5745 triliun atau tumbuh 28,5% secara tahunan. Dari total premi itu, mayoritas atau 62,37%-nya disumbangkan produk unit link dengan nilai Rp35,83 triliun.

"Jadi, unit link mengalami peningkatan signifikan, yaitu sebesar 31,7% (secara tahunan). Kemudian, polis unit link masih diminati masyarakat karena nasabah mendapatkan dua manfaat sekaligus, yakni proteksi asuransi dan investasi dalam satu produk," kata Budi Tampubolon, Ketua

Dewan Pengurus AAJI, kepada wartawan, medio Juni lalu.

Pertumbuhan secara industri ini memang merefleksikan kenaikan premi unit link di sejumlah perusahaan asuransi jiwa nasional. Data Biro Riset Infobank (biri) menunjukkan, dari 10 perusahaan teratas penguasa unit link, tujuh di antaranya mampu mencatatkan pertumbuhan premi produk ini.

Jika dikerucutkan menjadi tiga perusahaan asuransi jiwa teratas yang merajai unit link pada tahun lalu, nama AXA Mandiri masih menjadi perusahaan dengan raihan premi unit link terbesar ketiga. Total premi unit link-nya pada 2020 tercatat Rp905 triliun atau tumbuh 29,78% secara tahunan. Meski tengah fokus pada produk-produk yang menawarkan proteksi, namun premi unit link-nya masih menjadi kontributor utama dari total premi AXA Mandiri secara keseluruhan pada 2020 yang tercatat Rp11,20 triliun.

Di posisi berikutnya ada Allianz Life Indonesia. Jika dilihat ke belakang, pada 2019 premi unit link perusahaan asuransi jiwa ini tercatat Rp6,90 triliun. Pada saat itu Allianz Life menjadi perusahaan asuransi jiwa terbesar keempat dalam hal

raihan premi unit link. Dan, setahun berselang, premi unit link Allianz Life meningkat signifikan sebesar 48,01% menjadi Rp10,22 triliun. Torehan itu menjadikannya sebagai perusahaan asuransi jiwa dengan premi unit link terbesar kedua pada 2020.

Sementara, jawara unit link tahun lalu masih dipegang Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia). Perusahaan asuransi jiwa yang dinakhodai Jens Reich sebagai presiden direktur ini sukses mencatatkan pendapatan premi unit link sebesar Rp16,73 triliun. Sejatinya, angka itu mengalami penurunan 9,50% dibandingkan dengan 2019 yang tercatat Rp18,49 triliun. Namun, capaiannya pada 2020 itu masih menempatkan Prudential Indonesia sebagai *market leader* unit link di Indonesia.

Keberhasilan Prudential Indonesia merajai pasar unit link nasional tak lepas dari transformasi digital yang dilakukannya. Selama beberapa tahun terakhir perusahaan ini terus mengembangkan inovasi sebagai upaya peningkatan layanan kepada nasabah. Dengan platform digital, nasabah atau calon nasabah dapat membeli berbagai produk Prudential Indonesia, termasuk unit link; konsultasi dengan tenaga pemasar; hingga pengajuan klaim secara mudah.

"Investment link (unit link) Prudential juga menjadi yang pertama dari segi inovasi untuk investment link di Indonesia. Produk kami ini tetap menjadi unggulan karena ini, satu, konsepnya untuk investasi, dan juga untuk proteksi *whole life* panjang dengan fleksibilitas," **Jens Reich, Presiden Direktur Prudential Indonesia.**



Perusahaan Asuransi Jiwa Penguasa Unit Link

	2019	2020	P.10Y (%)
1. Prudential Indonesia	18,49	16,73	-9,50
2. Allianz Life Indonesia	6,90	10,22	48,01
3. AXA Mandiri Financial Services	6,97	9,05	29,78
4. Manulife Indonesia	4,19	4,67	11,41
5. Capital Life Indonesia	8,06	3,10	-61,58
6. Asuransi Jiwa SinarmasMSG	1,51	2,73	80,56
7. Sun Life Financial Indonesia	2,55	2,64	3,50
8. BRI Life	1,66	1,80	8,15
9. BNI Life Insurance	1,53	1,69	10,25
10. Generali Indonesia	1,73	1,56	-9,85

Keterangan: dalam Rp triliun, P.10Y = pertumbuhan year on year, Sumber: Biro Riset Infobank (biri).

karena ini, satu, konsepnya untuk investasi, dan juga untuk proteksi *whole life* panjang dengan fleksibilitas," kata Jens kepada wartawan, bulan lalu.

Jika ingin tetap menyaingi predikat sebagai pemimpin pasar unit link, ke depan Prudential Indonesia harus bisa menumbuhkan bisnis unit link-nya. Sebab, pesang terdekatnya, Allianz Life, sedang berlari cukup kencang. Selisih premi unit link antara kedua perusahaan ini pun makin dekat, dari Rp11,59 triliun pada 2019 menjadi Rp6,51 triliun.

Sekadar hitung-hitungan sederhana saja, jika Allianz Life bisa konsisten menumbuhkan bisnis unit link-nya rata-rata 40% per tahun dan Prudential Indonesia tak bisa menggenot bisnis unit link-nya untuk tumbuh positif, hanya butuh waktu dua tahun bagi Allianz Life untuk menggantikan posisi Prudential Indonesia sebagai penguasa pasar unit link.

Terlepas dari kembali naiknya pamor unit link pada tahun ini, langkah regulator yang tengah menggodok aturan terkait dengan penjualan produk ini memang dirasa cukup tepat. Agar, nantinya tak ada lagi kasus gagal bayar akibat *miss management*, *miss selling*, ataupun nasabah yang menjerit rugi karena dananya berkurang akibat mininya pemahaman tentang risiko produk unit link. ■

Judul	Premi Industri Asuransi Sentuh Rp62 Triliun
Nama Media	Tribun Kaltim
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Semester I 2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-08-02
Sentimen	Netral

Premi Industri Asuransi Sentuh Rp 62 Triliun

JAKARTA, TRIBUN - Industri asuransi terus mencatatkan pertumbuhan premi selama pandemi. Pertumbuhan disumbang oleh beberapa sektor asuransi sehingga total premi yang berhasil dihimpun sebesar Rp 62 triliun.

"Sektor asuransi mencatatkan penghimpunan premi pada Juni 2021 sebesar Rp 31 triliun dengan rincian asuransi jiwa sebesar Rp 21,1 triliun, asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp 9,9 triliun," kata Deputy Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik, Anto Prabowo, dalam keterangan

resmi.

Menurut Anto, pertumbuhan sektor jasa keuangan tetap stabil. Meskipun indikator ekonomi domestik sampai Juni masih menunjukkan berlanjutnya pemulihan, OJK mencermati adanya penurunan mobilitas karena pemberlakuan PPKM Darurat yang dikhawatirkan dapat memengaruhi laju pemulihan ekonomi ke depan.

Di sisi lain, OJK mendukung program pemerintah dalam melaksanakan percepatan vaksinasi masyarakat dengan membuka sentra-sentra vaksin Covid-19 di

berbagai daerah bekerjasama dengan industri jasa keuangan dan Kemenkes dengan target 10 juta vaksin hingga Desember.

"Percepatan vaksinasi diyakini menjadi kunci utama untuk membangun imunitas komunal sehingga mobilitas masyarakat bisa kembali normal dan perekonomian kembali bergerak," terangnya.

OJK juga mencatat, pemulihan ekonomi global masih terus berlanjut terutama di negara ekonomi utama dunia seiring dengan laju vaksinasi dan mobilitas yang mulai kembali ke level prapandemi.

Selain itu, kebijakan moneter negara utama dunia diperkirakan masih akomodatif sehingga mampu menurunkan risiko likuiditas di pasar keuangan global. Oleh karena itu, OJK secara berkelanjutan melakukan asesmen terhadap sektor jasa keuangan dan perekonomian.

"Hal ini untuk menjaga momentum percepatan pemulihan ekonomi nasional di tengah meningkatnya kasus Covid-19 domestik serta terus memperkuat sinergi dengan para stakeholder dalam rangka menjaga stabilitas sistem keuangan," tutupnya. **(ktn)**

Judul	Aset Industri Asuransi Tumbuh Pesat, Lampau Capaian Sebelum Pandemi Covid-19
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Semester I 2021
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210802/215/1424855/as-et-industri-asuransi-tumbuh-pesat-lampau-capaian-sebelum-pandemi-covid-19
Tanggal Berita	2021-08-02
Sentimen	Netral

Aset Industri Asuransi Tumbuh Pesat, Lampau Capaian Sebelum Pandemi Covid-19

Secara akumulasi, aset industri asuransi pada Desember 2020 senilai Rp737,9 triliun berhasil melampaui catatan 2019. Namun, jika dilihat per sektornya, perusahaan aset tertinggi terjadi pada 2021 yakni berhasil melampaui catatan tertinggi pada sebelum pandemi Covid-19.

