



Selasa, 30 Maret 2021

1. OJK Kebiri Porsi Investasi, Pelaku Bisnis Asuransi Jadi Galau Law-justice.co / 29-03-2021

OJK Kebiri Porsi Investasi, Pelaku Bisnis Asuransi Jadi Galau

Serim, 29/03/2021 14:40 WIB



Ilustrasi Asuransi (Sindo)

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

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

Ada beberapa poin pembatasan investasi yang akan diatur OJK.

Pertama, terkait penempatan investasi pada pihak yang terafiliasi dengan perusahaan asuransi jiwa. Dalam draf yang didapat AAJI, Togar bilang, secara total semua jenis investasi hanya diperbolehkan paling banyak 10% dari aset masing-masing subdana, kecuali afiliasi yang terjadi karena penyertaan modal pemerintah.

Kedua, penempatan investasi pada satu pihak paling banyak sebesar 15% dari aset masing-masing subdana, kecuali deposito pada bank umum dan investasi pada surat berharga pemerintah. Ketiga, pembatasan dalam pemilihan surat utang jangka menengah atau medium term notes (MTN). OJK akan mengatur penempatan dana hanya di instrumen MTN dengan rating paling rendah idAA.

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

Togar menceritakan, seorang nasabah membeli polis asuransi dengan UP sebesar Rp 1 miliar dalam jangka waktu tertentu. Sementara premi yang dibayar nasabah hanya Rp 50 juta per tahun. Lalu, tiba-tiba pada tahun ketiga si nasabah meninggal dunia. Jika itu terjadi, maka perusahaan asuransi jiwa tetap harus membayar UP kepada nasabah Rp 1 miliar.

Padahal, ya, itu tadi, pemegang polis baru membayar premi sebesar Rp 150 juta selama tiga tahun. Kalau seandainya seperti itu, lalu dari mana perusahaan asuransi bisa menutupi UP yang kurang Rp 850 juta tersebut? Di sinilah, kata Togar, perusahaan asuransi butuh instrumen investasi yang bisa menjangkau selisih UP tadi.

Karena itu, Togar berharap, OJK bisa mempertimbangkan kembali batasan investasi yang diperbolehkan untuk perusahaan asuransi. Ini terutama terkait porsi penempatan dana kelolaan pada instrumen investasi seperti saham dan reksadana. "Kalau porsi investasi di instrumen saham dibatasi, katakanlah maksimal 15%, itu sangat kecil angkanya," kata Togar dilansir dari Kontan.

Sejauh ini OJK belum memberikan penjelasan resmi terkait rencana kebijakan anyar tersebut. Hingga berita ini diturunkan, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KINB) ZA OJK Ahmad Nasrullah dan Deputi Komisiner Humas dan Logistik Anto Prabowo belum merespons konfirmasi yang dilayangkan KONTAN melalui pesan singkat Whatsapp.

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

Reksadana dan saham

Dominasi itu bisa dilihat pada statistik asuransi jiwa, yang menguasai lebih dari 70% aset perusahaan asuransi. Hingga Januari 2021, porsi investasi pada reksadana mencapai 33,8% dari total dana investasi. Instrumen saham menjadi pilihan kedua dengan porsi 28,6%. Nilai dana yang ditempatkan pada masing-masing instrumen itu mencapai Rp 162,8 triliun dan Rp 137,8 triliun. Sisanya ditempatkan pada instrumen lain.

Nah, bisa dibayangkan, kalau portofolio investasi ke saham dan reksadana nantinya dibatasi OJK, semisal maksimal 15%. Dengan porsi sebesar itu, maka nilai investasi asuransi jiwa itu di instrumen saham langsung menyusut.

Dampaknya apa? Indeks bursa saham (IHSG) bisa berantakan. Karena apa? "Lazimnya, perusahaan asuransi jiwa mengalokasikan dana investasi ke saham-saham blue chips, yang notabene merupakan saham-saham penggerak market," jelas Togar.

Sejatinya, kekhawatiran Togar memang cukup beralasan. Maklum, bisnis utama perusahaan asuransi adalah penjualan premi atau pengumpulan dana nasabah. Agar premi bisa terkumpul, perusahaan asuransi pun harus memberikan stimulus berupa proteksi (perlindungan) maupun pertanggungan atas kerugian yang diderita para nasabahnya (klaim).

Perusahaan asuransi akan memperoleh laba apabila total pendapatan premi lebih besar dari biaya klaim yang dikeluarkan. Bukan cuma dari pengumpulan premi, investasi yang dilakukan pun menjadi salah satu komponen sumber pendapatan perusahaan asuransi. Wajar, jika rencana OJK untuk membatasi penempatan investasi membuat galau pelaku bisnis asuransi jiwa.

Apalagi, selama ini batasan investasi bagi perusahaan asuransi sudah diatur OJK dalam Peraturan OJK Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi. Dalam aturan itu, antara lain disebut, investasi pada instrumen saham dibatasi paling banyak 40% dari total investasi.

Selain itu, POJK 71 juga telah mengatur batasan atas aset investasi di reksadana. Yakni, untuk setiap manajer investasi (MI) paling tinggi 20% dari jumlah investasi, dan seluruhnya paling tinggi 50% dari investasi. "Tapi, perusahaan asuransi masih berlomba menawarkan bunga tinggi kepada nasabah, yang justru jadi beban bagi investasi perusahaan," kata Iwan Rahardjo, pengamat asuransi.

Itu sebabnya, Iwan berharap agar regulator mengembalikan identitas asuransi ke khilahnya, yakni memberikan proteksi (perlindungan) ke nasabah. Dengan kata lain, perusahaan asuransi tak perlu lagi menjual produk berbalut investasi.

Menurut Iwan, masih maraknya kasus gagal bayar di industri asuransi lantaran tidak jelasnya batas-batas antara industri perbankan dan asuransi alias melenceng dari bidang bisnisnya. "Jadi, kalau perusahaan asuransi tetap ingin melakukan investasi, ya, serahkan saja kepada manajer investasi (MI) yang enggak terafiliasi dengan perusahaan," imbuhnya.

Betul, sederet gagal bayar asuransi, dari AJB Bumiputera, Bakrie Life, dan puncaknya Jiwasraya, memang membuat OJK tak kuasa lagi untuk semakin memperketat aturan penempatan investasi yang dilakukan oleh industri asuransi. Tujuannya adalah melindungi konsumen maupun industri.

Toh, menurut sejumlah pelaku bisnis asuransi, aturan yang ada selama ini justru sudah menjadi win-win solusi bagi seluruh stake holders yang ada di industri ini. "Menurut saya, ketentuan saat ini sudah cukup baik. Hanya memang pelaksanaannya yang perlu dipastikan tidak hanya sekedar pemenuhan dari sisi administrasi," kata Iwan Pasila, Direktur Utama BRI Life.

Menyesuaikan investasi

Sementara itu, Arry Herwindo Wildan, GM Corsec, Legal & Corcomm BNI Life, mengaku pihaknya masih mengkaji dampak ketentuan OJK soal pembatasan penempatan investasi. Yang pasti, kata dia, jika kebijakan ini diterapkan, pihaknya akan melakukan beberapa penyesuaian dalam pengelolaan investasi saat ini, sesuai dengan ketentuan OJK.

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

Sekali tiga uang, Iwan Pasila menjamin, dana pemegang polis BRI Life dalam bentuk premi, diinvestasikan dengan baik oleh perseorangan sesuai dengan karakteristik kewajiban. Selain itu, dengan memperhatikan aspek likuiditas dan kualitas aset yang digunakan. Hal ini dituangkan BRI Life dalam kebijakan investasi yang di-endorse oleh dewan komisaris.

