

Rabu, 30 Maret 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Empat Asuransi Umum Siap Pasarkan Unit Link
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Pemasaran Unit Link
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/908995/empat-asuransi-umum-siap-pasarkan-unit-link
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

EKONOMI

Makro

Pasar Modal

Bisnis

Bank

Properti

Infrastruktur

INDEX **TECHNO** + 3548 (+40) | **IDXTRANS** + 1056 (+3) | **IDK/30** + 127 (+3) | **INFOBANKIS** -

Home > Ekonomi

Empat Asuransi Umum Siap Pasarkan Unit Link

Selasa, 29 Maret 2022 | 10:05 WIB

Olah - Prima Ardianto / WSP



Rakyat Asuransi (Foto: Istimedia)

Jakarta, Beritasatu.com - Setidaknya tiga sampai empat perusahaan asuransi umum telah bersiap untuk memasarkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link*, pasca aturan teknis resmi diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

"Di asuransi umum ada beberapa yang menyampaikan kepada saya bahwa mereka sangat siap. Karena sebagian dari mereka juga memiliki dan terhubung dengan perusahaan asuransi jiwa (pemasar *unit link*)," kata Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum (AAUI) HSM Widodo kepada *Investor Daily*, baru-baru ini.

BACA JUGA

Prudential Indonesia Siap Implementasikan Aturan Baru Unit Link

Widodo tidak merinci nama-nama perusahaan asuransi umum yang dimaksud. Dia hanya mengungkapkan bahwa perusahaan asuransi umum bisa lebih siap untuk memasarkan PAYDI dengan sumber daya yang diakomodir dari afiliasi seperti aktuaris dan infrastruktur penunjang lain.

"Mereka punya kelebihan *know how* dan dari sisi produk. Sekitar 3-4 perusahaan yang sudah *ready*. Karena ke depannya PAYDI ini suatu perluasan dari asuransi umum, saya sangat berharap kepada perusahaan asuransi umum lain untuk bersama-sama juga masuk ke bisnis *unit link*," kata dia.

Dia mengatakan, AAUI sebagai asosiasi juga sudah melakukan sertifikasi agen-agen PAYDI untuk asuransi umum karena produk yang dipasarkan akan berbeda. Pihaknya sudah menjalani beberapa kelompok (*batch*) untuk sertifikasi agen dan menghasilkan lebih dari 100 sertifikasi sudah diterbitkan.

"Kemarin itu kami menjalin kerja sama dengan AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia). Sertifikasi agen ini memang mesti disiapkan dan kini terus berproses. Ini kan sudah didiskusikan dan dipersiapkan kira-kira lebih dari 2 tahun. Lembaga sertifikasi profesi (LSP) di AAUI ini sudah dalam fase final dari BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi)," ungkap Widodo.

Menurut dia, SE03K/5/2022 tentang PAYDI yang mulai berlaku pada 14 Maret 2022 seharusnya sudah mampu mengantisipasi segala permasalahan yang terjadi di masa lalu. AAUI juga berharap ke depannya asuransi umum bisa memanfaatkan kebijakan ini agar turut memiliki solusi jangka panjang lewat produk-produk PAYDI.

hal 1 dari 2 halaman

Halaman: 1 2 selengkapnya

Judul	Teliti Risiko Guna Memaksimalkan Manfaat Unit Link
Nama Media	Katadata.co.id
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://katadata.co.id/padjar/finansial/6242a4ba9dacc/teliti-risiko-guna-memaksimalkan-manfaat-unit-link
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Positif

Teliti Risiko Guna Memaksimalkan Manfaat Unit Link
 Bagaimana hasil investasi unit link berpengaruh terhadap harga pasar dari jenis dana investasi yang dipilih nasabah.

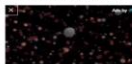


Kesadaran masyarakat terhadap jaminan kesehatan meningkat terutama sejak pandemi Covid-19. Unit link, salah satu produk asuransi jiwa yang dipercaya insan nasabah lantaran bermanfaat, khususnya pada masa-masa menantang seperti sekarang.

Produk asuransi unit link bisa digunakan sebagai investasi jangka panjang untuk mendapatkan potensi keuntungan dari hasil investasi. Tapi perlu diingat, untuk setiap produk berbasis investasi fluktuasi harga pasar bisa mempengaruhi hasil investasi.

Informasi semacam itu pastinya tercantum di dalam ilustrasi manfaat asuransi. Oleh karena itu, calon nasabah perlu membaca lebih jauh manfaat produk asuransi unit link sebagai referensi.

Aspek pertama yang perlu diketahui seputar unit link bahwa produk ini berfungsi ganda. Produk asuransi unit link memiliki dua manfaat sekaligus, yaitu perlindungan dan investasi dalam satu polis. Hal ini cukup memudahkan nasabah karena tidak perlu dipisahkan anggaran dana investasi dan dana perlindungan secara terpisah.



Poin kedua, unit link bersifat fleksibel. Apabila nasabah merasa membutuhkan perlindungan yang lebih sesuai dengan kebutuhan, maka bisa menambah manfaat tambahan lain sesuai kebutuhan. Sebaliknya konsultasikan terlebih dulu dengan tenaga peminat agar tidak salah memilih.

Ketiga, jangka waktu pertanggungan unit link lebih panjang. Biasanya sampai dengan seorang nasabah berusia sampai 90 tahun, informasi ini tercantum di dalam ilustrasi manfaat asuransi dan polis. Peminat menarik mengantar asuransi jenis lain lebih pendek masa pertanggungan.

"Apabila selama masa pembelajaran polis, nasabah merasa manfaat yang didapatkan tidak sesuai dengan kebutuhan mereka maka nasabah berhak mengajukan pembatalan polis," kata Luskinio Hamdani selaku Chief Marketing & Communications Officer Prudential Indonesia, Senin (14/3/2022).

Dengan begitu, imbuhnya, maka premi yang diutorkan akan dikembalikan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang timbul sehubungan dengan pemenuhan polis, biaya yang berjalan sesuai dengan ketentuan polis, dan ditambah dengan hasil investasi atau dikurangi dengan kerugian investasi dari saldo unit.

Apa yang dikemukakan Luskinio tersebut sangat relevan bagi calon nasabah unit link. Meskipun, produk ini terbukti cukup berkontribusi positif terhadap industri asuransi Indonesia, tetapi menurut Luskinio, wajib diingatkan kepada calon nasabah agar membaca isi polis secara teliti agar benar-benar mengerti hak dan kewajibannya.

Mengutip artikel Cermati.com berjudul "Asuransi Unit Link: Pengertian, Jenis dan Tips Memilih Produk Asuransi yang Tepat" yang dipublikasikan pada 7 Desember 2021, dikemukakan bahwa unit link sejauh ini menjadi pilihan favorit banyak orang.

GKINVEST Panduan Trading Hingga Mahir

Gratis, Kuasai dasar analisis

Sementara itu, mengutip pemberitaan CNBCIndonesia.com berjudul "Asuransi Unit Link Banyak Diminati, Apa Sih Manfaatnya?" dipublikasikan pada 7 Januari 2022, bahwa minat tinggi terhadap unit link muncul karena asuransi ini membantu memenuhi kebutuhan masyarakat yang kian berkembang, serta memberikan manfaat nyata melalui pembayaran klaim terutama pada masa yang menantang.

Sejauh ini, klaim yang dibayarkan terkait produk unit link terus meningkat. Berdasarkan data AAI, untuk kuartal I 2022, total klaim yang dibayar mencapai Rp3,68 triliun atau tumbuh 23,5 persen dari Rp3,6 triliun pada tahun sebelumnya.

Luskinio menegaskan pula bahwa pemahaman yang benar oleh seorang nasabah sangat krusial. Dengan demikian, Prudential Indonesia dapat melindungi nasabahnya yang kini mencapai lebih dari 2,6 juta tertanggung secara optimal dan transparan.

Pewajiban perlindungan bagi nasabah nasabah dibuktikan melalui pembayaran klaim dan manfaat polis asuransi, termasuk unit link. Prudential Indonesia merealisasikan pembayaran dengan jumlah keseluruhan mencapai Rp6,6 triliun sepanjang 2021 berdasarkan laporan keuangan yang belum diaudit.

Upaya melindungi jiwa dan peluang berinvestasi kini memang makin mudah, terbuka, dan beragam pilihannya. Namun, jika waktu untuk memantau fluktuasi pasar cukup banyak dan ingin mendapatkan manfaat lebih dari investasi yang dilakukan, seperti manfaat perlindungan jiwa, produk unit link dapat menjadi salah satu pilihan.