Wibha Pratomo/Infobis.com - Bisnis.com
02 Agustus 2021 / 12:21 WIB



Pengunjung berinteraksi di stand tips asuransi pada di pameran asuransi Asuransi Jaka Insurance (AAJI) Jakarta, Rabu (26/7/2019). - Reuters/Pablo Jody Alvarado

Bisnis.com, JAKARTA — Aset industri asuransi mencapai jumlah terbesar pada penghujung semester I/2021 setelah sempat meront pada 2020 akibat pandemi Covid-19. Nilai aset asuransi juga berhasil melewati capaian rekor Desember 2020, sementara asuransi umum terus mencatatkan pertumbuhan dan reasuransi sedikit terkoreksi.

Berdasarkan statistik asuransi Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada Juni 2021 total aset industri asuransi tercatat mencapai Rp760,49 triliun atau tumbuh 11% (year-on-year/yoy) dari sebelumnya Rp692,36 triliun. Selain tumbuh secara tahunan, perolehan aset pada akhir semester I/2021 pun berhasil melampaui catatan aset industri asuransi sebelum pandemi Covid-19.

Pada Desember 2019, total aset industri tercatat sebesar 731,8 triliun, lalu terjadi penurunan menjadi Rp691,7 triliun pada Maret 2020 dan berlanjut hingga kuartal II/2020 sebagai dampak pandemi Covid-19. Nilai aset pada akhir Desember 2019 merupakan catatan tertinggi industri asuransi, tapi harus terkoreksi akibat pandemi.

Secara akumulasi, aset industri asuransi pada Desember 2020 senilai Rp737,9 triliun berhasil melewati catatan 2019. Namun, jika dilihat per sektornya, perolehan aset tertinggi terjadi pada 2021 yakni berhasil melampaui catatan tertinggi pada sebelum pandemi Covid-19.



Nilai aset industri asuransi jiwa sebesar Rp553,2 triliun pada Desember 2019 merupakan catatan terunggunya, tapi terkoreksi cukup dalam menjadi Rp486,2 triliun pada Maret 2020. Rekor tertinggi itu baru berhasil diulangi kembali pada Juni 2021, dengan catatan aset Rp555,39 triliun.

Lain halnya, industri asuransi umum mencatatkan nilai aset tertinggi sebesar Rp187,4 triliun pada Maret 2020. Pandemi turut membuat nilai asetnya terkoreksi, tapi industri berhasil pulih dan pada Maret 2021 berhasil melewati rekor itu, hingga kemudian berhasil mencapai Rp183,4 triliun pada Juni 2021, rekor tertinggi.

Baca Juga : Chubb Life: Nasabah Berkantong Tabal Makin Berminal Beli Asuransi Jiwa

Industri reasuransi sempat mencatatkan rekor aset tertinggi sebesar Rp29,06 triliun pada Maret 2021, namun terkoreksi seiring terapatnya pandemi. Nilai aset kemudian pulih dan mencapai titik tertinggi sebesar Rp30,00 triliun pada Maret 2021, tapi terkoreksi 1,45% (quarterly/qoq) menjadi Rp29,6 triliun pada Juni 2021.



Deputi Direktur Pengawasan Asuransi OJK Kristianto Andi Handoko menjelaskan bahwa pertumbuhan aset pada penghujung semester I/2021 dipengaruhi oleh perolehan premi yang juga tumbuh baik. Motor penggerak industri secara keseluruhan adalah asuransi jiwa, yang preminya tumbuh hingga doble digit.

"Premi mencapai pertumbuhan aset industri asuransi. Kalau compare dari Juni 2020 ke Juni 2021, kenaikan preminya mencapai 19,35% untuk asuransi jiwa, masih menjadi primadona dari konsumen atau para pemegang polis di Indonesia," ujar Kristianto pada pekan lalu.

Baca Juga : AAJI: Bisnis Masih Menantang, Unit-Linked Terus Berkembang pada 2021

Menurutnya, pertumbuhan premi asuransi umum masih relatif tipis. Hal tersebut dipengaruhi oleh kondisi pemulihan ekonomi yang belum satu tahun, sehingga pendapatan premi cenderung naik signifikan pada penghujung tahun.

"Sedangkan pada selang tahun ini sudah tumbuh 2,0%. Yang mana sebenarnya ini bagus sekali," ujar Kristianto.

OJK menilai bahwa sejak akhir tahun lalu hingga Juni tahun ini pertumbuhan industri asuransi sudah cukup signifikan. Hal tersebut tak lepas dari mengelutinya aktivitas perekonomian yang diupayakan upaya penanganan pandemi Covid-19, seperti vaksinasi dan penerapan protokol kesehatan.

Selain itu, Kristianto pun menilai bahwa pandemi Covid-19 meningkatkan pemahaman masyarakat akan pentingnya perlindungan kesehatan dan jiwa. Masyarakat pun tertarik untuk membeli produk asuransi sehingga kinerja industri tumbuh cukup pesat.

	Aset Industri Asuransi (dalam Rp triliun)			Total
	Jiwa	Umum	Reasuransi	
Des 19	553,2	137,2	24,7	715,1
Mar 20	486,2	110,4	29,06	625,7
Juni 20	553,4	163,06	26,8	743,3
Sept 20	510,39	105,5	20,09	635,98
Des 20	544,2	156,7	26,9	727,8
Mar 21	549,6	179,5	30,06	759,2
Juni 21	555,39	183,4	29,6	768,4

Sumber: OJK, diolah

Judul	Transformasi AXA MANDIRI, From Payer To Partner
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Inovasi Produk & Layanan AXA Mandiri
Halaman/URL	13
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral



TRANSFORMASI AXA MANDIRI, FROM PAYER TO PARTNER

AXA Mandiri terus mengembangkan produk dan layanan untuk menjawab berbagai kebutuhan masyarakat sesuai dengan profil risiko masing-masing. Hal ini sejalan dengan transformasinya dari sekadar pihak pembayar klaim menjadi mitra bagi masyarakat (*from payer to partner*).

TAK hentinya PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) melakukan inovasi dari sisi pengembangan produk dan layanan untuk terus menjawab berbagai kebutuhan nasabah. Terlebih di masa yang masih tak menentu seperti sekarang akibat pandemi *Coronavirus Disease 2019 (COVID-19)*, perseroan semakin berperan aktif dalam melindungi nasabah.

Beragam produk dihadirkan untuk mengurangi potensi risiko kesehatan masyarakat di masa depan. Bahkan, kini produk AXA Mandiri juga telah memberikan perlindungan atas risiko penyakit *COVID-19*, berupa asuransi dasar maupun asuransi tambahan (*rider*). Belum lama ini, perseroan juga meluncurkan layanan telekonsultasi sebagai wujud kepeduliannya kepada nasabah. Layanan ini bertujuan memberikan kemudahan dan kenyamanan atas akses kesehatan melalui konsultasi secara *online* dengan para dokter.

"Visi kami adalah *From Payer to Partner* atau bertransformasi dari sekadar pihak pembayar klaim menjadi mitra bagi masyarakat — melalui produk asuransinya baik konvensional maupun syariah yang membantu melindungi dari potensi risiko tak terduga di masa depan.

Layanan penunjangnya seperti telekonsultasi yang telah diluncurkan dan *Customer Care Centre* kami yang selalu siap melayani nasabah, hingga setiap inisiatif yang ditujukan untuk kepentingan masyarakat luas," ujar Presiden Direktur AXA Mandiri, Handojo Gunawan Kusuma.

Visi tersebut, lanjut Handojo, sejalan dengan misi perseroan yakni 'bertindak demi kemajuan insan manusia dan melindungi hal yang terpenting bagi mereka'. AXA Mandiri melihat, dengan terjaganya kesehatan dan jiwa masyarakat, merupakan kunci bagi mereka untuk lebih produktif sehingga dapat menghadapi tantangan serta mencapai tujuan hidup dan keuangan di masa depan.

Saat ini perlindungan kesehatan memang menjadi fokus utama bisnis perseroan. Bahkan untuk produk *unit link*-nya, porsi manfaat perlindungan jiwa dan kesehatannya akan lebih besar dibandingkan investasi. Tujuannya, agar nasabah mendapat perlindungan kesehatan yang lebih optimal.