Saat ini, komposisi penempatan investasi BRI Life banyak ditempatkan di surat utang negara, obligasi korporasi dengan rating minimal AA, dan pada deposito di bank BUKU 4 dan BUKU 3. Untuk instrumen investasi pasar modal seperti reksadana, ditempatkan pada produk yang diraisik oleh MI dengan kriteria tertentu. Antara lain, besar dana kelolaan, kinerja dana, dan kepemilikan.

BRI Life juga menginvestasikan dana unitlink sesuai dengan jenis dana yang dipilih oleh pemegang polis. Yaitu dana yang bersifat agresif (dengan underlying saham), dana yang memberikan fixed income (obligasi), dan dana pasar uang. "Kami ingin memastikan bahwa dana pemegang polis diinvestasikan pada media investasi yang aman dan dapat memberikan return yang diharapkan," beber Iwan.

Iwan menambahkan, sampai akhir tahun 2020, BRI Life masih membukukan premi sebesar Rp 6,1 triliun, tumbuh 14% secara tahunan atau year on year (yoy).

Toh, meski berharap ada pertumbuhan bisnis di tahun ini, Iwan belum mau mematok target ambisius seiring belum berakhirnya pandemi Covid-19. "Kami belum bisa memberikan target pertumbuhan di tahun ini karena masih pandemi," tandasnya.

2. AIA Klaim Produk Unitlink Sesuai Regulasi OJK [cnnindonesia.com](https://www.cnnindonesia.com) / 29-03-2021

Home > Ekonomi > Berita Keuangan

AIA Klaim Produk Unitlink Sesuai Regulasi OJK

CNN Indonesia | Senin, 29/03/2021 10:03 WIB

Bagikan :  



AIA Financial mengklaim produk unitlink mereka dirancang dengan fitur dan manfaat yang mengikuti regulasi OJK. Ilustrasi. (Dok. aia-financial.co.id).

Jakarta, CNN Indonesia -- Perusahaan **asuransi** jiwa PT **AIA** Financial memastikan produk unitlink AIA dirancang dengan fitur dan manfaat yang mengikuti regulasi Otoritas Jasa Keuangan (**OJK**).

Hal tersebut disampaikan menanggapi keluhan nasabah bernama Maria Trihartati yang merasa ditipu karena tidak mendapatkan penjelasan bahwa asuransi yang ditawarkan berbentuk unitlink.

Chief Marketing Officer PT AIA Financial Lim Chet Ming menyebut Maria merupakan mantan nasabah AIA di Lampung dan keluhannya telah selesai diproses. Keputusan tersebut disampaikan kepada yang bersangkutan pada 7 September 2020.

"Dalam transaksi pembelian polis, AIA berupaya memastikan agar nasabah telah mendapatkan penjelasan dari tenaga pemasar tentang produk yang dibeli, antara lain dengan melakukan *welcome call* dan memberikan kurun waktu tertentu bagi nasabah untuk mempelajari polisnya (*free look period*)," katanya seperti dikutip dari keterangan yang dikeluarkan di Jakarta, Senin (29/3).

Ia menambahkan bila dalam kurun waktu tertentu tersebut nasabah ingin membatalkan polisnya, maka perusahaan akan mengembalikan seluruh premi yang telah disetorkan sesuai ketentuan polis.

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

Dia memastikan perusahaan akan menangani dan menyelesaikan setiap keluhan yang diterima. Dia mengatakan pada 2020, seluruh keluhan nasabah yang diterima secara resmi oleh AIA telah ditanggapi sesuai ketentuan yang berlaku.

Pada 2020, ia menerangkan AIA telah membayarkan total klaim dan manfaat sebesar Rp1,73 triliun.

"Kami berharap tanggapan ini dapat mengkarifikasi pemberitaan tersebut," pungkas Lim Chet Ming.

Terkait pemberitaan tentang keluhan nasabah AIA di laman Facebook, ia menyatakan nasabah merupakan prioritas utama. Pihaknya tengah melakukan validasi nama member yang ada di forum tersebut guna memastikan siapa saja yang memang adalah nasabah terdaftar.

AIA juga mengimbau nasabah untuk menggunakan saluran komunikasi resmi AIA sehingga perusahaan dapat melayani nasabah dengan cepat, akurat dan menghindari kesimpangsiuran informasi.

Nasabah dapat menghubungi AIA Customer Care Line melalui telepon 1500980 atau (021) 3000 1 980 dan email id.customer@aia.com.

3. Produk Investasi Asuransi Menuai Keluhan Banyak Nasabah katadata.co.id / 29-03-2021

Finansial - Korporasi

Produk Investasi Asuransi Menuai Keluhan Banyak Nasabah

Pada nasabahnya mengeluhkan pengembalian dana yang telah dibayarkan ke asuransi tersebut tidak sesuai dengan yang dijanjikan.

Oleh Riza Ulihan Aidi
29 Maret 2021, 17:25



Peraga keamanan berjalan di depan berbagai logo perusahaan asuransi di kantor Asuransi Jiwa Indonesia (AJI), Jakarta.

Nasabah beberapa asuransi temana angkat bicara, mengeluhkan tindakan agen yang menawarkan produk asuransi unitlink tanpa informasi yang jelas. Penawaran ini dinilai telah merugikan nasabah asuransi tersebut.

Salah satunya, Maria Trihartati, yang merasa diripu oleh tiga asuransi sekaligus, yaitu AXA Mandiri Financial Services, AIA Financial, dan Prudential Life Assurance. Ketiga agen asuransi ini tidak menjelaskan produk yang ditawarkan pada ibu berusia 45 tahun ini merupakan produk unitlink.

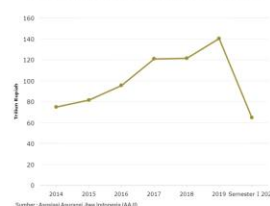
Unitlink merupakan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Produk ini merupakan asuransi yang paling sedikit memberikan perlindungan terhadap risiko kematian. Produk ini memberikan manfaat yang mengacu pada hasil investasi dari kumpulan dana khusus untuk produk asuransi.

"Agen ketiganya tidak ada yang jelaskan polis, tidak ada yang jelaskan itu asuransi unitlink. Ini semua ternyata berbentuk asuransi unitlink," kata Maria kepada [Katadata.co.id](https://katadata.co.id), melalui sambungan telepon, Sabtu (27/3).

Cerita bermula saat suaminya yang merupakan nasabah Bank Mandiri, ditawarkan produk AXA Mandiri berupa asuransi tabungannya hari tua pada 2011. Saat ditawarkan, agen tersebut mengatakan tabungannya tersebut bisa diambil seluruhnya pada tahun ke-7. Setiap bulannya, Maria dan suaminya membayar Rp 250 ribu.

"Suami saya sudah tanda tangan, tapi tidak diterangkan itu asuransi unitlink, tidak diterangkan semua biaya dan risikonya," kata Maria.

Total Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa (2014 - Semester 1 2020)



Sumber: Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

databooks

Teman Maria pun menawarkan asuransi AIA yang meng-cover ketiga anaknya pada 2014. Maria dijanjikan cukup membayar selama 10 tahun dan disalurkan selama satu tahun agar usangnya bisa diambil secara penuh. Maria membayar Rp 1 juta setiap bulannya untuk premi asuransi tersebut.