Luskinio menjelaskan, berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada kuartal kedua 2021, pendapatan premi dari produk unit link di industri asuransi jiwa meningkat 17 persen secara year on year.

"Tren ini memperlihatkan bahwa produk unit link masih menjadi salah satu pilihan nasabah untuk perlindungan jangka panjang guna menghadapi berbagai tantangan hidup, termasuk pada masa pandemi," ujarnya.

Judul	OJK: Jangan Beli Asuransi Unit Link Kalau Belum Paham
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20220329130533-17-326885/ojk-jangan-beli-asuransi-unit-link-kalau-belum-paham
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Positif

CNBC Indonesia - Market - Berita Market

OJK: Jangan Beli Asuransi Unit Link Kalau Belum Paham

BERITA | 17 Maret 2022 14:15

29 Maret 2022 14:15

SHARE |  



Foto: CNBC Indonesia/Andrian Kristanto

Jakarta, CNBC Indonesia - Misalnya berita pengaduan keluhan nasabah terkait asuransi unit link memperhebatkan risikonya terkait terkait atau pembeli asuransi di Indonesia.

Kepala Eksekutif Pengawas KNE OJK Riwandi Idris menegaskan masih sering muncul persepsi dan ekspektasi masyarakat yang menyebabkan fluktuasi produk asuransi dengan tabungan dan investasi.

Minimnya tingkat literasi masyarakat kemudian berdampak pada maraknya berita pengaduan keluhan nasabah terkait penjualan produk asuransi yang tak sesuai prosedur sehingga produk tersebut ditawarkan kepada segmen yang tidak sesuai kebutuhan dan tidak sesuai profilnya sehingga terjadi hal-hal yang menyebabkan ketidakpuasan dari pemegang polis.

OJK: Jangan Beli Asuransi Unit Link Kalau Belum Paham

"Seperti produk ini punya karakter dan kompleksitas yang tidak sederhana. Oleh karena itu, pastikan paham sebelum membeli," jelas Riwandi, Selasa (28/3/2022).

Riwandi sempat mengungkapkan bahwa sebelumnya pihaknya berencana untuk menarik kembali produk unit link hanya yang sudah memiliki Nomor Terpadu Fasilitas Pemodal atau Single Identification (SID) dengan asumsi telah menjadi investor di pasar modal.

Pada saat, rencana tersebut mendapat penolakan dari para pelaku karena alasan perjalanan unit link nantinya terbatas. Pasalnya, kontribusi pendapatan premi unit link berdasarkan data jual beli mencapai 62,90%.

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

Kedepan, pihaknya berharap seluruh stakeholder sektor industri asuransi nasional baik OJK selaku regulator, asosiasi, pelaku industri, dan akademisi dapat menjadi sinergi lebih erat menggalakan berbagai program edukasi keuangan.

Menurutnya, ini penting untuk tingkatan literasi asuransi nasional untuk mendorong tingkat literasi di sektor asuransi.

"Ini penting untuk tingkatan kesadaran masyarakat terkait risiko dan mengaitkan asuransi protektif dan dalam rangka membangun perekonomian yang lebih resilient dan antisipasi berbagai potensi risiko di masa yang akan datang," jelas Riwandi.

Berita: Wadhuh OJK Kena Catut Aplikasi Penghasil Uang

OJK selama ini juga terima keluhan dan banyak aduan dari masyarakat yang merasa tergiur pemasar tak memberi informasi yang lengkap atau dan benar mengenai risiko dan manfaat dari produk asuransi yang ditawarkan ke konsumen.

Pada harus unit link nasabah tak sepenuhnya paham fluktuasi investasi melalui dengan risiko pasar sehingga nilai yang diinvestasikan dari premi bisa bergeser naik-turun sesuai kinerja underlying aset yang dipilih nasabah.

"Namun risiko produk ini adalah menjadi risiko pemegang polis dan balik-balik harus menjadi perhatian kepada calon pemegang polis.

Melalui aturan baru SEOJK Nomor 5/SEOJK/05/2022 tentang Produk Asuransi yang Diiklankan dengan Investasi (PAYDI), perusahaan asuransi wajib melakukan proses monitoring dan evaluasi secara terus-menerus terhadap kinerja tenaga pemasaran dalam menjual produk asuransi yang lebih kompleks.

Selain itu, di antaranya, memvalidasi perusahaan melakukan pemantauan dari proses pemasaran dan integritasnya.

Hal ini diperlukan agar terdapat risiko perusahaan asuransi bisa menjadikan reklamasi sebagai referensi untuk memastikan bahwa proses pemasaran berjalan sesuai SOP internal dan ketentuan yang berlaku.

"Di samping itu, untuk melengkapi proses check and balances dalam pemasaran produk asuransi dimaksud, maka aturan yang baru memvalidasi perusahaan asuransi melakukan proses welcome call," ujarnya.

Proses welcome call terkait menjual perusahaan asuransi menghubungi calon pemegang polis untuk mengetahui dan menginformasi ulang.

Hal ini diperlukan untuk memastikan para nasabah baru sudah atau belum memahami sepenuhnya mengenai syarat, ketentuan, manfaat, dan risiko yang mungkin timbul dari produk yang mereka beli.

Berita: OJK Bikin Aturan Baru Soal Unit Link, Bler Apa?

Ada tiga aspek utama yang dipecahkan dalam SEOJK tersebut. Pertama, profil pemasaran transparansi informasi dan tata kelola aset PAYDI. Selain itu, di dalam SEOJK PAYDI juga diatur isi minimum laporan nilai tunai dan laporan perkembangan tabungannya.

Dalam pengelompokan aset PAYDI, perusahaan juga harus melakukan evaluasi atas kecukupan nilai tunai pemegang polis, terutama dalam hal pemegang polis akan mencairkan asuransi (labahan riel), mengambil out premi, melakukan penarikan nilai tunai, dan mencairkan beasiswa yang pertanggungjawabannya.

"Masih sering muncul persepsi dan ekspektasi masyarakat yang menyebabkan fluktuasi produk asuransi dengan tabungan dan investasi. Hal ini kemudian mendorong berbagai keluhan unit link kepada sektor industri asuransi nasional sebagai produk yang mengombinasikan produk asuransi dan manfaat investasi," katanya.

Judul	Misguided if you buy a unit link, you can get rich
Nama Media	World-today-news.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://www.world-today-news.com/misguided-if-you-buy-a-unit-link-you-can-get-rich/
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Home » Business » Misguided if you buy a unit link, you can get rich

Misguided if you buy a unit link, you can get rich

by world today news · March 29, 2022 · No Comments



DOWNLOAD e-Book GRATIS
The Secrets of Forex Trading

JAKARTA KOMPAS.com – Financial Services Authority (OJK) assessed the existence of a misperception of insurance products associated with investment (PAYDI) or [unit link](#) which some people think can add to the coffers of wealth like other investment instruments.

The Chief Executive of the Non-Bank Financial Industry Supervision (IKNB) OJK Riswinandi emphasized that, like other insurance products, unit link has the main function as protection, not investment.

Also read: Through Bareskrim, Unit Link Insurance Victim Community AXA, Prudential, AIA Urges OJK to Hold Hearings

PIXEL NINJA
by kuncie

Jangan Terjebak Harga Teman
Asah skillmu agar jadi desainer mahal

[Belajar di sini](#)

He asserted, in principle, the investment portion in unit-linked insurance is not the same as other investment instruments, which are intended to seek profit.

"There is a misunderstanding that what is associated with this investment (unit link) can increase wealth," said Riswinandi in his statement, Tuesday (29/3/2022).

Also read: Chaotic Unit Link Dispute, OJK Strictly Asked

Riswinandi further explained that one example of the protection function of unit-linked products is that the return on investment can be used by customers to pay regular premiums if the customer is unable to pay.

"Currently, this unit link or PAYDI seems to add wealth, because there are often words *return* better investment than deposits. So customers feel as if they get two products. In fact, the priority of investing in unit linked is for protection," he said.

Also read: Victims of AIA Unit Link Insurance, Prudential, AXA Mandiri Hold Demo, Collect OJK's Promise

The insurance company must give a thorough explanation

To ensure that prospective policyholders fully understand this matter, OJK asks insurance companies to provide a thorough explanation of unit links in the sales process, not only the potential benefits that can be obtained, but also the risk of loss.

"We ask that the illustrations must be clarified, not only positive ones, but also extreme ones," he said.