Beragam produk yang disediakan AXA Mandiri juga tak lepas dari peran penting

tenaga *financial advisor* yang kompeten. Untuk memastikan kualitas *financial advisor*-nya tetap mempunyai kompetensi yang tinggi, perusahaan memiliki divisi yang secara khusus menangani hal tersebut. "Kemudian, *financial advisor* yang sudah terlatih dengan baik juga akan dibekali dengan *tools* penjualan yang AXA Mandiri siapkan (*Perfect Solution*) untuk mempermudah mereka, calon nasabah dan juga perusahaan dalam memberikan layanan yang optimal," kata Handojo.

Di lain sisi, secara tidak langsung pandemi mempercepat disrupsi teknologi di masyarakat. Karena terbatasnya mobilitas, masyarakat pun familiar dengan pemanfaatan teknologi dalam kegiatannya sehari-hari, tak terkecuali dalam berasuransi. Menjawab tantangan ini, AXA Mandiri turut melakukan transformasi digital. Hal ini juga menjadi bagian dari strategi bisnis perusahaan agar tak kalah bersaing dan dapat terus melindungi masyarakat di mana saja dan kapan saja.

Saat ini, AXA Mandiri telah menyediakan berbagai layanan secara digital, mulai dari fitur pengajuan klaim secara digital (*e-claim*), polis berbentuk elektronik (*e-policy*), *live chat* melalui platform sosial media *Facebook Messenger* dan *Whatsapp*, atau *live chat* yang bisa diakses melalui website resmi www.axa-mandiri.co.id.

"Dengan semangat *'Know You Can'* yang menekankan pada keyakinan diri untuk menghadapi berbagai tantangan ke depan, maka harapan kami dalam jangka panjang adalah AXA Mandiri mampu menjadi mitra utama masyarakat dalam solusi perlindungan jiwa dan kesehatan, serta menjadi perusahaan yang *sustainable*. Tidak hanya membukukan *profit* (laba), tetapi mampu menjadi perusahaan yang berkomitmen untuk mengimplementasikan *purpose*/tujuan dalam melindungi nasabah," kata Handojo. ●



Handojo Gunawan Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri

Judul	Alokasi Dapen Bakal Meningkat
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Prospek Alokasi Dana Pensiun
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

| PEMBATASAN AKTIVITAS MASYARAKAT |

ALOKASI DAPEN BAKAL MENINGKAT

Bisnis, JAKARTA — Pandemi Covid-19 dinilai memberikan efek psikologis cukup kuat terhadap keputusan pensiun para pekerja, terutama yang berpenghasilan tinggi. Tekanan saat ini dinilai wajar membuat orang-orang menginginkan pensiun dini, tetapi tetap bergantung kepada kebijakan perusahaan terkait.

Widi P. Pratama
redaksi@bisnis.com

Hal tersebut disampaikan oleh Direktur Eksekutif Perkumpulan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syarifudin Yunus mengatakan bahwa pembatasan mobilitas selama pandemi membuat gaya hidup masyarakat menjadi terbatas. Dana yang digunakan untuk pemenuhan gaya hidup pun dapat dialokasikan untuk keperluan pensiun.

"Hal ini tentu menjadi fenomena yang menarik karena kesadaran untuk merencanakan masa pensiun menjadi lebih meningkat," ujar Syarif kepada *Bisnis*, Senin (2/8) malam.

Hasil studi Investor Global Schroders 2021 terkait dengan perilaku investasi pasca pandemi menggambarkan sebanyak 79% orang yang belum pensiun ingin menyalurkan lebih banyak dana untuk masa pensiun mereka akibat pandemi Covid-19.

Selain dengan hasil riset Schroders, masyarakat Indonesia dapat meningkatkan alokasi dana pensiun karena berkurangnya pengeluaran untuk hal-hal yang tidak esensial, seperti hiburan, makanan, dan pengirim.

Sayangnya, tidak tercapainya target tabungan pensiun juga salah satunya disebabkan oleh hal yang sama, yakni peningkatan pengeluaran untuk hal-hal tidak esensial.

Selain itu, hasil riset Schroders pun menunjukkan bahwa 73% responden di Indonesia menyatakan bahwa pagelub Covid-19 ini membuat mereka ingin pensiun lebih cepat, dengan 37% orang di antaranya berpikir untuk pensiun lebih awal dari waktu yang direncanakan semula, kemudian 36% sisanya berpikir akan pensiun setelah pandemi Covid-19 selesai.

Terkait hal tersebut, Syarif menilai bahwa keinginan untuk pensiun lebih cepat merupakan damp-

ak psikologis dari pandemi Covid-19 yang memberikan tekanan besar. Hal tersebut memungkinkan dilakukan jika memenuhi ketentuhan perusahaan, dengan risiko kesiapan dana pensiun menjadi kurang dari perencanaan awal.

Responden riset itu adalah mereka yang akan menginvestasikan paling sedikit 10.000 euro atau sekitar Rp170 juta (asumsi 1 euro = Rp17.000) dalam 12 bulan ke depan dan telah membuat perubahan terhadap investasi mereka dalam 10 tahun terakhir. Menurut Yunus, responden itu merepresentasikan peserta DPLK dari kelas ekonomi atas.

"Lebih tepatnya keputusan pensiun tetap mengacu ke peraturan perusahaan dan riset tersebut lebih ke persepsi pekerja kalangan atas, belum mewakili pekerja pada umumnya karena [peserta] di DPLK, manfaat pensiun pekerja 95% di bawah Rp500 juta," tuturnya.

Dia menilai bahwa keputusan untuk pensiun lebih cepat dapat berisiko jika ketersediaan dana untuk membiayai masa pensiun belum mencukupi. Namun, jika pekerja sudah merencanakan sejak awal untuk berhenti bekerja saat memasuki usia pensiun dipercepat (UPD) maka perlu persiapan lebih matang.

"Mencermati riset itu, sebaiknya mungkin pemberi kerja mulai menyiapkan program pensiun untuk pekerja sebagai upaya meminimalkan beban biaya dan *cash flow* pemberi kerja, bila harus membayarkan manfaat pensiun sewaktu-waktu ke pekerja," katanya.

K e t u a

U m u m

Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Suheri memiliki pandangan serupa, yakni riset tersebut lebih menggambarkan peserta dana pensiun dari kelas ekonomi atas. Menurutnya, pekerja dengan alokasi investasi Rp170 juta dalam setahun memang memiliki penghasilan yang cukup untuk berinvestasi.

Menurutnya, sebagian besar peserta dana pensiun di Indonesia memiliki penghasilan yang lebih rendah dari responden riset itu. Dampak Covid-19 terhadap keputusan dana pensiun para pekerja Indonesia pun, menurutnya, menjadi lebih beragam dari temuan tersebut.

"Kalau berbicara dana pensiun baik Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) maupun DPLK, saya kira mayoritas bukan berada di level penghasilan yang tinggi. Untuk investasi Rp14 juta per bulan [sesuai kriteria responden riset], paling tidak penghasilannya Rp50 juta sebulan, padahal *income* per kapita pekerja Indonesia kira-kira Rp4,5 juta per bulan," ujar Suheri.

Meskipun begitu, dia menilai temuan itu cukup menarik dan perlu menjadi pertimbangan para pemberi kerja. Besarnya tekanan pandemi Covid-19 menjadi pengingat bahwa para pekerja harus terlindungi dengan baik, salah satunya dengan menyiapkan dana pensiun.

ASET ASURANSI

Sepanjang Januari—Juni 2021, aset industri asuransi tercatat menembus angka tertinggi setelah sempat merosot pada 2020 akibat pandemi Covid-19.

Nilai aset asuransi jiwa berhasil melewati capaian rekor Desember 2020, sementara asuransi umum terus mencatatkan pertumbuhan dan reasuransi sedikit

terkoreksi.

Statistik asuransi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga pada Juni 2021 mencatat aset industri asuransi tercatat mencapai Rp768,49 triliun atau tumbuh 11% secara tahunan.

Selain tumbuh secara tahunan, perolehan aset pada akhir semester I/2021 berhasil melampaui catatan aset industri asuransi sebelum pandemi Covid-19.

Pada Desember 2019, total aset industri tercatat sebesar 735,8 triliun, lalu terjadi penurunan menjadi Rp691,7 triliun pada Maret 2020 dan berlanjut hingga kuartal II/2020 sebagai dampak pandemi Covid-19.

Secara akumulasi, aset industri asuransi pada Desember 2020 senilai Rp737,9 triliun berhasil melewati catatan 2019. Namun, jika dilihat per sektornya, perolehan aset tertinggi terjadi pada 2021 yakni berhasil melewati catatan tertinggi pada sebelum pandemi Covid-19.