Melalui AIA, dia mendapatkan manfaat kesehatan. Ia pernah menggunakannya ketika salah satu anaknya sakit dan mendapatkan pengobatan selama empat hari. Maria mendapatkan manfaat senilai Rp 500 ribu per hari.

Begitu juga dengan asuransi Prudential. Agen asuransi tersebut menawarkan asuransi pendidikan untuk anaknya yang paling kecil pada saat. Seperti yang lain, agen ini menjanjikan uang tunai nasabahnya bisa diambil pada tahun ke-5 secara penuh dengan membayar Rp 350 ribu per bulan.

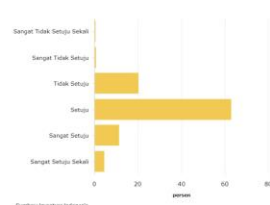
Maria baru menyadari ada yang janggal dengan asuransi yang dia beli, ketika pandemi Covid-19. Perempuannya yang sehari-hari menjual makanan warung kepada mahasiswa, terkena dampak pandemi. Akibatnya, pada April 2020, Maria memutuskan untuk mengambil asuransi tersebut untuk menutupi kebutuhan sehari-hari.

"Kami cek lah di tiga asuransi. Dari situ kami kaget, uang kami hanya tinggal 30% sampai 40%. Dari situ, ketiga asuransi ini baru menjelaskan bahwa itu adalah asuransi unitlink. Saya kecewa karena tidak sesuai dengan penawaran di awal," kata Maria.

Asuransi AXA Mandiri yang sudah secara rutin dibelinya sejak 9 tahun, seharusnya total mencapai Rp 27 juta. Namun, saat diambil hanya tersisa Rp 10,4 juta.

Selama tujuh tahun membeli asuransi AIA total uang yang sudah dibayarkan Maria mencapai Rp 85 juta, ternyata hanya tersisa Rp 32,6 juta. Sedangkan Prudential yang berjalan 6 tahun, totalnya Rp 27 juta, tapi tersisa Rp 9,2 juta.

Persepsi Kesadaran Memiliki Asuransi Jiwa dan Kesehatan saat Pandemi



Sumber: Indonesia Indonesia

databooks

Ternyata kejadian seperti ini tidak hanya dialami Maria. Banyak juga yang mengeluhkan informasi yang disampaikan agen penjual polis. Produk unitlink yang dijualnya tidak diberitahu sejak awal. Korban-korban ini pun membuat grup di Facebook.

Grup Facebook yang didapuk sebagai korban agen asuransi AXA Mandiri anggotanya sudah mencapai 1.100 akun. Grup korban agen Asuransi Prudential, anggotanya mencapai 3.400 akun. Sedangkan grup korban penipu asuransi agen asuransi AIA jumlahnya mencapai 4.600 anggota.

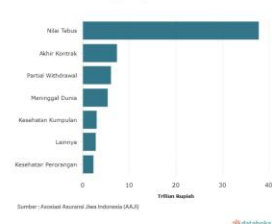
Salah satunya korban berinisial IMS bercerita di grup Facebook korban agen Prudential. Ia dijanjikan dapat mencairkan dana dalam 10 tahun. Tapi karena banyaknya kabar di media sosial, dia pun berinisiatif untuk menutupi polis tersebut. Dia mengaku sudah menanggung rugi hingga Rp 70 juta.

"Aku pun minta tanggung jawab dan klarifikasi. Tapi, mereka (agen) kabur begitu saja," kata IMS dalam unggahan di halaman grup Facebook pada 20 Maret 2021.

Akun lain berinisial FH mengonggah kisah menjadi korban agen AXA Mandiri. Pada 2016, FH ikut asuransi pendidikan dengan iming-iming bisa diambil 100% dananya usia lima tahun. Setiap bulan, dia merogoh Rp 500 ribu untuk membayar premi, sehingga dalam 5 tahun seharusnya saldonya Rp 30 juta.

"Tapi sekarang sudah 5 tahun kok saldonya cuma Rp 17 juta," kata akun tersebut ke grup korban penipu agen AXA Mandiri yang diunggah pada 25 Maret 2021.

Jenis Klaim Manfaat yang Dibayarkan selama Semester 1 2020



Sumber: Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

databooks

Tanggapan Pihak Asuransi

Chief Marketing Officer AIA Financial Lim Chet Ming mengatakan pihaknya tengah mempelajari data keluhan pada laman Facebook tersebut dan terus melakukan proses pengecekan untuk memvalidasi nama-nama yang ada di forum tersebut. Pihak AIA juga memastikan siapa saja yang memang nasabah terdaftar, serta sudah menyampaikan keluhannya.

"Perusahaan berkomitmen untuk menangani dan menyelesaikan setiap keluhan yang diterima," kata Lim dalam pernyataan resminya kepada media massa yang didapat [Katadata.co.id](https://katadata.co.id).

Dia pun menyampaikan, seluruh produk AIA, termasuk produk unitlink, sudah dirancang dengan fitur dan manfaat yang sudah mengikutsertakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dalam transaksi pembelian polis, kata Lim, AIA berupaya memastikan agar nasabah telah mendapatkan penjelasan dari tenaga pemasar tentang produk yang dibelinya.



Ragam Manfaat Asuransi Unit Link (Unitlink)

AIA juga melakukan menghubungi nasabah (*welcome call*) dan memberikan kurun waktu tertentu untuk mempelajari polisinya (*free look period*). Jika dalam kurun waktu tertentu tersebut nasabah ingin membatalkan polisinya, maka perusahaan akan mengembalikan seluruh premi yang telah disetorkan sesuai ketentuan polis.

"Semua tenaga pemasar AIA telah mengikuti proses pelatihan internal dan sertifikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) agar memiliki pengetahuan produk yang baik dan mampu memasarkan seluruh produk sesuai aturan yang berlaku," ujar Lim.

Chief Corp Communication AXA Mandiri Atria Rai mengatakan pihaknya menghargai setiap aspirasi yang disampaikan nasabah. Dia mengaku AXA Mandiri telah menerapkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*) dalam setiap proses menjalankan bisnis, termasuk pemasaran produk asuransi.

Sama halnya dengan AIA, AXA Mandiri juga terdaftar dan diawasi OJK, semua produk yang dipasarkan telah terdaftar dan disetujui OJK. Financial Advisor (FA) dan telesales officer AXA Mandiri pun telah menjalani pelatihan yang ketat dan mendapatkan lisensi keanggotaan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) untuk dapat memasarkan produk asuransi. Ada pula tim Sales Quality yang memonitor kinerja FA dan telesales secara berkala.

Saat ini, AXA Mandiri sedang memproses dan menindaklanjuti aspirasi-aspirasi nasabah. "Tentu penanganan aspirasi ini akan melalui penyelidikan yang menyeluruh karena melibatkan informasi terkait data pribadi nasabah yang sensitif, oleh karena itu untuk saat ini kami tidak dapat mengungkapkan informasi lebih lanjut," ujarnya kepada [Katadata.co.id](https://katadata.co.id), Senin (29/3).