Also read: To Protect Insurance Customers, OJK Releases Circular regarding Unit Links, Here's Its Contents

The OJK has also strengthened provisions related to the sale of unit-linked products through SEOJK 5/2022 regarding Unit Links, where one of the important points in the regulation is to provide detailed understanding to prospective policyholders before opening unit-linked products.

"SEOJK Number 5 of 2022 is more for a balance of understanding between prospective policy buyers and the company that organizes it," said Riswinandi.

Get updates **news of choice** and **breaking news** every day from Kompas.com. Let's join the Telegram group "Kompas.com News Update", how to click the link <https://t.me/kompascomupdate>, then join. You must first install the telegram application on your cellphone.

Judul	Asuransi Jiwa Sebagai Hadiah Pernikahan
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Asuransi Davastera BRI Life
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Asuransi Jiwa Sebagai Hadiah Pernikahan



Bisnis/Arif Hermawan P

Komisaris Utama PT Asuransi BRI Life Muhammad Syafri Rozi (*kiri*) selaku saksi pernikahan berbincang dengan pasangan pengantin se usai prosesi akad nikah di Jakarta, Sabtu (26/3).

Dalam akad nikah tersebut, Asuransi Davastera dari BRI Life dipilih sebagai hadiah pernikahan dengan pertanggungan sebesar Rp120.220.220. Melalui penyerahan asuransi ini, diharap-

kan dapat menginspirasi generasi milenial dalam memahami pentingnya proteksi dari beragam risiko, perencanaan keuangan jangka panjang, serta manfaat tambahan hasil investasi. (*)

Judul	Jumlah LJKNB Berguguran, Transformasi Tetap Berlanjut
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Transformasi IKNB
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

(BAGIAN KEDUA DARI TIGA TULISAN)

Jumlah LJKNB Berguguran, Transformasi Tetap Berlanjut

Perubahan selalu memberikan imbas, begitu juga yang terjadi pada transformasi di industri keuangan nonbank (IKNB). Imbas buruk tentu terjadi bagi mereka yang tidak siap. Tapi sebaliknya, kabar baik diperoleh untuk perusahaan yang siap menangkap peluang dari transformasi tersebut.

Bleeding is disguise, pandemi Covid-19 pun menjadi katalis positif bagi reformasi di IKNB. Kehadiran pandemi bagi regulator yang menguji kemampuan dan kepatutan dari perusahaan menghadapi krisis. Tak ayal dibarengi program berbenah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di sektor ini mengakibatkan banyak 'korban' berguguran. Sebelum pandemi Covid-19 per Desember 2019, ada sebanyak 1.330 lembaga jasa keuangan nonbank (LJKNB). Jumlah itu berkurang menjadi sebanyak 1.283 LJKNB per Desember 2021.

Berkurang sebanyak 47 perusahaan dalam atau 3,53% dalam dua tahun terakhir. Jumlah itu sejatinya jauh berkurang di samping maraknya izin yang diterbitkan OJK bagi industri perdagangan dan lembaga keuangan mikro (LKM) sepanjang 2019-2021. Pemain di industri perdagangan menjamur dari 83 entitas menjadi 120 entitas. Sedangkan di industri LKM bertambah dari 204 entitas menjadi 227 entitas.

Kepala Eksekutif Pengawasan OJK Riswandi menyampaikan, penurunan jumlah perusahaan di IKNB khususnya terjadi pada 2021. Kluster industri lembaga pembiayaan khususnya *multifinance*, dana pensiun, dan *fintech P2P lending* menjadi yang kontributor utama.

Di sektor lembaga pembiayaan, jumlah pelaku usaha menurun dari sebanyak 246 perusahaan pada 2019 menjadi sebanyak 223 perusahaan pada 2021. Pemain *multifinance* turun dari 184 perusahaan pada 2019 menjadi sebanyak 143 perusahaan pada 2020. "Umumnya ini karena masalah permodalan, mereka tidak bisa memenuhi ketentuan. Kemudian terkait tata kelola yang akhirnya terpaksa OJK tidak bisa memberikan izin melanjutkan," kata Riswandi, baru-baru ini. Untuk industri dana pensiun, terjadi penurunan dari 227 perusahaan pada 2019 menjadi sebanyak 212 perusahaan pada 2021. Hal ini dipengaruhi keputusan dari pendiri untuk tidak mengelola sendiri. Banyak dari dana pensiun pemberi kerja (DPPK) yang mengalihkan portofolionya ke dana pensiun lembaga keuangan (DPLK).

Selain itu, penurunan jumlah pelaku usaha di sektor IKNB juga terjadi pada penyelenggara *fintech P2P lending*. "Ini sejalan dengan moratorium yang kita lakukan sejak Februari 2020. Pada saat itu jumlahnya sebanyak 161 perusahaan, belum semua berizin. Tapi sampai dengan Desember 2021 turun sampai dengan 103 perusahaan yang semuanya sudah berizin," kata Riswandi.



Riswandi

Dia menegaskan, sebelumnya masih ada *fintech P2P lending* yang belum memiliki izin atau masih bertastus terdaftar masih dapat beroperasi. Oleh karena itu, sistem izin penyelenggaraan diperbaiki OJK agar lebih terbit. Hal tersebut sejalan dengan keputusan dari Kominfo yang merubah sistem penerbitan untuk perusahaan sistem elektronik (PSE). "Jadi kalau dulu itu belum berizin bisa saja (beroperasi), cuma ada status terdaftar. Nah, dengan adanya *fintech* ilegal dan segala macamnya, Kementerian Kominfo mengubah sistem yakni setiap PSE baru akan mendapat izin kalau sudah ada persetujuan dari OJK. Jadi ini buat kita bagus sekali," beber Riswandi.

Dia bilang, evaluasi menyeluruh dilakukan untuk industri *fintech P2P lending*, mulai dari pemegang saham sampai aspek sistem operasional. Bahkan di awal tahun 2022, satu *fintech P2P lending* yakni UangTeman ikut gugur. Penyelenggara *fintech lending* itu memang dihentikan bermasalah sejak medio 2021.

Pengawasan pada *fintech P2P lending* yang kerap disapa pinjol (pinjaman online) itu kini lebih terkendali. Pengaturan terbaru pun disebut dalam proses harmonisasi dan segera diterbitkan. Regulasi tersebut akan turut mengatur berbagai aspek mulai dari permodalan, besaran kewajiban pembiayaan, besaran produksi, besaran pembiayaan ke luar Pulau Jawa, dan bisa jadi pagar terhadap besaran bunga.

Tantangan Transformasi
Sementara itu, Riswandi juga menapakan sejumlah tantangan melakukan pengawasan dan pengembangan di sektor IKNB. Literasi keuangan yang rendah terkait manfaat dan risiko produk/layanan harus bersama-sama diskapi. Hal itu juga berkaitan dengan tantangan bahwa jumlah dan pelaku usaha sektor IKNB belum tersebar merata. Banyak penerbitan izin bagi industri perdagangan dan LKM menjadi salah satu upaya yang ditempuh, sekaligus didorong untuk industri tersebut menunjukkan peran lebih. Tentu, keberagaman model bisnis dan kapasitas pelaku usaha sektor IKNB sedikit banyak turut berpengaruh untuk memperluas akses keuangan.

Maka dalam hal ini, permodalan yang juga menjadi faktor sederet pelaku sektor IKNB menjadi penting. "Misal di

perusahaan pembiayaan, ketentuan modal sekarang yang berlaku adalah Rp 100 miliar. Jadi ada beberapa yang memang tidak sanggup, sehingga bisnisnya terganggu. Ya sudah bisnisnya tidak bisa diteruskan. Di asuransi, modal ventura, *fintech P2P lending* pun demikian," ujar Riswandi.

Terkait peningkatan kualitas, kata dia, pemenuhan tenaga ahli jadi tantangan berikutnya. Bicara aktuaris investasi di industri persuransian dan dana pensiun misalnya, menjadi kebutuhan kritis agar hitungan dan perkiraan manfaat jatuh tempo bisa sesuai, termasuk dengan memimbang angka kematian atau periode pensiun. "Perhitungan tersebut menjadi penting untuk memastikan cadangan yang dibentuk cukup, investasi cukup, sebagai upaya mengantisipasi terjadi klaim," imbuh Riswandi.