Nilai aset industri asuransi jiwa sebesar Rp553,2 miliar pada Desember 2019 merupakan capaian tertingginya, tetapi terkoreksi cukup dalam menjadi Rp496,2 triliun pada Maret 2020. Rekor tertinggi itu baru berhasil dilewati kembali pada Juni 2021, dengan catatan aset Rp553,39 triliun.

Lain halnya, industri asuransi umum mencatatkan nilai aset tertinggi sebesar Rp167,4 triliun pada Maret 2020. Pandemi turut membuat nilai asetnya terkoreksi, tapi industri berhasil pulih dan pada Maret 2021 berhasil melewati rekor itu, hingga kemudian berhasil mencapai Rp183,4 triliun pada Juni 2021, rekor terbaru.

Industri reasuransi sempat mencatatkan rekor aset tertinggi sebesar Rp28,06 triliun pada Maret 2020 lalu terkoreksi seiring terjadinya pandemi.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi OJK, Kristianto Andi Handoko menjelaskan bahwa pertumbuhan aset pada pengujung semester I/2021 dipengaruhi oleh perolehan premi yang juga tumbuh baik. Motor penggerak industri secara keseluruhan adalah asuransi jiwa, yang preminya tumbuh hingga *double digit*.

"Premi menopang pertumbuhan aset industri asuransi. Kalau compare dari Juni 2020 ke Juni 2021, kenaikan preminya mencapai 18,35% untuk asuransi jiwa, masih menjadi primadona dari konsumen atau para pemegang polis di Indonesia," ujar Kristianto.

Menurutnya, pertumbuhan premi asuransi umum masih relatif tipis. Hal tersebut dipengaruhi oleh kontrak penutupan asuransi kerugian yang rata-rata 1 tahun, sehingga pendapatan premi cenderung naik signifikan. ■

LAJU ASET DI TENGAH PANDEMI

Aset industri asuransi, baik umum dan jiwa masih terus menunjukkan pertumbuhan di tengah situasi pandemi Covid-19.



Judul	Semester I, Laba JASA RAHARJA Tumbuh 77%
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

Semester I, Laba Jasa Raharja Tumbuh 77%

Oleh Prisma Ardianto

▶ **JAKARTA** – PT Jasa Raharja (Persero) membukukan laba bersih sebesar Rp 877,84 miliar pada semester I-2021 atau tumbuh 77,15% secara tahunan (*year on year/ yoy*). Realisasi peningkatan pendapatan dan efisiensi pada beban menjadi faktor utama laba naik signifikan.

Direktur Keuangan Jasa Raharja Myland mengatakan, laba bersih perusahaan didukung oleh kenaikan pendapatan dengan kontributor utamanya adalah sumbangan/iuran wajib dari kendaraan bermotor. Salah satunya tercermin dari kinerja premi bruto yang tumbuh 2,61% (*yoy*) menjadi Rp 1,94 triliun.

"Kedua, kami bisa melakukan efisiensi karena adanya sejumlah pembatasan masyarakat, serta ada efisiensi pada sumber daya manusia dan biaya umum. Jadi ada dua faktor yakni kontribusi dari pendapatan yang tumbuh dan dari sisi biaya bisa dikendalikan dengan baik, terutama dari sisi klaim yang realisasinya di bawah perkiraan," kata Myland kepada *Investor Daily*, Senin (2/8).

Mengacu pada laporan keuangan Jasa Raharja, pendapatan *underwriting* sampai dengan semester I-2021 memang meningkat 18,66% (*yoy*) pada semester I-2021. Sedangkan total beban *underwriting* tumbuh tipis 1,55% (*yoy*) menjadi Rp 1,26 triliun. Alhasil laba bersih dibukukan tumbuh 77% (*yoy*) menjadi Rp 877,84 miliar.

Myland menjelaskan, kenaikan premi terutama dari sumbangan wajib atas kendaraan bermotor. Kontribusi selanjutnya adalah iuran yang dibayarkan dari transportasi laut. "Dua itu yang menjadi lokomotif kenaikan premi pada semester I-2021," imbuh dia.

Dia menilai, loket-loket Samsat sepanjang tidak ditutup sepe-

nuhnya dan masih beroperasi di tengah pembatasan-pembatasan aktivitas. Sehingga masyarakat yang sebelumnya tidak membayar, sekarang sudah membayar, hal itu juga berpengaruh terhadap kenaikan premi. Adapun kontribusi kanal digital disebut menunjukkan tren peningkatan meskipun masih menyumbang kurang dari 1% total perolehan premi.

Menurut dia, pengendalian pandemi Covid-19 saat ini sudah lumayan baik lewat kebijakan PPKM Darurat dan PPKM level 4 di sejumlah daerah. Dengan begitu, mobilitas masyarakat kedepan bisa lebih baik dan kecenderungan untuk mendatangi loket dapat lebih aktif, sehingga premi Jasa Raharja pun ikut terkerek naik.

"Ekspektasi kami memang premi bisa *double digit* pada tahun ini. Karena sempat tertekan cukup selama tahun 2020. Kemudian kami harapkan kondisi pandemi sudah mulai membaik di tahun ini, sehingga kami juga mengharapakan total pendapatan bisa tumbuh *double digit* atau di atas 10%," terang Myland.

Selain dari sisi premi, dia juga mengatakan, pos pendapatan turut didukung kinerja dari hasil investasi. Hasil investasi tumbuh moderat 2,61% (*yoy*) menjadi sebesar Rp 376,23 miliar. Menurut dia, kinerja hasil investasi itu murni didorong dari portofolio investasi reksa dana pendapatan.



Myland

"Kalau dari saham, (hasil investasi) belum banyak bergerak karena memang saham-saham LQ 45 saat ini masih tertekan, saham-saham kami itu ada di LQ 45. Sedangkan banyak dari portofolio saham Jasa Raharja ada di reksa dana pendapatan tetap, obligasi, dan surat utang negara," jelas dia.

Jika dirinci, total aset Jasa Raharja sampai dengan semester I-2021 sebesar Rp 15,14 triliun atau naik 1,42% tahun berjalan (*year to date/ytd*). Aset investasi mencapai Rp 13,97 triliun atau tumbuh 1,25% (*ytd*). Jika dirinci, portofolio investasi terbesar adalah reksa dana mencapai Rp 7,32 triliun. Sementara obligasi Rp 1,89 triliun, SBN Rp 1,39 triliun, saham Rp 1,17 triliun, obligasi korporasi senilai Rp 1,06 triliun, dan penyer-taan langsung Rp 1,10 triliun.

"Penerapan investasi kami berdasarkan LDI atau *liability-driven investing*, liabilitas kami cenderung jangka pendek, maka tidak banyak instrumen seperti saham. Kami agak beda dengan asuransi jiwa atau asuransi kerugian lainnya. Kewajiban kami paling panjang itu pada kendaraan bermotor yakni satu tahun, yang lain bahkan lebih pendek," terang Myland.

Tren Klaim

Di sisi lain, klaim bruto Jasa Raharja tercatat tumbuh 3,61%

(*yoy*) menjadi Rp 1,16 triliun. Menurut Myland, kontribusi terbesar adalah dari peristiwa jatuhnya Sriwijaya Air SJ 182 di sekitar Kepulauan Seribu, pada 9 Januari 2021. Selain itu, klaim relatif besar turut dicatatkan akibat kecelakaan bus yang menyebabkan banyak korban meninggal di wilayah Sumedang dan wilayah lainnya.

"Ada juga kenaikan klaim atau santunan dari segmen asuransi kendaraan bermotor, tapi tidak terlalu besar. Khusus bicara klaim dan santunan bagi 65 korban kecelakaan Sriwijaya itu sekitar Rp 3 miliar. Sementara, klaim di tahun-tahun sebelumnya memang banyak disumbangkan dari kegiatan Mudik, tapi itu tidak banyak terjadi di tahun ini," ungkap dia.

Myland menerangkan, sampai akhir tahun ini klaim diharapkan bisa turun jika dibandingkan klaim tahun 2020. Meski demikian, sejumlah pembatasan aktivitas masyarakat yang nantinya kembali dilonggarkan oleh pemerintah juga dipercaya akan berpotensi meningkatkan klaim perseroan.

Dia mengungkapkan, Jasa Raharja sesuai dengan amanah yang diberikan selalu berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat yang mengalami musibah kecelakaan. Oleh karena itu, perseroan selalu fokus untuk meningkatkan layanan. Dari waktu ke waktu, rata-rata pelayanan klaim atau santunan kini bisa lebih cepat.

"Tahun ini, pelayanan terhadap santunan itu rata-rata satu hari 14 jam, atau meningkat dari tahun sebelumnya yakni satu hari 15 jam. OJK mengharuskan klaim sudah selesai selama sebulan, tapi internal Jasa Raharja membuat target klaim selesai selama tiga hari, realisasinya bisa lebih cepat. Nah, ini fokus kami memang ingin meningkatkan pelayanan dan juga sekarang karena eranya digital, kami mencoba untuk meningkatkan kemampuan digital," jelas Myland.