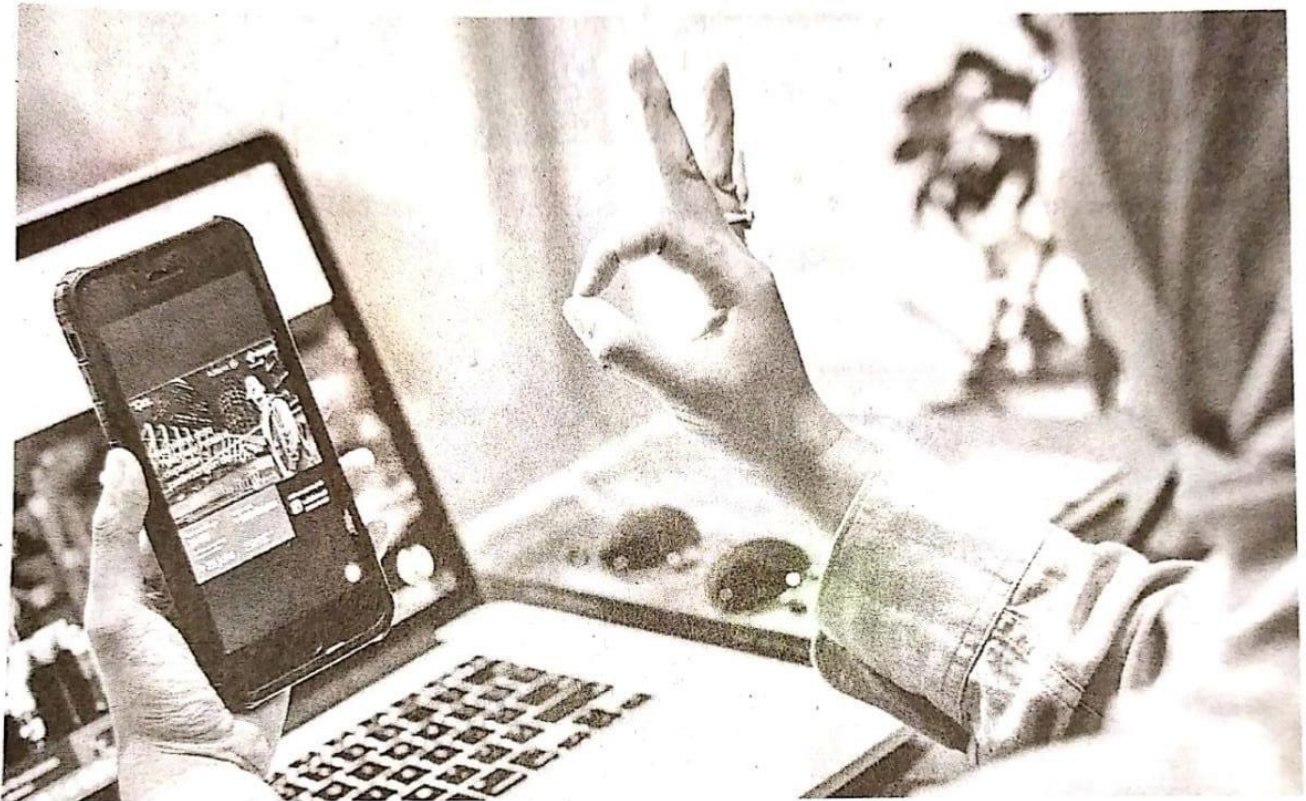
Dalam menanggapi aspirasi nasabah, AXA Mandiri berpedoman pada proses penanganan keluhan sesuai dengan prosedur perusahaan. Atria juga mengatakan akan secara aktif berkomunikasi dengan nasabah untuk mencapai solusi yang terbaik.

"Produk yang mendapat keluhan adalah produk yang berbasis unitlink, yang tentunya pengembangan nilai investasi bersifat fluktuatif (naik-turun), tergantung dari jenis investasi yang dipilih pada saat awal pembelian polis asuransi," kata Atria.

Sementara Prudential Indonesia, melalui Head of Corporate Communications Kamela Mohamad mengatakan untuk segera memberikan pernyataan resmi, terkait keluhan nasabah di Facebook. Kamela mengatakan, respons perusahaan akan diberikan paling lama besok, Selasa (30/3).

Editor: Saheti Fira

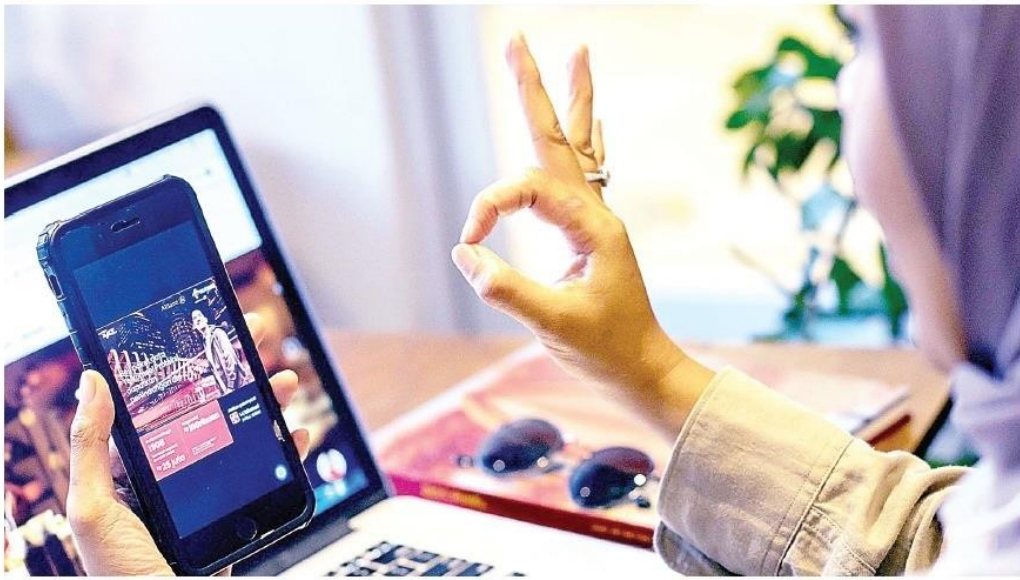
4. (Foto) Perlindungan Asuransi
HE Neraca, hal. 9 / 30-03-2021



Tribunnews

PERLINDUNGAN ASURANSI — Telkomsel berkolaborasi dengan Allianz Utama Indonesia menghadirkan Paket Data Telkomsel Proteksi, paket internet yang menawarkan perlindungan Asuransi Kecelakaan Diri yang meliputi santunan meninggal dunia dan cacat tetap, serta penggantian biaya pengobatan akibat kecelakaan. Seluruh pelanggan prabayar Telkomsel sudah dapat mengaktifkan Paket Data Telkomsel Proteksi melalui aplikasi MyTelkomsel, demikian rilis yang disiarkan pada Sabtu (27/3).

5. **(Foto) Paket Perlindungan Asuransi**
Investor Daily, hal. 23 / 30-03-2021



Paket Perlindungan Asuransi

Pelanggan mengakses aplikasi MyTelkomsel di smartphone. Telkomsel berkolaborasi dengan Allianz Utama Indonesia untuk menghadirkan Paket Data Telkomsel Proteksi, paket internet yang menawarkan perlindungan Asuransi Kecelakaan Diri yang meliputi santunan meninggal dunia dan cacat tetap, serta penggantian biaya pengobatan akibat kecelakaan, yang bisa didapatkan melalui aplikasi MyTelkomsel.

BNI Life Bayar Klaim Sisa Pokok Pembiayaan Debitur BSI

JAKARTA – PT BNI Life Insurance (BNI Life) membayarkan klaim terkait sisa pokok pembiayaan debitur PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) senilai Rp 2,7 Miliar. Klaim itu merupakan manfaat pertanggungan sebesar sisa pokok pembiayaan ketika debitur bank mengalami risiko meninggal.

Direktur Utama BNI Life Shadiq Akasya mengungkapkan, pembayaran uang pertanggungan kepada ahli waris Nurmansyah Pratomo Sarwon yang merupakan debitur dari BSI dilakukan secara baik dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Pembayaran klaim merupakan hasil kerjasama BNI Life dan BSI.