Kualitas industri juga ditentukan tenaga ahli di bidang bidang teknologi informasi (TI). Meningkatkan adopsi digital masyarakat harus seiring dengan ketersediaan layanan dari LJKNB. Kemampuan ahli di bidang TI ini turut serta menentukan keberlangsungan perusahaan di masa depan, jadi penangan atau kalah dan akhirnya gugur. Selanjutnya, tantangan terkait peran bersama meningkatkan kualitas tata kelola dan manajemen risiko. Dari sisi regulator, OJK memastikan berupaya menyeimbangkan antara aturan yang berlaku dan pengawasan, terhadap perkembangan industri IKNB.

"Tantangan ini harus diantisipasi melihat perkembangan zaman, seperti di industri *fintech P2P lending*, industri asuransi, pengelolaan perusahaan dengan dukungan TI. Mau tidak mau, ini adalah tuntutan zaman. Kalau mereka masih mau berusaha ya harus melakukan ini. Kita tentu juga siapkan aturan mainnya dari sisi manajemen risiko, khususnya yang terkait dengan TI," ungkap Riswandi.

Terkahir yang paling penting adalah tantangan menyinkron perlindungan konsumen. OJK sedang mendesain aturan terbaru untuk hal tersebut, baik dari aspek produk, pengawasan, dan lainnya bakal lebih terintegrasi bagi sektor IKNB. Riswandi mengakui, transformasi IKNB oleh OJK diupayakan optimal meski beberapa tahun belakangan pembedaan yang dilakukan belum bisa tuntas. Pada sisa periode kepengurusannya maupun pada kepengurusan baru OJK nanti, ketika dirinya tak lagi menjabat, transformasi masih akan berlanjut. "Saat ini sudah ada desain atau rencana kerja. Walaupun ada penyesuaian, maka masih akan terbuka penyesuaian yang lebih baik. Kalau ada yang kurang dalam pengaturan mungkin akan ditambah, itu terbuka. Semangatnya adalah industri ini terjaga dan tumbuh dengan baik," pungkas Riswandi. (Prisma Ardianto)

Judul	OJK Ingatkan Perusahaan Asuransi Umum Hati-hati Jual Unit Linked
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220329/215/1516422/ojk-ingatkan-perusahaan-asuransi-umum-hati-hati-jual-unit-linked
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

OJK Ingatkan Perusahaan Asuransi Umum Hati-hati Jual Unit Linked

OJK mengingatkan perusahaan asuransi harus memiliki tenaga pemasar yang memenuhi syarat atau tersertifikasi untuk meminimalisir terjadinya potensi mis-selling produk unit linked kepada nasabah.

Dennis Riantosa Melandewa - Bisnis.com
29 Maret 2022 | 18:27 WIB



Ilustrasi asuransi unit link (unit linked insurance). - Shutterstock

Bisnis.com, JAKARTA — Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riswandi meminta perusahaan asuransi umum untuk berhati-hati dalam melakukan diversifikasi bisnis ke produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit linked.

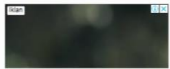
Dengan diterbitkannya Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5/SEOJK/05/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI), kini perusahaan asuransi umum sudah dapat ikut menjual produk unit linked.

Riswandi meminta agar perusahaan asuransi umum dapat berhati-hati dalam menjual produk unit linked yang merupakan produk asuransi yang lebih kompleks.

Baca Juga : Antisipasi Perselisihan, OJK Wajihkan Proses Pemasaran Unit Linked Direkam

"Kami ingin menekankan bahwa penting bagi perusahaan asuransi untuk tidak gegabah dalam membuat keputusan strategi untuk menjual jenis produk ini. Seperti yang kita lihat dari regulasi terbaru, penjualan dan manajemen PAYDI mensyaratkan sumber daya tambahan yang signifikan, seperti modal, infrastruktur sistem IT, dan SDM, terutama aktuaris dan pakar manajemen investasi," ujar Riswandi dalam acara 8th International Insurance Seminar Tahun 2022, Selasa (29/3/2022).

Asuransi lain tutup, kami tetap buka. Sabtu, Minggu, Libur buka terus



Dia menuturkan, perusahaan asuransi juga harus memiliki tenaga pemasar yang memenuhi syarat atau tersertifikasi untuk meminimalisir terjadinya potensi mis-selling produk unit linked kepada nasabah. Hal ini menjadi syarat krusial bagi perusahaan asuransi mengingat kompleksitas produk unit linked dan masih rendahnya tingkat literasi asuransi di Indonesia.

Untuk itu, dia berharap perusahaan asuransi umum dalam membuat roadmap rencana bisnis untuk menjual produk unit linked harus feasible dan realistis agar regulator dapat menganalisa kesiapan perusahaan asuransi dalam mengelola portofolio bisnis baru ini.

Selain itu, ia juga mendorong perusahaan asuransi tidak semata-mata hanya memprioritaskan pertumbuhan bisnis. Perusahaan asuransi juga harus memastikan memiliki komitmen penuh dan kapasitas untuk memenuhi janjinya kepada pemegang polis.

"Ini jadi faktor kunci dalam meningkatkan kepercayaan nasabah di industri asuransi, demikian juga sebagai pilar dasar untuk meningkatkan inklusi asuransi nasional," katanya.

Judul	Unit asuransi jiwa dan dana pensiun AIG ajukan IPO
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pengajuan IPO SAFG Retirement Services
Halaman/URL	https://internasional.kontan.co.id/news/unit-asuransi-jiwa-dan-dana-pensiun-aig-ajukan-ipo
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

INTERNASIONAL /

Unit asuransi jiwa dan dana pensiun AIG ajukan IPO

Selasa, 29 Maret 2022 / 10:35 WIB



ILUSTRASI: AIG



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Yudho Winarto

KONTAN.CO.ID - NEW YORK. Unit bisnis asuransi jiwa dan pensiun Amerika Serikat American International Group Inc yaitu SAFG Retirement Services Inc telah mengajukan penawaran umum perdana di Amerika Serikat pada awal pekan ini.

Mengutip *Reuters* Selasa (29/3), langkah ini diharapkan menjadi salah satu daftar besar tahun ini, bahkan ketika minat investor pada IPO telah berkurang secara signifikan karena volatilitas pasar saham baru-baru ini di tengah kekhawatiran kenaikan suku bunga agresif dari Federal Reserve AS dan ketegangan geopolitik.

YANG PERTAMA



Dalam pengajuannya, SAFG melaporkan total pendapatan US\$ 23,39 miliar untuk tahun yang berakhir 31 Desember, naik 55%. Pada periode yang sama, pendapatan operasional setelah pajak yang disesuaikan naik 14,5% menjadi US\$ 2,93 miliar.

Pengajuan tersebut dilakukan kurang dari setahun setelah AIG mengumumkan rencana untuk menjual 9,9% saham di unit tersebut kepada perusahaan ekuitas swasta Blackstone Group Inc seharga US\$ 2,2 miliar.

Baca Juga: [AIG berencana lakukan spin off unit bisnis asuransi jiwa dan dana pensiunnya](#)

AIG pertama kali mengumumkan keputusan untuk memisahkan bisnis asuransi jiwa dan pensiunnya dari operasi properti dan kecelakaan pada tahun 2020, bertahun-tahun setelah investor aktivis menargetkan perusahaan untuk bubar.

Perusahaan asuransi ini mengatakan bahwa tahun lalu prosesnya sebagian besar selesai dan sekarang berputar untuk fokus pada pertumbuhan. Setelah IPO, AIG akan terus memiliki lebih dari 50% SAFG.

Unit ini akan diganti namanya menjadi Corebridge Financial Inc saat go public. JP Morgan, Morgan Stanley dan Piper Sandler adalah penjamin emisi untuk penawaran tersebut.

Judul	Profil Mirza Adityaswara & Fauzi Ichsan Calon Wakil Ketua Komisioner OJK
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Seleksi Dewan Komisioner OJK
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220329/90/1516315/profil-mirza-adityaswara-fauzi-ichsan-calon-wakil-ketua-komisioner-ojk
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Profil Mirza Adityaswara & Fauzi Ichsan Calon Wakil Ketua Komisioner OJK

Mirza Adityaswara dan Muhammad Fauzi Maulana Ichsan akan bersaing memperebutkan kursi wakil ketua komisioner OJK. Berikut ini rangkuman profil mereka.



Bisnis.com, JAKARTA – Sebanyak 14 nama calon Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) periode 2022-2027 yang berlatar di publik belum dipastikan merupakan surat kaputusan resmi dari Presiden Joko Widodo (Jokowi).

Anggota Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) Komisi XI Hendrawan Supratono mengatakan, nama-nama yang berlatar di publik belum ada surat resmi dari Presiden yang berlatar 14 nama kandidat OJK OJK.