Judul	Pertimbangkan Fasilitas Asuransi dari Kantor saat Memilih Pekerjaan! Ini Alasannya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Fasilitas Asuransi Pekerja Kantor
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210802/215/1424887/per-timbangkan-fasilitas-asuransi-dari-kantor-saat-memilih-pekerjaan-ini-alasannya
Tanggal Berita	2021-08-02
Sentimen	Netral

Pertimbangkan Fasilitas Asuransi dari Kantor saat Memilih Pekerjaan! Ini Alasannya

Pekerja merupakan aset paling berharga yang mampu menentukan kesuksesan sebuah perusahaan



Wika Prangsti Pratama - Bisnis.com
22 Agustus 2021 | 10:32 WIB



Rutasi asuransi - Reuters

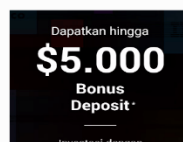
Bisnis.com, JAKARTA— Keberadaan manfaat asuransi dinilai harus menjadi salah satu pertimbangan utama dalam memilih pekerjaan. Terlebih, dalam kondisi pandemi Covid-19, asuransi menjadi penting untuk memproteksi finansial dari berbagai risiko.

Head of Employee Benefits PT Asuransi Allianz Life Indonesia Nicolaus Satya Bharata menilai bahwa pekerja merupakan aset paling berharga yang mampu menentukan kesuksesan sebuah perusahaan. Oleh karena itu, cara pemberi kerja melindungi para pekerjanya, termasuk melalui asuransi, menjadi salah satu aspek penting dalam menilai sebuah perusahaan.

Dia menilai bahwa beberapa hal yang harus diperhatikan dari sebuah perusahaan oleh pencari kerja adalah penghasilan yang memadai, lingkungan kerja yang nyaman, serta rasa aman dan nyaman melalui fasilitas asuransi kesehatan kumpulan. Keberadaan fasilitas asuransi menjadi aspek penting yang harus dilihat, khususnya di tengah pandemi Covid-19.

Baca Juga : Aset Industri Asuransi Tumbuh Pesat, Lampau Capaian Sebelum Pandemi Covid-19

"Sejak pandemi merebak, fasilitas asuransi kesehatan kumpulan yang diberikan oleh perusahaan bagi karyawan menjadi sangat penting, bahkan perlu diprioritaskan. Selain untuk dampak kesehatan, asuransi kesehatan kumpulan dapat melindungi karyawan dari kerugian finansial apabila harus keluar biaya besar untuk perawatan medis, karena asuransi tersebut tidak hanya dapat melindungi si karyawan saja tetapi juga dapat melindungi pasangan dan anak di rumah," ujar Nicolaus pada Senin (2/8/2021).



Menurutnya, keberadaan fasilitas asuransi kesehatan kumpulan dapat menjadi bentuk kopodulan dan tanggung jawab perusahaan terhadap kesejahteraan pekerjanya. Dengan demikian, para pekerja pun akan terlindungi dan kualitas kerja dapat terjaga secara optimal.

Nicolaus menambahkan bahwa banyak manfaat yang dapat dirasakan oleh pekerja melalui asuransi kesehatan kumpulan. Misalnya, dalam produk Smart Health dari Allianz, terdapat proteksi untuk keperluan rawat inap dan pemeriksaan kesehatan yang dapat digunakan dengan menunjukkan kartu peserta Allianz di rumah sakit atau klinik jaringan.

Baca Juga : OJK: Banyak Asuransi Ajukan Izin untuk Cover Risiko Covid-19

Di sisi lain, berdasarkan survei Jobstreet bertajuk Mengupas Tren Talent Global, angka pelamar kerja meningkat hingga 80 persen selama masa pandemi Covid-19. Apabila dibandingkan dengan tahun lalu, jumlah kandidat yang aktif mencari pekerjaan pun meningkat dari 11 persen menjadi 51 persen.



Country Manager Jobstreet Indonesia Farideh Lim menjelaskan bahwa jika sebelumnya satu lowongan pekerjaan dilamar oleh 300 hingga 400 pencari kerja, saat ini jumlahnya naik menjadi hampir 90 persen.

Meskipun pandemi Covid-19 membuat kondisi perekonomian menjadi sulit, masyarakat tidak disarankan untuk asal menerima setiap tawaran pekerjaan tanpa memahami detail pekerjaan dan kompensasi yang ditawarkan. Menurut Farideh, keputusan menerima suatu pekerjaan harus dipikirkan dengan matang karena bisa saja pekerjaan tersebut akan ditekuni dalam waktu yang lama.

Beberapa faktor yang dapat menjadi bahan pertimbangan dalam memilih pekerjaan menurutnya di antaranya adalah gaji, jenjang karir dan lingkungan kerja. Hal sebagai karyawan pun harus dipastikan terpenuhi, seperti tunjangan, jatah cuti, dan fasilitas asuransi.

Judul	Polri Terima Laporan Satu Terkait Akses Ilegal BRI LIFE
Nama Media	Waspada
Newstrend	Bocornya Data Nasabah Asuransi BRI Life
Halaman/URL	A6
Tanggal Berita	2021-08-02
Sentimen	Netral

Polri Terima Laporan Satu Terkait Akses Ilegal BRI Life

JAKARTA (Waspada): Kepolisian Republik Indonesia (Polri) telah menerima satu laporan masyarakat terkait akses ilegal terkait kebocoran data nasabah BRI Life. Kepala Biro Penerangan Masyarakat (Karopenmas) Divisi Humas Polri Brigjen Pol Rusdi Hartono saat dikonfirmasi di Jakarta, Minggu (1/8), mengatakan pelapor tersebut berasal dari karyawan swasta.

"Kami baru menerima satu laporan terjadi tindakan upaya masuk secara ilegal ke dalam sistem informasi perusahaan, yang lapor karyawan swasta," kata Rusdi.

Rusdi belum merinci secara detail perkembangan proses pendalaman kebocoran data BRI Life yang dilakukan Polri,

namun penyidik masih mendalami laporan tersebut. Belum juga diketahui apakah akan ada pihak-pihak yang akan dimintai klarifikasi terkait laporan tersebut. "Yang pasti saat ini masih didalam penyidik," kata Rusdi.

Sebelumnya, Direktur Tindak Pidana Ekonomi Khusus Brigjen Pol Helmy Santika me-

nyebutkan pihaknya mendapatkan informasi melalui media, saat ini sedang dilakukan pendalaman untuk dilakukan penyelidikan.

"Sumber informasi bisa dari mana saja. Termasuk dari wartawan. Nah saya dapat info-nya dari Pak Joshua baru kemarin. Saat ini sedang kami dalam, kroscek tentang kebenaran informasi tersebut, dengan semua pihak. Setelah itu lakukan penyelidikan," kata Helmy.

Dugaan kebocoran data nasabah BRI Life mencuat ketika seorang pengguna RaidForums mengaku menjual 460 ribu dokumen yang dikumpulkan dari 2 juta nasabah BRI Life seharga 7.000 Dollar Amerika (US\$) atau sekitar Rp101 juta (kurs Rp14.485,20).

Informasi bocornya data BRI Life diunggah dalam akun Twitter Alon Gal (@UnderTheBreach) pada Selasa (27/7). Dalam cuitannya, pemilik akun mengatakan perentas memiliki data 2 juta nasabah BRI Life dan 463 ribu dokumen diharga 7.000 dollar Amerika. Adanya informasi tersebut ditindaklanjuti oleh Bareskrim Polri untuk turun melakukan penyelidikan.

PT Asuransi BRI Life memberikan hasil investigasi maraton terkait beredarnya informasi

di media sosial mengenai dugaan adanya kebocoran data nasabah perseroan. Corporate Secretary BRI Life Ade Nasution dalam pernyataan di Jakarta, Kamis, mengatakan, berdasarkan hasil investigasi hingga Rabu (28/7) kemarin, ditemukan fakta-fakta salah satunya yaitu klaim jumlah kebocoran data yang tidak benar.

Menurutnya, BRILife telah bergerak cepat melakukan investigasi internal atas kejadian dimaksud dan ditemukan bukti bahwa pelaku kejahatan siber melakukan intrusi ke dalam sistem BRILife Syariah yang merupakan stand alone system dan terpisah dari core system BRILife.

"Pada sistem tersebut terdapat tidak lebih dari 25 ribu pemegang polis syariah individu, dimana data tersebut tidak berkaitan dengan data BRILife maupun BRI Group lainnya," ujar Ade.