“Ahli waris menerima uang pertanggungan dari produk BNI Life Pembiayaan Syariah, yaitu produk asuransi yang memberikan manfaat pertanggungan sebesar sisa pokok pembiayaan dalam hal Debitur mengalami risiko meninggal dunia. Produk ini merupakan hasil kerjasama strategis antara BNI Life Unit Syariah dengan Bank Syariah Indonesia,” jelas Shadiq melalui siaran pers, Senin (29/3).

Pihaknya pun berharap di tengah pandemi yang belum juga usai, masyarakat semakin sadar akan pentingnya memiliki asuransi. “Di



Shadiq Akasya

tengah ketidakpastian ekonomi yang terjadi BNI Life berkomitmen untuk memenuhi berbagai kebutuhan nasabah dengan menghadirkan produk-produk asuransi yang menawarkan perlindungan finansial yang optimal,” pungkas Shadiq.

Penyerahan uang pertanggungan secara simbolis diserahkan langsung oleh *Operational Deputy Regional* BSI Dadan Riyadi Natadilaga didampingi oleh *GM of Sharia* BNI Life Agung Jatmika Nurahsid, kepada ahli waris nasabah yakni Indro Sarwono dan Akhmad Faizal Prabowo di BSI cabang Asia Afrika Bandung, Senin (23/3). (pri)

Jiwasraya dan Nasabah Bentuk Forum Komunikasi

JAKARTA. Asuransi Jiwasraya dan Forum Nasabah Korban Jiwasraya (FNKJ) sepakat membentuk forum komunikasi. Kesepakatan setelah keduanya melakukan mediasi yang difasilitasi oleh Kantor Staf Presiden (KSP) di Gedung Bina Graha Jakarta, Senin (29/3).

Melalui forum tersebut, seluruh keluhan dan usulan nasabah bisa mendapat tanggapan secara langsung dari manajemen Jiwasraya. Deputi III KSP Panutan Sakti Sulendra-kusuma berharap, forum komunikasi tersebut bisa berjalan efektif sehingga bisa menampung aspirasi nasabah.

Ia menyebut beberapa tuntutan FNKJ. Seperti penghentian proses sosialisasi restrukturisasi sebelum tercapai kesepakatan. FNKJ juga meminta Jiwasraya menghentikan intimidasi saat menyampaikan opsi penyelesaian kepada nasabah. Berdasarkan laporan FNKJ, 73% nasabah yang menyetujui restrukturisasi diduga mendapat intimidasi.

Sekretaris Perusahaan Jiwasraya, Kompyang Wibisana menyatakan, setiap tindakan baik tidak membayar manfaat polis, maupun membayar dikonsultasikan dan di bawah audit BPKP. "Sudah hasil konsultasi dan keputusan yang diambil tak hanya di level Jiwasraya," terang Kompyang.

Ferrika Sari

8. (Foto) Kolaborasi
Warta Kota, hal. 5 / 30-03-2021



NERACA/handout/hil/hio/wd

KOLABORASI : Pelanggan Telkomsel menggunakan Paket Data Telkomsel Proteksi. Paket Data Telkomsel Proteksi merupakan kolaborasi bersama antara Telkomsel dengan PT Asuransi Allianz Utama Indonesia (Allianz Utama) yang tersedia bagi seluruh pelanggan prabayar Telkomsel.

9. **Nasabah Jiwasraya Sampaikan Tuntutan terkait Restrukturisasi Polis kepada KSP**
[Bisnis.com](https://bisnis.com/29-03-2021) / 29-03-2021

Nasabah Jiwasraya Sampaikan Tuntutan terkait Restrukturisasi Polis kepada KSP

Saat membuka mediasi tersebut, Panutan menjelaskan beberapa poin tuntutan FNKJ yang diterima oleh KSP. Salah satu tuntutan nasabah adalah penghentian proses sosialisasi restrukturisasi sebelum tercapai kesepakatan dan kemufakatan mengenai opsi restrukturisasi.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com

29 Maret 2021 | 18:08 WIB



Nasabah Jiwasraya - Forum Korban Jiwasraya

Bisnis.com, JAKARTA — Kantor Staf Presiden atau KSP telah menerima sejumlah tuntutan dari nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero) terkait proses restrukturisasi polis ke IFG Life. Tuntutan itu diharapkan dibahas dalam forum komunikasi antara manajemen Jiwasraya dan nasabah.

Hal tersebut disampaikan oleh Deputi III KSP Panutan Sakti Sulendrakusuma selaku mediator dalam pertemuan antara manajemen Jiwasraya dan Forum Nasabah Korban Jiwasraya (FNKJ) pada Senin (29/3/2021). Dalam pertemuan itu kedua pihak sepakat membentuk forum komunikasi.

Saat membuka mediasi tersebut, Panutan menjelaskan beberapa poin tuntutan FNKJ yang diterima oleh KSP. Salah satu tuntutan nasabah adalah penghentian proses sosialisasi restrukturisasi sebelum tercapai kesepakatan dan kemufakatan mengenai opsi restrukturisasi.

Lalu, tuntutan lainnya dari nasabah adalah agar Jiwasraya mengikuti ketentuan hukum yang berlaku, mengingat Indonesia adalah negara hukum. Panutan pun menjelaskan bahwa FNKJ meminta Jiwasraya untuk menghentikan cara-cara intimidatif dalam menyampaikan opsi-opsi restrukturisasi kepada nasabah.

"Laporan yang menyampaikan bahwa sudah 73% nasabah setuju restrukturisasi, diindikasikan oleh FNKJ sarat dengan intimidasi," ujar Panutan pada Senin (29/3/2021).

Dia pun menyampaikan aspirasi FNKJ yang meminta Jiwasraya lebih responsif dan atentif dalam proses restrukturisasi polis. FNKJ menyatakan sangat sulit untuk berkomunikasi dengan Jiwasraya, sehingga nasabah sulit menyampaikan keluhan. Selain itu, Jiwasraya diminta untuk tidak menghentikan pembayaran anuitas kepada para pensiunan, baik pensiunan yang berasal dari korporasi, maupun pensiunan ritel.

Menanggapi tuntutan para nasabah, Sekreteraris Perusahaan Jiwasraya Kompyang Wibisana menyampaikan bahwa setiap aksi korporasi perseroan tidak lagi dilakukan secara independen, melainkan hasil koordinasi dengan instansi terkait seperti Kementerian Negara Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan Kementerian Keuangan.

"Setiap tindakan baik tidak membayar manfaat polis, maupun membayar manfaat polis untuk pensiunan, selalu dikonsultasikan dan di bawah audit Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan [BPKP]. Oleh karena itu hal tersebut sudah merupakan hasil konsultasi dan keputusan yang diambil tidak hanya di level Jiwasraya," ujar Kompyang pada Senin (29/3/2021).

Dia pun menjelaskan bahwa opsi-opsi yang ditawarkan kepada nasabah merupakan opsi yang telah dibahas secara intensif oleh Kementerian Keuangan juga Dewan Perwakilan Rakyat (DPR). Opsi-opsi itu pun dituangkan dalam Rencana Penyelesaian Keuangan (RPK) yang telah disampaikan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Menurut Kompyang, seluruh proses itu membuat Jiwasraya bekerja sesuai dengan RPK yang telah disepakati, yang di dalamnya antara lain memuat opsi restrukturisasi polis kepada nasabah. Selain itu, dia pun menekankan bahwa pembayaran manfaat asuransi kepada para pensiunan berupa anuitas masih terus dilaksanakan dan tidak ada yang dihentikan.