"Nama-nama yang berlatar di atas kop surat resmi belum ada. Yang ada nama-nama yang sudah beredar, entah sumbernya dari pengalihan media atau siapa. Kita tunggu ada keputusan resmi dari pimpinan DPR," kata Hendrawan kepada Bisnis, Selasa (29/3/2022).

Bisnis.com – **Seleksi OJK 2022: Petahana OJK Masuk Pilihan Presiden Jokowi**

Selanjutnya, Wakil Ketua Komisi XI DPR Anas Usara mengatakan bahwa sampai dengan Senin (27/3/2022) senin, nama-nama calon komisioner OJK usulan Presiden belum bisa di Komisi XI.



Sementara itu, beberapa anggota Komisi XI mengaku membawa daftar 14 calon Komisioner OJK hasil grup-grup media sosial yang beredar.

Salah satunya adalah, Ketua Panitia Seleksi (Panisel) OJK OJK Sri Mulyani Indrawati mengumpulkan 21 calon anggota Dewan Komisioner untuk disampaikan kepada Presiden.

Bisnis.com – **Profil Calon Ketua dan Wakil OJK OJK, Mirza dan Fauzi Ichsan Paling Tajir**

Selanjutnya, dari 21 calon tersebut, Kepala Negara RI akan menunjuk 14 nama kepada DPR untuk memulai proses uji kepatutan dan kelakuan.



Adapun, 2 dari 14 nama calon OJK OJK yang beredar di publik yang disebut masuk sebagai Calon Wakil Ketua OJK OJK merangkap Ketua Komite Etik dan Anggita, yakni Mirza Adityaswara dan Muhammad Fauzi Maulana Ichsan.

Berdasarkan pencarian Bisnis, Mirza Adityaswara saat ini menjabat sebagai Komisaris Utama PT Mandiri Sekuritas. Mirza memiliki lebih dari 30 tahun pengalaman bank di industri keuangan dan pemerintahan.



Sebelumnya, Mirza menjabat sebagai Direktur Utama Lembaga Pengembangan Pertanian Indonesia (LPPSI) dan Komisaris Utama PT VisiNet Indonesia (VNCI).

Selain itu, Mirza juga menjabat sebagai Komisaris Independen di PT Sarana Menara Nusantara Tbk, serta dipercaya menjadi Tenaga Ahli Kementerian Keuangan.

Dia pernah menjabat sebagai Anggota Dewan Komisioner OJK periode 2010-2019. Sejak Gubernur Sarana Bank Indonesia (2013-2019), Anggota Dewan Komisioner dan Kepala Eksekutif Dewan Komisioner di Lembaga Pemangan Simpanan (LPS) (2010-2013).

Mirza meraih gelar Master of Applied Finance dari Macquarie University, Australia pada tahun 1999 dan Sarjana Ekonomi dan Universitas Indonesia tahun 1993.

Sementara kandidat lain, Muhammad Fauzi Maulana Ichsan yang berlatar dari Holding BUMN Auranid dan Pangkajene.



PT AKR adalah salah satu perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, dan memiliki lebih dari 100.000 pemegang saham. Pada 2021, PT AKR mengalami pertumbuhan laba yang signifikan.

Suati ini, dia menjabat sebagai Komisaris Utama merangkap Komisaris Independen PT Banka Pembangunan Utama Indonesia (PBI) atau Indonesia Financial Group (IFG), Holding BUMN Auranid dan Pangkajene.

Selanjutnya, ia pernah menjabat sebagai Kepala Eksekutif Lembaga Pemangan Simpanan periode 2010-2020. Dia juga pernah bekerja sebagai Managing Director Standard Chartered Bank.

Nantinya, setelah proses uji kepatutan dan kelakuan oleh DPR, Presiden akan menunjuk 7 calon anggota OJK OJK periode 2022-2027, dan diharapkan penerbitannya dapat dilaksanakan pada 30 Mei 2022.

Judul	OJK: Proses Fit and Proper Test Calon BPA AJB Bumiputera Tinggal Dua Orang
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Tes Calon BPA Bumiputera
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ojk-proses-fit-and-proper-test-calon-bpa-ajb-bumiputera-tinggal-dua-orang
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

OJK: Proses Fit and Proper Test Calon BPA AJB Bumiputera Tinggal Dua Orang

Selasa, 29 Maret 2022 / 12:58 WIB

[Facebook](#) [Twitter](#) [Instagram](#) [LinkedIn](#) [WhatsApp](#) [Email](#) [Print](#) [Share](#)



Kontan.co.id - Proses fit and proper test calon BPA AJB Bumiputera tinggal dua orang.

Masak Apapun, Kini Lebih PAS!

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Anna Suci Periwatani**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus berupaya menyelesaikan kasus gagal bayar yang terjadi pada Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 (AJBB). Salah satu upaya yang dilakukan ialah mempercepat proses fit and proper test (PKO) untuk anggota Badan Perwakilan Anggota (BPA) AJBB.

Sebelumnya, OJK telah menerima permohonan terhadap 11 calon BPA yang akan melakukan proses PKO. Kepala Eksekutif Pengawas IKOB Roswandi pun mengatakan bahwa proses tersebut telah berlangsung pada 9 calon BPA baru.

"Mungkin masih ada dua (yang belum menjalankan proses PKO). Saya ikuti tiap minggu," ujar Roswandi, belum lama ini.

Adapun, Roswandi pun berharap proses fit and proper test tersebut dapat segera terselesaikan. Sehingga BPA AJBB yang baru nantinya bisa menyelesaikan masalah yang terjadi pada satu-satunya asuransi mutual yang ada di Indonesia ini agar tidak berlanjut-lanjut.

Baca Juga: **Nasabah Ingin Lakukan PKPU AJB Bumiputera, OJK Jawab Begini**

Selain itu, ia juga mengungkapkan bahwa BPA yang terpilih nantinya bisa melakukan penyelesaian masalah di AJB Bumiputera sesuai dengan anggaran dasar yang saat ini ada dalam perusahaan tersebut.

"Kan anggaran dasar acuan, mudah-mudahan semua paham," imbuh Roswandi.

Sebagai informasi, BPA AJB Bumiputera ini memang telah kosong sejak 26 Desember 2020. Sejak saat itu, beragam cara dilakukan agar segera terbentuk BPA baru. Tujuannya agar bisa menyelesaikan kasus gagal bayar.

Di sisi lain, saat ini ada 516 nasabah AJB Bumiputera yang juga sedang berupaya untuk melakukan PKPU mengingat masalah ini terus berlanjut-lanjut tanpa penyelesaian. Harapannya jalan PKPU yang saat ini sedang dimintakan restu OJK bisa menjadi titik terang dalam kasus ini.

Kuasa hukum dari 516 nasabah AJB Bumiputera 1912, Hendro Saryanto pun mengungkapkan bahwa pihaknya juga telah bertemu dengan OJK untuk berdiskusi terkait upaya PKPU tersebut. Menurutnya, saat ini OJK masih akan berfokus terhadap pembentukan BPA AJBB yang baru terlebih dahulu.

Baca Juga: **Tak Kunjung Selesai, Nasabah Inginkan PKPU AJB Bumiputera**

Hendro pun mengakui bahwa keberadaan BPA AJB Bumiputera untuk membentuk direksi baru memang diperlukan saat ini. Bukan tanpa alasan, dalam proses PKPU pun perlu ada perwakilan dari debitur dalam hal ini AJB Bumiputera yang saat ini memang tidak ada.

"Mereka (OJK) juga ada pilihan untuk melakukan upaya PKPU juga sih, cuma masalahnya kalau BPA belum terbentuk, nanti perwakilan dari debitur itu siapa, ada kekosongan," ujar Hendro.

Oleh karenanya, kebutuhan untuk adanya BPA AJB Bumiputera saat ini dinilai diperlukan untuk penyelesaian kasus baik melalui PKPU maupun cara lainnya. Adapun, Hendro menyebutkan akan terus mendesak agar BPA AJB Bumiputera segera terbentuk.

"Kami akan desak terus, jangan sampai ini berlanjut-lanjut lagi," ungkapnya.