Ade juga memastikan bahwa data BRI dan BRI Group aman. Kejadian tersebut tidak memberikan dampak kepada data nasabah BRI maupun BRI Group lainnya. "Tidak ada lateral action terhadap portofolio yang lain, karena system ini stand alone," katanya.

Selanjutnya, link awal di

forum jual beli yang menawarkan data nasabah yang diduga bocor tersebut sudah tidak dapat ditemukan. "Saat ini link awal di forum jual beli yang sempat viral pada media sosial sudah tidak dapat ditemukan lagi," ujar Ade.

Sebagai bagian dari komitmen untuk melindungi nasabah, BRILife telah melakukan respon terhadap insiden ini dan melakukan tindakan cepat dengan berkoordinasi dengan pihak-pihak terkait, dalam hal ini kepada Otoritas Jasa Keuangan dan Kementerian Komunikasi dan Informatika RI.

"Untuk kepentingan penegakan hukum, BRILife berkoordinasi dengan Direktorat Cyber Crime Bareskrim Polri dan Badan Sandi dan Siber Negara," kata Ade.

Sementara itu Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemkominfo) saat ini sedang menyelidiki dugaan data nasabah PT Asuransi BRI Life bocor. "Sedang kami investigasi," kata juru bicara Kementerian Kominfo, Dedy Permadi. Kasus ini juga sedang ditangani Penyidik Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Ditpideksus) Bareskrim Polri.

(ant)

Judul	Polri Terima Laporan Karyawan Swasta soal Kasus Kebocoran 2 Juta Data Nasabah BRI Life
Nama Media	Industry.co.id
Newstrend	Bocornya Data Nasabah Asuransi BRI Life
Halaman/URL	https://www.industry.co.id/read/90328/polri-terima-laporan-karyawan-swasta-soal-kasus-kebocoran-2-juta-data-nasabah-bri-life
Tanggal Berita	2021-08-02
Sentimen	Netral

Polri Terima Laporan Karyawan Swasta soal Kasus Kebocoran 2 Juta Data Nasabah BRI Life

Oleh : **Kormen Barus** | Senin, 02 Agustus 2021 - 08:05 WIB



[Facebook](#)
[Twitter](#)
[LinkedIn](#)
[WhatsApp](#)
[LINE](#)

Berita Terkait



Gagah dan Berani, Pindad Perkenalkan Inovasi Kendaraan Teranyar MV2 4x4

Raih Peluang dari Pemulihan Pasar Global, SCG Laporkan Pertumbuhan Stabil Pada Q2/2021 dan H1/2021

Hutama Karya Pastikan Proyek Perpanjangan Bandara Lombok Praya Selesai Sebelum Akhir Tahun

INDUSTRY.co.id, Jakarta-Polri saat ini telah menerima satu laporan masyarakat soal kasus kebocoran data nasabah BRI Life. Karopenmas Divisi Humas Polri, Brigjen. Pol. Drs. Rusdi Hartono, M.Si., mengatakan pelapor tersebut berasal dari karyawan swasta.

"Kami baru menerima satu laporan terjadi tindakan upaya masuk secara ilegal ke dalam sistem informasi perusahaan, yang lapor karyawan swasta," jelas Karo Penmas, Minggu (1/8/2021), seperti dikutip [industry.co.id](https://www.industry.co.id), [Tribatanews.polri.go.id](https://tribatanews.polri.go.id).

Karo Penmas pun masih belum merinci secara detail perkembangan proses pendalaman kebocoran data BRI Life yang dilakukan Polri, namun penyidik masih mendalami laporan tersebut.

Belum juga diketahui apakah akan ada pihak-pihak yang akan dimintai klarifikasi terkait laporan tersebut.

"Yang pasti saat ini masih didalami oleh penyidik," pungkasnya.

Sebelumnya, Direktur Tindak Pidana Ekonomi Khusus Brigjen Pol Helmy Santika menyebutkan pihaknya mendapatkan informasi melalui media, saat ini sedang dilakukan pendalaman untuk dilakukan penyelidikan.

"Sumber informasi kan bisa dari mana saja. Termasuk dari wartawan. Nah saya dapat infonya dari Pak Joshua baru kemarin. Saat ini sedang kami dalam, kroscek tentang kebenaran informasi tersebut, dengan semua pihak. Setelah itu lakukan penyelidikan," jelas Jenderal Bintang Satu tersebut.

Dugaan kebocoran data nasabah BRI Life mencuat ketika seorang pengguna RaidForums mengaku menjual 460 ribu dokumen yang dikumpulkan dari 2 juta nasabah BRI Life seharga \$7.000 Amerika atau sekitar Rp101 juta.

Informasi bocornya data BRI Life diunggah dalam akun Twitter Alon Gal (@UnderTheBreach) pada Selasa (27/7). Dalam cuitannya, pemilik akun mengatakan perentas memiliki data 2 juta nasabah BRI Life dan 463 ribu dokumen dihargai 7.000 dollar Amerika. Adanya informasi tersebut ditindaklanjuti oleh Bareskrim Polri untuk turun melakukan penyelidikan.

Judul	UU PDP: Kunci perjuangkan hak korban kebocoran data
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	RUU Perlindungan Data Pribadi
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2301742/uu-pdp-kunci-perjuangkan-hak-korban-kebocoran-data
Tanggal Berita	2021-08-02
Sentimen	Netral

Artikel

UU PDP: Kunci perjuangkan hak korban kebocoran data

Oleh Putu Indah Savitri · Senin, 2 Agustus 2021 13:25 WIB



Ilustrasi perlindungan data pribadi. (ANTARA/HCI/Pskadey)

Jakarta (ANTARA) - Kasus BRI Life merupakan sebuah pengingat bagi pemerintah bahwa Indonesia membutuhkan Undang-Undang Pelindungan Data Pribadi (UU PDP).

Sebelumnya, diduga terjadi kebocoran data milik dua juta nasabah BRI Life yang diperjualbelikan di sebuah forum bernama RaidForums. Sebuah akun bernama Reckt sempat mengunggah (*upload*) sampel data yang dijual di dalam forum tersebut.

Harga penjualan dokumen database milik dua juta nasabah BRI Life bersama hasil pindai (*scan*) dokumen sebanyak lebih dari 463.000 lembar mencapai 7.000 dolar Amerika Serikat (AS) yang dibayarkan menggunakan *bitcoin* (uang elektronik).

Dugaan tersebut direspon dengan cepat oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) dan PT Asuransi BRI Life. Pasca melakukan investigasi dan berkoordinasi erat dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN), dan Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Ditpidteksus) Bareskrim Polri, PT Asuransi BRI Life lantas mengungkap hasil investigasi dugaan bocornya data nasabah.

Corporate Secretary BRI Life Ade Nasution menyatakan bahwa intrusi yang terjadi merupakan intrusi ke dalam sistem BRI Life Syariah yang terpisah dari sistem utama (*core system*) BRI Life. Di dalam sistem tersebut, terdapat tidak lebih dari 25 ribu pemegang polis Syariah individu.

Akan tetapi, pengungkapan hasil investigasi bukan merupakan akhir dari kasus kebocoran data nasabah milik BRI Life.

Data pribadi yang telah berhasil diakses oleh para peretas masih memiliki potensi untuk disalahgunakan. Direktur Eksekutif *Information and Communication Technology (ICT) Institute* Heru Sutadi pun menyatakan bahwa data yang telah bocor dapat digunakan sebagai identitas palsu atau menjadi target penawaran produk-produk tertentu.

Nasib para nasabah yang menjadi korban dari kebocoran data berada dalam posisi yang sangat riskan untuk menjadi korban penipuan.

Kasus serupa telah terjadi berulang kali di masa lalu. Salah satunya merupakan kebocoran data dari Badan Penyelenggaraan Jaminan Sosial (BPJS) yang, menurut Direktur Eksekutif Lembaga Studi dan Advokasi Masyarakat (ELSAM) Wahyudi Djafar, belum terselesaikan dengan tuntas.

Baca juga: [Anggota DPR: Penyelesaian RUU PDP krusial untuk aturan keamanan data](#)

Lika-liku korban kebocoran data

Wahyudi Djafar menyatakan bahwa seseorang akan mengalami kesulitan ketika diminta untuk membuktikan bahwa dirinya merupakan korban dari kebocoran data.

Terdapat berbagai proses yang harus dilalui oleh korban dan salah satunya adalah melakukan investigasi forensik digital untuk memastikan kebenaran status subjek data yang mengajukan gugatan sebagai korban kebocoran data.