"Memang ada manfaat polis yang tidak dibayarkan, tetapi manfaat polis berupa anuitas kepada pensiunan dan juga manfaat polis yang relatif kecil [klaim di bawah Rp100 juta], serta manfaat polis untuk mereka yang sangat terdesak atau membutuhkan, tetap dibayar oleh Jiwasraya," tutur Kompyang.

Ketua FNKJ Ana Rustiana yang hadir dalam pertemuan itu menyatakan bahwa pihaknya sejalan dengan pemahaman KSP, yakni bahwa masalah Jiwasraya tidak akan selesai tanpa dukungan nasabah. Oleh karena itu, komunikasi antar kedua pihak, termasuk dengan seluruh pemangku kepentingan menjadi penting.

"Sehingga jalur komunikasi secara langsung tersebut dapat menjadi forum yang efektif untuk mengurai permasalahan Jiwasraya ini," ujar Ana dalam pertemuan tersebut.

10. Restrukturisasi Jiwasraya Sesuai Aturan

[Bisnis.com](https://bisnis.com) / 29-03-2021

Home • Finansial • Asuransi

Restrukturisasi Jiwasraya Sesuai Aturan

Pengaturan mengenai restrukturisasi terdapat dalam Peraturan OJK Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Reasuransi.



Thomas Mola - Bisnis.com

29 Maret 2021 | 15:41 WIB



Warga melintas di dekat logo Asuransi Jiwasraya di Jakarta. Bisnis - Abdurahman

Bisnis.com, JAKARTA – Program restrukturisasi yang dijalankan oleh PT Asuransi Jiwasraya (Persero) dinilai telah sesuai dengan regulasi, karena diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Kapler A Marpaung, Dosen Program MM-Fakultas Ekonomika & Bisnis Universitas Gadjah Mada mengatakan bahwa pengaturan mengenai restrukturisasi terdapat dalam Peraturan OJK Nomor 71/POJK.05/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Reasuransi.

Beleid itu mengatur bahwa penyehatan keuangan dapat dilakukan dengan restrukturisasi aset dan/atau liabilitas, penambahan modal disetor, pemberian pinjaman subordinasi, peningkatan tarif premi, pengalihan sebagian atau seluruh portofolio, penggabungan badan usaha.

Menurutnya, restrukturisasi liabilitas yang dilakukan harus diikuti dengan penambahan modal dan menjadi solusi yang patut dilakukan.

"Jadi langkah yang paling patut dilakukan adalah Kementerian Keuangan sebagai pemegang Saham Jiwasraya menyendor tambahan modal disetor," katanya kepada *Bisnis*, Senin (29/3/2021).

Restrukturisasi selama ini dinilai sebagai opsi paling baik dibandingkan pilihan lainnya untuk Jiwasraya.

Toto Pranoto, Pengamat BUMN mengatakan bahwa restrukturisasi menjadi pilihan terbaik dibandingkan opsi lainnya. Apalagi Pemerintah telah memulainya dengan mendirikan IFG Life dan menyuntikan dana hampir Rp20 triliun selama 2 tahun.

Toto berpendapat, dalam kondisi sulit seperti saat ini berbagi beban atau *sharing the pain* menjadi alternatif yang dapat dikerjakan. Pemerintah sebagai pemegang saham Jiwasraya dapat menunjukkan tanggung jawabnya, sedangkan pemegang polis diminta kerelaan untuk penyelesaian investasi asuransi melalui restrukturisasi.

"Asumsinya, prospek bisnis IFG Life bisa dieksekusi dengan optimal, sehingga *return* yang dihasilkan entitas baru ini juga cukup besar. Model bisnis dengan mengedepankan teknologi digital [*insurtech*] seperti di PingAn China bisa menjadi rujukan IFG Life," tambahnya.

11. Program Restrukturisasi Polis Jiwasraya Ditargetkan Rampung 31 Mei 2021 liputan6.com / 29-03-2021

Home > Bisnis

Program Restrukturisasi Polis Jiwasraya Ditargetkan Rampung 31 Mei 2021



Athika Rahma
29 Mar 2021, 19:15 WIB



Share
10



Ilustrasi Jiwasraya (Liputan6.com/Faizal Fanani)

[Liputan6.com](https://liputan6.com), Jakarta PT Asuransi **Jiwasraya** (Persero) tengah mempercepat program restrukturisasi polis asuransi yang dijalankan. Upaya ini dilakukan untuk memberikan kepastian kepada para nasabahnya.

Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan **Restrukturisasi** Jiwasraya bidang Komunikasi dan Hukum R Mahelan Prabantarikso mengatakan meningkatnya jumlah pemegang polis yang mengikuti program restrukturisasi terus meningkat, memberikan semangat dan motivasi Tim Percepatan Restrukturisasi untuk terus bekerja dan melakukan sosialisasi yang lebih intens dan melayani seluruh pemegang polis.

"Memang kita percepat. Direncanakan program restrukturisasi selesai sampai dengan 31 Mei 2021," ungkap Mahelan kepada [Liputan6.com](https://liputan6.com), Senin (29/3/2021).

Mahelan menambahkan, Tim Percepatan Restrukturisasi **Jiwasraya** akan terus gencar menyosialisasikan program restrukturisasi polis Jiwasraya.

Menurut catatan, terdapat lebih dari 1.000 karyawan dan agen Jiwasraya yang terlibat secara langsung dalam upaya sosialisasi program restrukturisasi.

"Sesuai dengan Rencana Penyelesaian Keuangan (RPK), kami akan lakukan migrasi polis secara bertahap mulai bulan April 2021 sampai dengan selesai," tegas dia.

Terkait soal RPK tersebut, Jiwasraya juga akan melibatkan pihak ketiga dalam proses pelaksanaan migrasi polis asuransinya.

"Kami melibatkan pihak ketiga untuk melakukan cek and ricek atas polis yang akan ditransfer ke IFG Life," pungkask pria yang juga menjabat sebagai Direktur Kepatuhan dan SDM **Jiwasraya** itu.

Proses restrukturisasi polis para nasabah Jiwasraya saat ini terus berlanjut. Langkah ini dipilih usai adanya kesepakatan antara pemerintah dengan DPR RI dalam penyelesaian masalah Asuransi Jiwasraya.

Mengeni hal ini Pengamat BUMN dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (FEB UI) Toto Pranoto apa yang sudah dilakukan pemerintah dalam penyelesaian kasus Jiwasraya ini patut menjadi role model penyelesaian kasus gagal bayar polis asuransi.

"Ya model restrukturisasi Jiwasraya yang nanti ex pemegang polisnya (yang setuju) dipindahkan ke entitas baru yaitu IFG Life, menurut saya akan memberikan value/manfaat yang lebih besar ke pemegang polis dibandingkan opsi likuidasi Jiwasraya," ucap dia kepada wartawan, Rabu (3/3/2021).

Toto melanjutkan, manfaat bisa diterima lantaran IFG Life sebagai entitas bisnis baru akan dapat suntikan dana pemerintah sebagai equitas Rp 22 triliun. Tidak hanya itu, masih ada modal induk IFG mencapai Rp 4 triliun.

"Modal ini akan cukup signifikan saat IFG Life beroperasi sebagai perusahaan asuransi jiwa yang baru. Mereka akan lepas dari bayang-bayang bad reputation Jiwasraya sebelumnya dan IFG Life bisa beroperasi untuk handling captive market (BUMN dan K/L) dan segmen market lainnya," tambahnya.