Judul	PAAI Dorong Agen Asuransi Lebih Tingkatkan Kompetensi
Nama Media	Suarasurabaya.net
Newstrend	Peningkatan Literasi Agen oleh PAAI
Halaman/URL	https://www.suarasurabaya.net/ekonomibisnis/2022/paai-dorong-agen-asuransi-lebih-tingkatkan-kompetensi/
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Positif

EKONOMI BISNIS

PAAI Dorong Agen Asuransi Lebih Tingkatkan Kompetensi

Laporan oleh Manda Risma
Selasa, 29 Maret 2022 | 12:12 WIB

Bagikan



Dr. Ivan sebagai Ketua PAAI mengajak semua peserta pendengas protokol karena bahwa pihak yang semuanya manfaat dari asuransi produk unit-link di industri asuransi jiwa. Selasa (29/3/2022). Foto: Manda Risma suarasurabaya.net

Lada Wenny Ketua Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) menyampaikan pihaknya terus mendorong kompetensi dan profesionalisme agen asuransi. Bukan sejak berdiri di tahun 2016, PAAI terus mengupayakan berbagai program dalam mendorong para agen asuransi untuk lebih profesional.

"Agen yang baik, harus bisa menjelaskan sehingga nantinya tidak terjadi kesalahpahaman tentang produk," ungkap Wenny pada pers conference PAAI di Surabaya, Selasa (29/3/2022).



Meningkatkan literasi asuransi dan besarnya manfaat yang diberikan, Wenny berharap semakin banyak agen yang bergabung dalam wadah PAAI.



Sudah Berizin dan diawasi OJK

Jadilah pemilik brand terkemuka ini dengan modal kecil seharga Rp5. Sudah berizin dan diawasi OJK.

Klikare [Buka](#)

"Sehingga secara bersama-sama berjuang dengan time yang sama dalam meningkatkan sumberdaya dan partisipasi industri asuransi dalam membangun perekonomian," jelasnya.

Di kesempatan yang sama, Dr. Ivan sebagai Ketua PAAI, mengatakan PAAI berkesinambungan untuk terus mengedukasi masyarakat Indonesia bahwa produk asuransi itu penting.

Terdapat dalam kondisi pandemi saat ini, memiliki asuransi menjadi sebuah kebutuhan karena asuransi dapat memproteksi risiko kehidupan nasabah di masa depan.



Test drive di rumah, semua jadi lebih mudah!

Test drive tanpa keluar rumah

Tidak hanya dari rumah, dari kantor atau dari mana saja pun bisa. Digeni nyaman dan aman.

CARRO Indonesia [Hubungi Kami](#)

Ivan mengatakan berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), industri asuransi jiwa telah melambung sebanyak 65,54 juta jiwa masyarakat Indonesia pada tahun 2021.

"Sementara, total klaim dan manfaat yang dibayarkan industri asuransi jiwa sebesar Rp159,43 triliun termasuk klaim Covid-19 yang merupakan bukti nyata komitmen industri asuransi jiwa secara umum," paparnya.

Ivan menjelaskan jika berdasarkan data yang diperoleh dari AAJI, dalam periode 2016 sampai dengan Oktober 2021, industri asuransi jiwa telah membayar klaim dan manfaat terkait dengan produk unit-link lebih dari Rp325 triliun untuk 4,9 juta polis dan 5,5 juta tertanggung.

"Hal ini menggambarkan bahwa begitu besarnya pihak yang menerima manfaat dari kepemilikan produk unit-link di industri asuransi jiwa. Selain itu, besarnya pembayaran manfaat tersebut juga menunjukkan bahwa industri asuransi jiwa memiliki industri yang fluktuatif, sehingga masyarakat Indonesia tidak perlu ragu untuk membeli produk asuransi," terangnya.

Agan asuransi juga diharapkan menjalankan profesinya secara profesional, bukan hanya sekedar menjual. Hal ini dipertegas oleh Ita Guntari, MM, praktisi akademisi dan Financial Educator.

Asuransi adalah salah satu bentuk pengendalian risiko yang dilakukan dengan cara mengalihkan atau transfer risiko dari satu pihak ke pihak lain, dalam hal ini adalah perusahaan asuransi. Ita Guntari yang juga membahas seluk beluk produk asuransi yang dikuatkan dengan investasi yang selanjutnya disebut Payoff atau yang selama ini dikenal dengan unit-link.



Ita Guntari juga mengungkapkan bahwa yang perlu disampaikan seorang agen asuransi saat merekomendasikan produk asuransi, dengan menjelaskan manfaat produk tersebut bahwa termasuk risiko investasi yang dihadapi nasabah dan produk tersebut harus benar-benar sesuai yang dibutuhkan nasabah dalam mencapai tujuan keuangannya.

"Edukasi kepada nasabah sangatlah penting diberikan dan itu hanya bisa dilakukan oleh seorang agen asuransi yang memiliki pengetahuan yang memadai, sudah teruji, berpengalaman serta mempunyai tinggi etika profesi," tegas Ita Guntari, Insuran/eg.

[illegible]

Judul	Allianz Utama Kaji Potensi Garap PAYDI
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kajian Potensi PAYDI oleh Allianz
Halaman/URL	https://investor.id/finance/288694/allianz-utama-kaji-potensi-garap-paydi
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

[Home](#)
[Market and Corporate](#)
[Finance](#)
[Business](#)
[IT and Telco](#)
[Otomotif](#)



Kantor Pusat Allianz di WTC, Jakarta.

Allianz Utama Kaji Potensi Garap PAYDI

Selasa, 29 Maret 2022 | 16:52 WIB
 Prima Ardianto (prima.ardianto@beritasaturnedia.com)

JAKARTA, investor.id – PT Asuransi Allianz Utama Indonesia mendukung penerbitan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOUK) Nomor 5 Tahun 2022 tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI). Saat ini, perseroan masih dalam proses mengkaji aturan tersebut.

"Pada prinsipnya kami mendukung semua inisiatif yang mendukung kemajuan industri asuransi umum di Indonesia," jelas Direktur Allianz Utama Indonesia Sunadi Tan kepada *Investor Daily*, Selasa (29/3/2022).

Dia mengatakan, saat ini produk PAYDI lebih aktif dipasarkan oleh Allianz Life melalui berbagai jaringan distribusi, baik melalui agen dan rekanan bank. Allianz Utama sendiri fokus dan berkomitmen memberikan layanan dan solusi perlindungan sesuai kebutuhan nasabah dan masyarakat, tidak terkecuali pada saat yang penuh tantangan ini.

Baca juga: [Premi Unit Link Allianz Life Capai Rp 18,4 Triliun](#)

Contohnya, kata Sunadi, adalah memperluas manfaat produk asuransi perjalanan dari Allianz. Produk tersebut kini memberikan perlindungan terhadap risiko terpapar Covid-19 ketika sedang melakukan perjalanan.

"Dengan penambahan fitur pada produk Allianz TravelPro Enhanced, calon nasabah yang hendak melakukan perjalanan bisa mendapatkan ketenangan karena sekarang risiko Covid-19 ditanggung, khususnya perjalanan ke luar negeri, dimana polis elektronik sudah tersedia dalam Bahasa Inggris dan mudah disimpan dalam telepon genggam selama perjalanan," jelas dia.

Baca juga: [OJK Resmi Terbitkan Aturan Baru Unit Link](#)

Sementara dari sisi distribusi, Sunadi bilang, Allianz Utama telah menjalin kerja sama dengan berbagai mitra bisnis strategis, terutama digital, untuk memberikan lebih banyak pilihan akses perlindungan asuransi kepada masyarakat. "Di Allianz, kami memastikan seluruh produk kami memenuhi ketentuan dari OJK, termasuk dari sisi transparansi mengenai fitur produk dan biaya-biaya yang terkait," beber dia.

Selain itu, pihaknya juga terus fokus memberikan edukasi kepada masyarakat melalui berbagai aktivitas literasi keuangan tentang pentingnya perlindungan asuransi. Termasuk mengkomunikasikan manfaat yang bisa diperoleh dari perlindungan yang diberikan kepada nasabah dan masyarakat Indonesia, sehingga dapat mempertahankan pertumbuhan bisnis.

Judul	Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia Dorong Kompetensi dan Profesionalitas Anggotanya
Nama Media	Pustakalewi.com
Newstrend	Peningkatan Literasi Agen oleh PAAI
Halaman/URL	https://www.pustakalewi.com/2022/03/29/perkumpulan-agen-asuransi-indonesia-dorong-kompetensi-dan-profesionalitas-anggotanya/
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Kesehatan
Lifestyle
Sosial Budaya

Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia Dorong Kompetensi dan Profesionalitas Anggotanya

OF Editor · © 29 March 2022, 10:25 WIB · 3 min read

Surabaya.pustakalewi.com – Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) terus mendorong kompetensi dan profesionalisme agen asuransi, sehingga pesan penting tentang asuransi sebagai proteksi finansial masa datang dapat tersosialisasikan dan diterima dengan baik di masyarakat.