Kendala tersebut yang kemudian mengakibatkan penyelesaian kasus kebocoran data menjadi kurang akuntabel dan merugikan korban. Para subjek data yang mengalami kerugian akibat kebocoran data menjadi sulit untuk menuntut haknya, baik hak pemulihan maupun hak kompensasi.

Permasalahan tersebut, menurut Wahyudi, dapat diatasi dengan pembentukan lembaga Pengawas Data Pribadi. Lembaga tersebut akan menjadi solusi untuk membantu para korban, terlebih dalam proses verifikasi yang menyatakan kebenaran status subjek data sebagai korban kebocoran data.

Sebuah kunci yang dinanti-nanti

Wahyudi Djafar menyatakan bahwa langkah awal yang harus dilakukan oleh instansi (dalam hal ini BRI Life) kepada nasabah yang terkena dampak adalah memberi notifikasi atau peringatan tentang kebocoran data yang terjadi.

Adapun yang harus disampaikan dalam peringatan tersebut adalah risiko-risiko apa saja yang mungkin dihadapi oleh subjek data, serta langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk mencegah risiko tersebut terjadi.

Kemudian, bila subjek data mengalami indikasi kerugian akibat kebocoran yang terjadi, dibutuhkan lembaga Pengawas Data Pribadi untuk memberi asistansi kepada subjek data terkait.

Subjek data dapat mengajukan pengaduan kepada lembaga Pengawas Data Pribadi terkait kerugian yang ia alami dan dugaan bahwa insiden tersebut diakibatkan oleh kasus kebocoran data. Setelah pengaduan tersebut diterima oleh lembaga Pengawas Data Pribadi, lembaga tersebut yang akan melakukan proses investigasi untuk memverifikasi status subjek data sebagai korban kebocoran data.

Apabila subjek data telah diverifikasi sebagai korban, maka korban dapat menggunakan hasil investigasi tersebut untuk menuntut hak pemulihan kepada instansi terkait. Hak pemulihan dapat dituntut melalui dua cara, yaitu melalui proses mediasi atau melalui proses pengadilan.

Wahyudi mengatakan bahwa lembaga Pengawas Data Pribadi dapat membantu kedua proses tersebut. Pada proses mediasi, lembaga Pengawas Data Pribadi dapat menyediakan hasil investigasi yang menunjukkan jumlah kerugian korban dan membantu subjek data untuk menuntut ganti rugi (dengan cara mediasi) ke instansi tempat insiden kebocoran data terjadi.

Pada proses pengadilan, lembaga Pengawas Data Pribadi dapat menyediakan data yang dibutuhkan oleh korban untuk mengajukan gugatan ganti rugi. Salah satu data yang akan membantu proses gugatan ialah verifikasi yang membuktikan bahwa subjek data merupakan korban kebocoran data yang mengalami kerugian.

Data-data yang dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya akan mendatangkan akhir yang akuntabel pada berbagai kasus kebocoran data. Lembaga Pengawas Data Pribadi merupakan lembaga yang dibutuhkan untuk menuntaskan kasus penyalahgunaan serta kebocoran data yang marak terjadi di Indonesia.

Sayangnya, Indonesia harus menunggu kehadiran lembaga tersebut sedikit lebih lama daripada yang diharapkan.

Baca juga: Pengamat: UU PDP untuk tuntaskan kasus kebocoran data secara akuntabel

Independen atau di bawah Kominfo?

Pertanyaan tersebut merupakan sebuah perdebatan yang kini tengah berlangsung di antara para Panitia Kerja Rancangan Undang-Undang Perlindungan Data Pribadi (Panja RUU PDP). Keberadaan lembaga Pengawas Data Pribadi akan diatur di dalam RUU PDP yang kini berada dalam masa *deadlock* atau buntu.

Seluruh fraksi di DPR menyatakan dukungan mereka untuk membentuk lembaga Pengawas Data Pribadi yang bersifat independen dan bertanggung jawab langsung kepada presiden. Menurut anggota Komisi I DPR RI Bobby Adhityo Rizaldi, lembaga yang independen akan lebih sesuai dengan RUU PDP yang telah dirundingkan.

Apabila lembaga Pengawas Data Pribadi bersifat independen, maka lembaga tersebut dapat berfungsi dengan lebih efektif ketika melakukan pengawasan kepada lembaga publik maupun lembaga swasta. Hal ini selaras dengan RUU PDP, di mana di dalam RUU tersebut disebutkan bahwa RUU PDP dibuat untuk mengatur lembaga pengendali data publik dan swasta.

Sedangkan, apabila lembaga Pengawas Data Pribadi berada di bawah Kominfo, terdapat kemungkinan lembaga tersebut tidak akan bekerja dengan efektif ketika mengawasi lembaga publik. Hal tersebut diungkapkan oleh Bobby ketika menilai kesenjangan otoritas yang akan dimiliki oleh lembaga Pengawas Data Pribadi jika lembaga tersebut berada di bawah naungan Kominfo.

Menurut Bobby, bila Kominfo bersikeras untuk menetapkan lembaga tersebut berada di bawah naungan Kominfo, maka lebih baik aturan di dalam RUU PDP disesuaikan. Penyesuaian yang dimaksud berupa perubahan aturan dan menetapkan bahwa RUU PDP hanya mengatur lembaga pengendali data swasta.

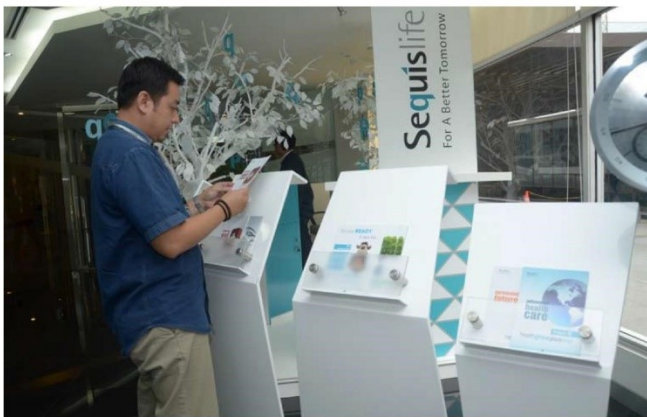
Akan tetapi, perubahan tersebut akan mengurangi esensi dirumuskannya RUU PDP. Sebagian besar data pribadi masyarakat Indonesia bergulir di lembaga publik, seperti sektor perbankan, kesehatan, hingga administrasi negara. Seluruhnya diatur di direktorat Jenderal (Dirjen) kementerian masing-masing.

Hingga saat ini, pembahasan terkait RUU PDP masih belum dilanjutkan. Perdebatan tentang status lembaga Pengawas Data Pribadi tak kunjung menemukan jalan tengah.

Panja RUU PDP harus segera melanjutkan pembahasan hingga tahap pengesahan sebelum kasus kebocoran data terjadi kembali.

Judul	Jangan Main-main Melindungi Konsumen
Nama Media	Stabilitas
Newstrend	Perlindungan Konsumen asuransi Jiwa
Halaman/URL	30 - 33
Tanggal Berita	2021-08-03
Sentimen	Netral

LAPORAN UTAMA



Jangan Main-main Melindungi Konsumen

Perlindungan konsumen di lini asuransi jiwa masih banyak dikeluhkan di tengah rendahnya literasi dan maraknya praktik fraud. Dibutuhkan kehadiran sebuah lembaga independen yang akan jadi penengah, sekaligus sebagai jaminan kepastian hukum jika ada sengketa antara perusahaan dan nasabah.

Oleh Romualdus San Udika

Mungkin berlebihan jika dikatakan bahwa reputasi perusahaan-perusahaan asuransi saat ini sedang berada kepinggir jurang. Tetapi dengan banyaknya permasalahan yang mencoreng citra sektor proteksi ini kondisi itu bisa terjadi tidak sama lagi.

Ketika literasi nasabah industri asuransi yang lemah berhadapan dengan kerumitan yang ada jika mereka ingin memahami produk-produk yang ditawarkan perusahaan, jadilah nasabah mengambil jalan pintas dengan mempercayai begitu saja janji manis sang agen yang di kemudian hari kerap kali memunculkan sengketa.

Jika sudah masuk dalam tahap sengketa di ranah hukum, acap kali nasabah menjadi pihak yang paling lemah dan dirugikan. Itulah yang kemudian memaksa konsumen untuk memilih bilik pengadilan yang ada di lembaga pengawas sektor keuangan di saat mereka menemui masalah dengan perusahaan asuransi.

Tidak mengherankan jika pengadilan konsumen asuransi selalu memenuhi daftar teratas di catatan Otoritas Jasa Keuangan. Menurut Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK, Agus Fajri Zam, pengadilan dari masyarakat terhadap industri asuransi meningkat yang didominasi ketidaksesuaian penjualan, terutama terkait produk asuransi yang dikaitkan investasi (PAYDI) atau *unilink* oleh agen atau tenaga pemasar produk asuransi.