Dengan pola ini kalo berjalan mulus, kata Toto, tingkat return/keuntungan yang didapat bisa dipakai untuk sebagian membayar polis ex jiwasraya sesuai tenor waktu yang telah disepakati.

Dengan cara ini, baginya, kemungkinan pemegang polis ex Jiwasraya masih bisa recover investasinya sampai dengan 80 persen sesuai tenor waktu yang disepakati.

"Prinsipnya mereka sabar dengan tenor waktu yang sudah disepakati tersebut," pungkasknya.

12. Restrukturisasi Jiwasraya Ditargetkan Rampung Mei Mendatang
republika.co.id / 29-03-2021

Home > Ekonomi > Ekonomi

Restrukturisasi Jiwasraya Ditargetkan Rampung Mei Mendatang

Senin 29 Mar 2021 19:34 WIB

Rep: Muhammad Nursyamsi/ Red: Nidia Zuraya



Seorang teller melayani nasabah di kantor pelayanan Jiwasraya.

Foto: Dok. Republika

Manajemen Jiwasraya akan melakukan proses migrasi polis secara bertahap mulai April.

REPUBLICA.CO.ID, JAKARTA -- PT Asuransi Jiwasraya (Persero) menargetkan proses restrukturisasi dapat rampung pada tahun ini mendatang. Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya R Mahelan Prabantarikso mengatakan manajemen terus melaksanakan program restrukturisasi kepada para pemegang polis Jiwasraya.

"Direncanakan program restrukturisasi selesai sampai 31 Mei 2021," ujar Mahelan saat dihubungi **Republika.co.id** di Jakarta, Senin (29/3).

Mahelan menyampaikan sesuai dengan rencana penyehatan keuangan (RPK), manajemen akan melakukan proses migrasi polis secara bertahap mulai April hingga selesai kepada Indonesia Financial Group (IFG) Life, anak usaha IFG --sebelumnya bernama PT Bahana Pembiayaan Usaha Indonesia (BPUI). Mahelan mengatakan migrasi polis juga akan dibantu pihak ketiga guna mendukung proses yang akuntabel.

13. Live Now! Geger Asuransi AIA, Awas Kejebak Produk Unit Link!
[Cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com) / 29-03-2021

CNBC Indonesia > Investment > Berita Investment

InvestTime

Live Now! Geger Asuransi AIA, Awas Kejebak Produk Unit Link!

INVESTMENT - CNBC Indonesia, CNBC Indonesia | 29 March 2021 18:13

SHARE |



Foto: Pengamat Asuransi, Irvan Raharjo

Jakarta, CNBC Indonesia - Ramai pemberitaan soal keluhan nasabah Asuransi AIA pada pekan lalu di media sosial membuat publik menyoroti kembali produk asuransi berbasis investasi yakni unit link. Produk ini adalah gabungan dari proteksi asuransi dan investasi.

Sebelumnya ramai nasabah AIA protes soal pencairan dana sehingga mereka berencana mendatangi Lembaga Bantuan Hukum (LBH) Jakarta pada Rabu mendatang 31 Maret.

Berkaca dari kasus ini, bagaimana sebetulnya salah kaprah produk ini sehingga memicu kebingungan nasabah, terutama nasabah baru yang belum melek produk keuangan ini?

Simak pembahasan bersama pengamat asuransi, Irvan Raharjo, LIVE, Senin malam ini (29/3/2021), mulai pukul 18.15 WIB, di Investime, CNBC Indonesia.

14. AIA Gandeng CIMB Niaga Bantu Nasabah Persiapkan Dana Pensiun [Suara.com](#) / 29-03-2021

Home > Ekonomi > Berita Keuangan

AIA Klaim Produk Unitlink Sesuai Regulasi OJK

CNN Indonesia | Senin, 29/03/2021 10:03 WIB

Bagikan :  



AIA Financial mengklaim produk unitlink mereka dirancang dengan fitur dan manfaat yang mengikuti regulasi OJK. Ilustrasi. (Dok. aia-financial.co.id).

Jakarta, CNN Indonesia -- Perusahaan asuransi jiwa PT AIA Financial memastikan produk unitlink AIA dirancang dengan fitur dan manfaat yang mengikuti regulasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Hal tersebut disampaikan menanggapi keluhan nasabah bernama Maria Trihartati yang merasa ditipu karena tidak mendapatkan penjelasan bahwa asuransi yang ditawarkan berbentuk unitlink.

Chief Marketing Officer PT AIA Financial Lim Chet Ming menyebut Maria merupakan mantan nasabah AIA di Lampung dan keluhannya telah selesai diproses. Keputusan tersebut disampaikan kepada yang bersangkutan pada 7 September 2020.

"Dalam transaksi pembelian polis, AIA berupaya memastikan agar nasabah telah mendapatkan penjelasan dari tenaga pemasar tentang produk yang dibeli, antara lain dengan melakukan *welcome call* dan memberikan kurun waktu tertentu bagi nasabah untuk mempelajari polisnya (*free look period*)," katanya seperti dikutip dari keterangan yang dikeluarkan di Jakarta, Senin (29/3).

Ia menambahkan bila dalam kurun waktu tertentu tersebut nasabah ingin membatalkan polisnya, maka perusahaan akan mengembalikan seluruh premi yang telah disetorkan sesuai ketentuan polis.

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

Dia memastikan perusahaan akan menangani dan menyelesaikan setiap keluhan yang diterima. Dia mengatakan pada 2020, seluruh keluhan nasabah yang diterima secara resmi oleh AIA telah ditanggapi sesuai ketentuan yang berlaku.

Pada 2020, ia menerangkan AIA telah membayarkan total klaim dan manfaat sebesar Rp1,73 triliun.

"Kami berharap tanggapan ini dapat mengkarifikasi pemberitaan tersebut," pungkas Lim Chet Ming.

Terkait pemberitaan tentang keluhan nasabah AIA di laman Facebook, ia menyatakan nasabah merupakan prioritas utama. Pihaknya tengah melakukan validasi nama member yang ada di forum tersebut guna memastikan siapa saja yang memang adalah nasabah terdaftar.

AIA juga mengimbau nasabah untuk menggunakan saluran komunikasi resmi AIA sehingga perusahaan dapat melayani nasabah dengan cepat, akurat dan menghindari kesimpangsiuran informasi.

Nasabah dapat menghubungi AIA Customer Care Line melalui telepon 1500980 atau (021) 3000 1 980 dan email id.customer@aia.com.

15. Digitalisasi Bawa Asuransi (AXA Mandiri) Terbang Tinggi
Krljogja.com / 29-03-2021

OPINI

Digitalisasi Bawa Asuransi (AXA Mandiri) Terbang Tinggi

Editor: Tomi sudjatmiko
29 Maret 2021 WIB • 17 Menit Waktu Baca



Ilustrasi Asuransi

ASURANSI merupakan hal yang paling sering diperbincangkan saat ini. Asuransi telah menjadi suatu pendamping hidup bagaikan kebutuhan primer lainnya. Bahkan, tokoh papan atas akan berlangganan asuransi kepada suatu Lembaga asuransi tertentu. Sebut saja Cristiano Ronaldo yang mengasuransikan 'kaki' nya dengan biaya penuh, dan juga selebritis Indonesia Chelsea Islan yang mengasuransikan 'kepala'nya. Istilah asuransi berasal dari bahasa inggris (Insurance) yaitu pertanggungan. Jadi asuransi ini merupakan suatu kesepakatan antara dua pihak atau lebih untuk memberikan jaminan akan suatu hal yang dijanjikan. Secara simpel, asuransi ini dapat diartikan seperti menyediakan payung sebelum hujan.