Ketua PAAI Lucia Wenny mengatakan, sejak berdiri tahun 2016 PAAI terus menggelar berbagai program dalam mencerdaskan para agen asuransi untuk lebih profesional. "Akan datang PAAI akan membuka kelas khusus yang diisi oleh team training yang merupakan para praktisi berpengalaman," kata Wenny di Surabaya, Selasa (29/3/2022).

Mengingat pentingnya asuransi dan besarnya manfaat yang diberikan, Wenny berharap semakin banyak agen yang akan bergabung dalam wadah PAAI. Sehingga secara bersama-sama berjuang dengan ritme yang sama dalam meningkatkan sumbangih dan partisipasi industri asuransi dalam membangun perekonomian.

Duta PAAI Dr. Ivan mengatakan, PAAI juga berkomitmen untuk terus mengedukasi masyarakat Indonesia bahwa proteksi itu penting. Terlebih dalam kondisi pandemi saat ini, memiliki asuransi menjadi sebuah kebutuhan karena asuransi dapat memproteksi risiko kehidupan nasabah di masa depan.

Agen asuransi sangat diharapkan menjalankan profesinya secara profesional, bukan hanya sekedar menjual. Hal ini dipertegas oleh praktisi akademisi dan Financial Educator, Ita Guntari, MM, CFP®. Definisi Profesi adalah bidang pekerjaan yang dilandasi pendidikan keahlian (keterampilan, kejuruan, dan sebagainya) tertentu.

Asuransi adalah salah satu bentuk pengendalian risiko yang dilakukan dengan cara mengalihkan/transfer risiko dari satu pihak ke pihak lain, dalam hal ini adalah perusahaan asuransi, ungkap Ita Guntari yang juga membahas sekilas mengenai 'Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi' yang selanjutnya disebut PAYDI atau yang selama ini dikenal dengan unit-link.

Pada dasarnya PAYDI itu mencakup dua hal, yaitu melindungi terhadap risiko kematian sebagaimana fungsi produk asuransi dan produk ini juga dikaitkan dengan investasi. Investasi itu selalu mengandung risiko. Produk ini memang tidak sederhana, oleh karena itu penjualnya harus memiliki pengetahuan yang memadai tentang produk tersebut. Penjual harus memahami fungsi dari asuransi dan harus memahami juga bagaimana seluk beluk investasi.

Ita Guntari juga mengungkapkan bahwa yang perlu disampaikan seorang agen asuransi saat merekomendasikan produk asuransi, khususnya PAYDI adalah dengan menjelaskan manfaat produk sebaik-baiknya termasuk risiko investasi yang dihadapi nasabah dan produk tersebut harus benar-benar sesuai yang dibutuhkan nasabah dalam mencapai tujuan keuangannya.

Edukasi kepada nasabah sangatlah penting dilakukan dan itu hanya bisa dilakukan oleh seorang agen asuransi yang memiliki pengetahuan yang memadai, sudah teruji, berpengalaman serta menjunjung tinggi etika profesi.

Pengalaman menggunakan asuransi diungkapkan oleh Bayu Wira yang pada tahun 2013 membeli asuransi kesehatan. Kebetulan salah satu produk yang dimiliki adalah asuransi unit-link dan Bayu juga tidak menyangka bila tahun 2017 mengalami sakit, dan harus melakukan tindakan operasi yang memerlukan biaya cukup besar.

Pada saat itu Bayu benar-benar merasakan manfaatnya asuransi yang mana proses klaim begitu mudah dan cepat saat dirawat di Malaysia. "Tidak terbayangkan apabila kita harus merasakan sakit dan harus membayar sendiri biaya perawatan yang sangat besar.

Bayu bersyukur ditangani oleh agen yang sangat responsif dan tanggap. Klaim insipun sekaligus membuktikan manfaat asuransi unit-link yang dimilikinya.

Pengalaman ini diharapkan bisa memberikan wawasan kepada masyarakat luas akan pentingnya memiliki asuransi. Perlu diingat bahwa investasi di asuransi itu bukanlah merupakan bagian utama dari asuransi. "Saran saya buat masyarakat, lebih baik kita paksakan diri bayar uang kecil sekarang daripada nanti kita dipaksa oleh rumah sakit bayar uang besar," kata Bayu. Info/red

POSTINGAN TERBARU

Namira Syariah Hotel Hadirkan Paket Buka Pusa Masakan Nusantara & Timur Tengah

Raih IPK 3,99, Sheina Yendri Wisudawan Sarjana Terbaik ITS

Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia Dorong Kompetensi dan Profesionalitas Anggotanya

Dengom V/4 Surabaya Gelar Vaksinasi Booster bagi Masyarakat

Dukung Program Pemerintah, Dafam Pacific Caesar Hotel Gelar Vaksinasi

KATEGORI

Advertorial

Agama

Artikel

Cek Fakta

Ekonomi

Hankam

Hukum

Husonesia

Internasional

Kesehatan

Lifestyle

Nasional

Olahraga

Opini

Otomotif

Pendidikan

Politik

Properti

Redaksi

Sosial Budaya

Suara Pembaca

Teknologi/Sains

Tokoh

Uncategorized

TERBARU

POPULER

OPINI

SOSIAL BUDAYA

LIFESTYLE

Namira Syariah Hotel Hadirkan Paket Buka Pusa Masakan Nusantara & Timur Tengah

FENOMENA

SOSIAL BUDAYA

Raih IPK 3,99, Sheina Yendri Wisudawan Sarjana Terbaik ITS

Judul	Eks Dirut Taspen dan "Owner" PT Sekar Wijaya Diduga Lakukan Korupsi dari Dana Investasi Rp 150 Miliar
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	https://nasional.kompas.com/read/2022/03/29/19520401/eks-dirut-taspen-dan-owner-pt-sekar-wijaya-diduga-lakukan-korupsi-dari-dana
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

Kompas.com / News / Nasional

Eks Dirut Taspen dan "Owner" PT Sekar Wijaya Diduga Lakukan Korupsi dari Dana Investasi Rp 150 Miliar

Kompas.com - 29/03/2022, 19:52 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [s](#) [p](#)



Mantan Direktur Utama sekaligus Ketua Komite Investasi PT Asuransi Jiva Taspen, Mayasari Sumaryono dan Beneficial Owner Group PT Sekar Wijaya, keduanya dituduh sebagai tersangka dalam dugaan korupsi. Kasus ini terungkap setelah pengungkapan oleh KPK pada 23/3/2022 tentang kasus dugaan korupsi di PT Asuransi Jiva Taspen. (BukuKarya/Kompas)

MISUMI INDONESIA
Save 10% for Calipers & Gauges
16,000 Tools & MRO
Clamp, Torque Wrench, Cutter Knife, Nipper, Socket Wrench 10% off!

MEGA SALE

Penulis: Tatang Guntoro | Editor: Bagus Santosa

JAKARTA, KOMPAS.com - Direktorat Penyidikan Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus (Jampidsus) menetapkan Eks Dirut Direktur Utama PT Asuransi Jiva Taspen (AJT) Mayasari Sumaryono dan Beneficial Owner Group PT Sekar Wijaya, Hasti Shwatyuni sebagai tersangka tindak pidana korupsi.

Kepala Pusat Penerangan Hukum Kejaksaan Ketut Sumedana menuntikan, dugaan korupsi itu dilakukan dengan dana investasi PT AJT senilai Rp 150 miliar.

Baca juga: [Kejagung Tetapkan 2 Tersangka Kasus Korupsi PT Asuransi Jiva Taspen](#)

Ketut mengatakan, PT AJT melakukan penempatan dana tersebut pada PT Emco Asset Managemen dengan underlying berupa medium term note PT Prioritas Rachtia Multifinance (PRM).

Adapun PT PRM merupakan salah satu perusahaan di dalam Group PT Sekar Wijaya.

"Lalu dana pencairan medium term note oleh PT PRM tidak dipergunakan sesuai dengan tujuan dalam perjanjian medium term note," ucap Ketut dalam konferensi pers virtual, Selasa (28/3/2022).

Dana itu, lanjut Ketut, malah diinjak oleh PT PRM pada PT Sekar Wijaya dan pihak-pihak yang terlibat dalam penempatan medium term note.

Baca juga: [KPK Gandeng PT Taspen Janjini Pemenuhan Hak dan Kewajiban Pagar](#)

Karena tindakan itu, PT PRM tak bisa melakukan pembayaran sesuai kesepakatan medium term note pada PT AJT.