Pada 2019 ada sebanyak 360 pengadilan, kemudian tahun 2020 meningkat menjadi 593 pengadilan, dan hingga triwulan pertama 2021 telah mencapai 273 aduan. Meskipun semua pengadilan bisa diselesaikan secara internal dan sebagian besar bisa diselesaikan, tren peningkatan pengadilan bukanlah sinyal yang baik.

Secara umum permasalahan yang paling banyak diadukan adalah *petuma*, ketidaksesuaian informasi awal yang disampaikan oleh agen dengan produk yang dijual. *Kedua*, pengadilan karena

turunnya nilai investasi. "Dijanjikan *segitu*, ketika diklaim hanya *segitu* (lebih kecil -red), ini yang kadang menjadi keributan," kata Agus.

Kemudian, kebanyakan dari pengadilan yang disampaikan juga meminta agar premi yang sudah dibayarkan selama beberapa periode dapat dikembalikan seluruhnya secara utuh. Padahal diketahui, ada dua komponen yaitu komponen asuransi dan komponen investasi. Tak hanya itu, pengadilan lainnya yakni perihal kesulitan dalam memproses klaim yang sudah jatuh tempo tapi belum juga dibayarkan.

Agus menilai pengadilan terkait produk *unilink* tersebut bisa disebabkan berbagai faktor dan pelaku, mulai dari perusahaan, agen, atau bahkan masyarakat selaku nasabah itu sendiri. Dari sisi nasabah, selain yang benar-benar terkena fraud faktanya masih banyak yang minim pengetahuan atau belum memiliki *awareness* terkait risiko dari produk asuransi yang dibarengi dengan investasi. Sementara dari sisi perusahaan, kebanyakan masalah timbul akibat penawaran produk yang kurang memiliki transparansi. Misalnya, tidak mengungkap histori kinerja, menekankan kata tabungan agar dianggap tidak berisiko, atau menjamin kepastian bahwa nasabah bakal mendapat profit.

Otoritas tentu tidak menginginkan reputasi asuransi rusak hanya karena literasi nasabah yang rendah dimanfaatkan oleh sebagian tenaga pemasar untuk berbuat curang. Dalam jangka panjang hal itu akan membuat resistensi masyarakat terhadap asuransi makin membesar.

Sekarang OJK telah mengatur terkait perlindungan konsumen melalui POJK No.1/POJK.07/2013 Tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan. Namun pada kenyataannya masih banyak kasus-kasus kecurangan yang pada akhirnya berujung gagal bayar yang pada akhirnya merontokkan reputasi industri asuransi.

Kenyataan itu tidak bisa dilepaskan



Agus Fajri Zam

Kebanyakan masalah timbul akibat penawaran produk yang kurang memiliki transparansi. Misalnya, tidak mengungkap histori kinerja, menekankan kata tabungan agar dianggap tidak berisiko



Tirta Segara

Sebagai lembaga pengawas sektor keuangan OJK harus adil dan berimbang dalam mengatur industri. Terkait hal ini, ada tiga unsur penting yang harus berkerja sama, yaitu dari sisi lembaga, perusahaan, dan konsumen itu sendiri.

dengan tingkat literasi masyarakat yang masih sederhana. Berdasarkan hasil survei nasional literasi 2019, indeks literasi asuransi penduduk Indonesia itu adalah sebesar 19,40 persen, hampir separo dari tingkat literasi perbankan. Hanya sekitar 21 orang yang kenal dan paham asuransi dari 100 orang yang ada di Indonesia.

Rendahnya tingkat literasi ini akan memberikan terjadinya risiko ketidaksesuaian penjualan produk lantaran perusahaan asuransi kesulitan memasarkan produk dengan spesifikasi relatif kompleks kepada nasabah. Pada ujungnya kondisi ini membuat penetrasi asuransi di Indonesia relatif rendah dibanding dengan negara tetangga di ASEAN.

Dewan Penasihat Indonesia Financial Group Progress Agus Martowardojo mengatakan hambatan utama pendalaman di pasar keuangan asuransi yakni perlindungan konsumen dan literasi. Dia berharap perlindungan konsumen asuransi bisa terus diperbaiki ke depannya. "Kita banyak mendengar di Indonesia ada perusahaan-perusahaan asuransi yang bermasalah dan menyulitkan pemegang polis," ujar Agus April lalu.

Perlindungan konsumen ini perlu mendapat dukungan sumber daya manusia, pemodal dan kemampuan inovasi produk yang baik. "Jangan membuat produk yang terlalu menjanjikan *return* atau hasil yang terlalu tinggi," kata Agus.

Jaga Keseimbangan

Regulator mengakui bahwa perlindungan konsumen dalam industri asuransi memang masih perlu ditingkatkan. Namun demikian Otoritas Jasa Keuangan tidak boleh gegabah langsung menerbitkan aturan yang hanya mengutamakan kepentingan konsumen semata.

Sebagai lembaga pengawas sektor keuangan OJK harus adil dan berimbang dalam mengatur industri. "Terkait hal ini, ada tiga unsur penting yang harus

berkerja sama, yaitu dari sisi lembaga, perusahaan, dan konsumen itu sendiri," ungkap Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Tirta Segara dalam diskusi virtual bersama UPI, akhir Juni 2021 lalu.

Ketiga unsur ini harus diperhatikan secara bersama mengingat dari sisi pelaku jasa keuangan industri asuransi, secara umum perusahaan asuransi komersial mampu menunjukkan kinerja cukup baik per April 2021, dengan nilai aset masih tumbuh 9,8 persen (*year-on-year*) menjadi kisaran Rp760 triliun, dan pendapatan premi tumbuh 16,6 persen (*yoj*) ke sekitar Rp101 triliun. "Sayangnya, di balik pertumbuhan ini, timbul pemberitaan negatif, terutama terkait asuransi gagal bayar dan kerugian konsumen asuransi unit link. Ini yang harus kita perbaiki bersama," kata Tirta.

OJK sendiri berupaya mengatasi beberapa temuan ini lewat pengawasan *market conduct*, di samping sisi *prudential* dan kesehatan perusahaan. OJK juga terus mengawasi setiap aktivitas pelaku industri asuransi, mulai dari peluncuran produk, purna jual, sampai penanganan pengaduan, karena LJK yang sehat menurut indikator *prudential*, belum tentu ideal dalam memenuhi indikator *market conduct*.

Di samping itu untuk meningkatkan perlindungan nasabah OJK mengakui bahwa industri membutuhkan kehadiran lembaga baru, yaitu Lembaga Penjamin Polis. Tirta berharap dengan adanya Lembaga Penjamin Polis, akan membuat kepercayaan masyarakat terhadap industri perasuransian meningkat.

Sementara itu Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN) juga angkat bicara mengenai risiko tergeusnya kepercayaan publik terhadap industri jasa keuangan yang satu ini. Selain kasus aduan terhadap produk *unit link*, kasus gagal bayar perusahaan asuransi juga menjadi sorotan utama nasabah belakangan ini, apalagi kasus tersebut terjadi pada perusahaan-perusahaan besar.



BPKN pada 2019 telah memberikan rekomendasi terkait asuransi kepada Presiden Joko Widodo. Dalam Peraturan Presiden (Perpres) No.50 Tahun 2017 tentang Strategi Nasional Perlindungan Konsumen Tahun 2017 yang menetapkan sektor keuangan sebagai salah satu sektor prioritas.

BPKN mencatat bahwa kritis likuiditas yang terjadi di PT Asuransi Jiwasraya, Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera, dan PT Asuransi Jiwa Kresna Life adalah kasus sektor keuangan yang menjadi sorotan publik dan merugikan konsumen.

Ketua BPKN Rizal E Halim menyatakan akan terus berkomitmen

pada perlindungan hak para korban Jiwasraya yang masih belum dibayarkan. Menurutnya, meski Jiwasraya telah memberikan opsi restrukturisasi yang ditawarkan ke nasabah, namun Jiwasraya tidak boleh merugikan hak konsumen dan tetap mengedepankan untuk keadilan serta kepastian hukum.

Terkait pendirian Lembaga Penjamin Polis, BPKN juga mendorong pemerintah untuk merealisasikan pembentukannya guna menjamin kepastian hukum perlindungan terhadap konsumen industri asuransi, seperti yang telah diamanatkan oleh Undang-undang No.40 Tahun 2014 tentang perasuransian.

Otoritas tentu tidak menginginkan reputasi asuransi rusak hanya karena literasi nasabah yang rendah dimanfaatkan oleh sebagian tenaga pemasar untuk berbuat curang