Dalam asuransi ada beberapa pihak yang terlibat yaitu pihak penanggung dan pihak tertanggung. Pihak penanggung ialah badan yang menanggung asuransi dari pihak tertanggung. Sedangkan, pihak tertanggung adalah pihak yang mengasuransikan dirinya ke pihak penanggung. Kemudian, selama kesepakatan asuransi ini berlangsung, akan ada persyaratan yang disebut 'Premi'. Premi ini adalah suatu biaya yang dikeluarkan oleh pihak tertanggung sebagai persyaratan kepada badan penanggung. Selain itu, ada tiga jenis asuransi yang dijalankan oleh suatu perusahaan asuransi, yakni Asuransi Kerugian, Asuransi Jiwa, dan Reasuransi. Asuransi Kerugian adalah perusahaan yang menanggung kerusakan, kerugian, menurunnya suatu kegunaan dari suatu hal, tanggung jawab hukum atas dasar rugi kepada pihak ketiga, yang timbul dari suatu peristiwa yang terjadi. Kemudian, Asuransi Jiwa adalah perusahaan yang menanggung resiko antara hidup atau matinya suatu jiwa yang diasuransikan. Yang ketiga yakni Reasuransi yakni perusahaan yang memberikan pertanggungan terhadap suatu perusahaan asuransi lainnya.

Secara umum perkembangan asuransi di Indonesia dibagi menjadi 2 tahap penting yaitu zaman penjajahan dan zaman kemerdekaan. Pada masa penjajahan Belanda, untuk menunjang bisnis perkebunan dan perdagangan, mereka mendirikan perusahaan asuransi kerugian pertama di Indonesia yaitu Bataviasche Zee End Brand Asrantie Maatschappij pada tahun 1853 dengan perlindungan utama terhadap resiko kebakaran dan asuransi pengangkutan. Setelah itu berdiri ada 2 jenis perlindungan asuransi yang terdiri dari asuransi. Untuk itulah mereka mendirikan perusahaan asuransi pertama di Indonesia dengan nama. Pada masa setelah kemerdekaan, ada 2 tahap penting perkembangan asuransi di Indonesia yaitu: Nasionalisasi Perusahaan asuransi asing dimana perusahaan asuransi peninggalan penjajah Belanda yang dinasionalisasi adalah NV Assurantie Maatschappij De Nederlandern dan Bloom Vander EE tahun 1845 menjadi PT Asuransi Bendasraya. Selain itu Asuransi De Nederlanden Van 1845 dinasionalisasi menjadi PT. Asuransi Jiwasraya.

Perkembangan asuransi modern di Indonesia dimulai dengan semakin banyaknya perusahaan asuransi yang berdiri di awal tahun 1980-an. Beberapa diantaranya seperti AIA Financial, Allianz, Avrist AXA Mandiri, CIGNA, Prudential, dan Asuransi Sinar Mas hadir dan menawarkan berbagai macam produk perlindungan dan bahkan investasi. Hal ini semakin menambah alternatif pilihan bagi masyarakat untuk mendapatkan perlindungan terhadap resiko seperti yang diharapkan. Di sisi lain pemerintah juga semakin tanggap dengan kebutuhan masyarakat akan perlindungan sehingga mulai tahun 2014 ini lahir Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan dan Ketenagakerjaan sebagai gabungan fungsi dan peran dari Jamsostek dan Askes pada periode sebelumnya.

16. Sebelum Memilih Produk Asuransi, Coba Lakukan 3 Langkah Ini

[Kompas.com](https://kompas.com) / 29-03-2021

Home / Money / Spend Smart

Sebelum Memilih Produk Asuransi, Coba Lakukan 3 Langkah Ini

Kompas.com - 29/03/2021, 12:37 WIB

BAGIKAN:



Komentar



Penulis: Fika Nurul Ulya | Editor: Yoga Sukmana

JAKARTA, KOMPAS.com - Beberapa hari belakangan, banyak pemegang polis asuransi merasa dibohongi oleh agen asuransi. Sebab, nilai polisnya menyusut jika dibanding dengan pendebitan uang membayar polis setiap bulan.

Adapun nilai polis yang naik turun bisa saja terjadi jika asuransi yang dimilikinya adalah asuransi unitlink. Asuransi ini biasanya menempatkan sebagian dana pada instrumen investasi.

Karena ditempatkan pada instrumen investasi, wajar jika nilainya naik dan turun sesuai kondisi pasar, utamanya jika dana ditempatkan pada instrumen saham.

Perencana keuangan Andi Nugroho menyarankan konsumen melakukan beberapa hal agar tak lagi merasa dibohongi. Berikut langkahnya:

1. Perkuat literasi keuangan

Literasi keuangan menjadi salah satu ilmu yang bisa kamu gunakan saat menentukan perencanaan keuangan. Asuransi memang diperlukan, tapi baiknya pahami dahulu jenis-jenis asuransi yang ditawarkan agen asuransi.

Pemahaman ini diperlukan agar kamu bisa memilah produk mana yang sebenarnya kamu butuhkan, dan mana yang belum dibutuhkan.

"Pemahaman tentang produk keuangan dan pengelolaan keuangan adalah pengetahuan yang kita harus pelajari, meski aktifitas kita sehari-hari tidak berhubungan dengan dunia keuangan. Mau tidak mau, sedikit banyak akan bersinggungan dengan hal-hal tersebut," kata Andi kepada Kompas.com, Senin (29/3/2021).

Berdasarkan data OJK tahun 2019, literasi keuangan secara nasional baru sekitar 38 persen. Sementara untuk literasi produk asuransi baru mencapai 19 persen.

Hal ini membuktikan, literasi masyarakat tentang produk-produk asuransi masih sangat rendah.

2. Adaptasi dan belajar

Cara kedua yang perlu kamu lakukan adalah beradaptasi dan mempelajari produk-produk keuangan yang baru, yang mungkin masih belum kamu mengerti.

Memahami dan beradaptasi produk keuangan sebetulnya memudahkan setiap transaksi keuangan. Kini, sudah banyak *platform* belanja *online* yang tersambung langsung dengan *mobile banking* dan sebagainya.

Dengan menggunakan *platform* digital tersebut, kamu tidak perlu datang ke kantor cabang atau ATM sehingga menghemat waktu dan biaya.

"Kita mesti adaptasi dan mesti mempelajari perubahan. Di industri finansial ada begitu banyak (produk) yang harus dipelajari," ucap Andi.

3. Banyak membaca dan bertanya

Membaca dan bertanya dengan yang ahlinya adalah salah satu cara meningkatkan literasi keuangan. Mencari informasi di era sosial media saat ini semakin mudah, karena bisa bertemu banyak orang yang memang sudah ahli dalam perencanaan keuangan.

Bertanya pada yang ahli juga diperlukan jika kamu tidak begitu yakin dengan penjelasan agen asuransi. Perencana keuangan misalnya, biasanya memberikan jawaban yang lebih independen sejauh mana produk keuangan tersebut kamu butuhkan.

Perencana keuangan akan menyesuaikan produk tersebut sesuai dengan profilmu masing-masing.

"Kalau memang kita membutuhkan produk tersebut, kita pelajari bagaimana aturannya, bagaimana caranya dapat keuntungan dan menghindari kerugian? Mau tidak mau kita mesti belajar sedikit demi sedikit. Jadi jangan terlena dan terbuai dengan janji-janji yang ditawarkan," pungkasnya.