"Kemudian dibuat seolah-olah telah diurus dengan dilakukan penjualan tanah jaminan yang terletak di Solo," tuturnya.

Pada saat, tanah jaminan di Solo itu dibeli PT PRM dari dana investasi yang dikeluarkan PT AJT.

Pada perkara ini, Mayasari tertjerat karena ia menyetujui investasi PT AJT tanpa memperhatikan analisis investasi.

TERPOPULER

1. Mik Totok Pemohonan Perbandingan Betas Usia Pemilu TNU
(Dibaca 1.547 kali)
2. Akhir Instruksi Penarikan Demokrat di DPRD dan DPRD RI Tokoh Penundaan Pemilu
(Dibaca 1.234 kali)
3. Ditanya Kemungkinan Nuzulien Gerakan Jokowi, Luhut: Tidak Mimpi Saya Jadi
(Dibaca 1.012 kali)
4. Hasdem Minta Ahmad Sanjani Segara Pamanian Diri Jaka Ingin Maju di Pilgub DKI 2024
(Dibaca 1.010 kali)
5. Mik Totok Perbandingan Usia Pemilu Prajurit TNU, Sebelumnya Panglima Andika
(Dibaca 1.170 kali)

sonora.id

Coba Keramas Pakai Baling Baling Dada dan Bili Bili Dada Dari Jaka, Hasilnya Bikin Terkejut!

Berbeli dari Ganti Rumah, Ini Perjanjian Usaha Makaroni Gurin Kiki

Kunjungi kanal kami Sonora.id

Motivasi | Fengshui | Tips Bisnis | Kesehatan

Halaman Selanjutnya
Sedangkan Hasil dinilai merekayasa laporan...

Halaman: 1 2 [Show All](#)

Judul	ALTERNATIF SUMBER PEMBAYARAN KLAIM DIUSULKAN
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Penyelesaian Bumiputera
Halaman/URL	17
Tanggal Berita	2022-03-30
Sentimen	Netral

| AJB BUMIPUTERA 1912 |

ALTERNATIF SUMBER PEMBAYARAN KLAIM DIUSULKAN

Kasus gagal bayar asuransi Bumiputera bukanlah masalah terberat yang pernah terjadi dalam industri keuangan. Artinya, dengan penanganan yang tepat, tunggakan klaim yang mencapai triliunan dapat diselesaikan.

*Anggara Permana
anggara.pernando@bisnis.com*

Peran lebih besar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mengambil alih penyelesaian kasus klaim AJB Bumiputera 1912 diyakini menjadi solusi untuk jutaan nasabah yang tertunggak klaimnya dalam 3 tahun terakhir. Russel Effandy, Ambassador Chartered Insurance Institute (CII) dan veteran asuransi yang berkiprah selama 30 tahun hingga Timur Tengah dan Eropa menuturkannya, terdapat tiga pendekatan yang dapat diterapkan dalam penyelesaian kasus klaim AJB Bumiputera. Penyelesaian ini dimulai dengan pembentukan tim *ad hoc* yang didominasi profesional, penataan ulang aset dan likabilitas serta *time management* yang ketat.

Untuk tim *ad hoc*, katanya, OJK pernah menerapkan model pengelola statuter. Tim sejenis perlu dibentuk lagi sehingga memiliki kewenangan yang luas dan dapat bertindak taktis serta efisien. Model ini juga menjadi solusi bagi pembiayaan operasional sehingga tidak harus dibebankan ke Bumiputera. Tim dapat menggunakan anggaran dari OJK untuk kegiatannya maupun sumber lain yang dibebankan undang-undang.

"Masalah AJB Bumiputera bukan yang terberat (pernah terjadi dalam industri keuangan), asuransi BUMN baik umum maupun jiwa juga bermasalah, bahkan sekelas [maskapai] Boeing hingga [raja mobil mewah] BMW juga bermasalah. Maksudnya jika dengan baik, [kasus AJB Bumiputera ini] ada solusinya," kata Russel kepada *Bisnis*, Senin (28/3). Dia mengatakan dengan modal saat ini, di mana pendapatan dan aset Bumiputera tidak lagi mampu meng-cover kewajiban yang timbul, maka tim *ad hoc* perlu penan untuk menyelesaikan aset dan likabilitas perusahaan sehingga seimbang. Untuk pembayaran klaim, maka AJB Bumiputera diberi dukungan sedikit kewenangan dari OJK dengan aset yang ada dijamin *co-insurance* untuk produk asuransi sederhana. Tidak besar cukup 0,5%-1% dari produk sederhana masing-masing perusahaan asuransi jiwa di Indonesia," kata sosok yang pernah menjabat sebagai South East Asia Head Life and Non Life Nasco Insurance Group ini.

Russel yang 9 tahun terakhir bekerja untuk perusahaan global ini menyebutkan dalam industri asuransi terdapat delapan sumber premi. Saat ini be-

tika secara langsung Bumiputera tidak mampu mendapatkan premi dari masyarakat, maka jalan menjadi *co-insurance* maupun *re-insurance* serta dari broker program pemerintah yang membutuhkan asuransi jiwa dapat menjadi solusi. Sebagai gambaran, total premi baru yang diraup asuransi jiwa pada 2021 berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencapai Rp128,62 triliun. Sedangkan premi *re-insurance* mencapai Rp74,31 triliun.

Dari total pendapatan industri asuransi jiwa ini, *bancassurance* menyumbang 48,1%. Kanal yang mengandalkan perbankan sebagai jalur penanaman, kerugian 29% dan lainnya 22,9%. Secara total, aset asuransi jiwa mencapai Rp602,04 triliun.

Maka mengacu bisnis *bancassurance* saja, menggunakan pendekatan Russel, tim *ad hoc* penyelesaian kasus Bumiputera dapat meraih premi kotor hingga Rp309,3 miliar. Ini baru berasal dari *bancassurance* industri asuransi jiwa saja. Nilai ini akan bertambah dengan jalur *re-insurance* maupun alternatif lainnya.

Seiring pendapatan yang masuk, secara paralel tim *ad hoc* melakukan penyesuaian *liabilitas*. Dilakukan pembahasan dengan nasabah AJB Bumiputera yang mencapai 2,1 jutaan mengenai kondisi perusahaan. Termasuk kemungkinan pengurangan manfaat.

"Tertanya juga pemegang polis, jadi sudah banyak yang berharap ada kejelasan saja tidak mesti [penylesaian klaim] penuh," katanya.

Seluruh langkah ini, dilakukan dengan periode waktu yang ketat. Russel menyebut aplikasi yang ada di AJB Bumiputera saat ini bisa menjadi salah satu yang dimanfaatkan. Teknologi ini dapat memberi kecepatan dan sarana langsung berkomunikasi dengan sebagian besar pemegang polis.

Sementara penguatan asuransi yang pernah masuk menjadi Komisaris Independen AJB Bumiputera Diding S. Anwar mendorong adanya *legal standing* yang kuat dengan pembentukan Undang-undang seperti amanat keputusan Mahkamah Konstitusi.

"Sekarang waktunya tinggal 1 tahun lagi, 2023. Nah apakah tim AJB Bumiputera walaupun bukan kewenangannya sudah menyampaikan kepada DPR dan Pemerintah terkait perintah MK ini," katanya.

Diding menekankan, aturan usaha bersama yang dibutuhkan AJB Bumiputera se-



Kasus gagal bayar Asuransi Bumiputera yang sudah terjadi hampir 4 tahun terakhir membuat nasabah kerap turun berdemo untuk menuntut kejelasan klaimnya.

patnya bukan dibatasi hanya untuk satu perusahaan. Hal itu dinilai menjadi alasan pembuat undang-undang tidak menjadikannya aturan ini prioritas.

USULAN AAJI
Meski aturan dinilai penting, Russel mengharapkan bukan bagian ini yang difokuskan saat ini menyelesaikan masalah AJB Bumiputera.

"Buang waktu dalam penyelesaian klaim jika kita telah banyak membahas tentang izin mutual," katanya.

Bisnis mengonfirmasi usulan ini kepada OJK. Akan tetapi pesan yang disampaikan kepada Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Riswandi Idris dan Deputi Komisiner Pengawas IKNB I OJK Moh. Ichsanuddin hingga berita ini diturunkan belum mendapat respons.

Sedangkan Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Risaribu menilai usulan terbagi bisnis dengan seluruh anggota asosiasi sesuatu yang dapat dipertimbangkan. Meski demikian, kata dia, usulan ini tidak akan menyelesaikan permasalahan yang ada karena kasus gagal klaim AJB Bumiputera sudah mencapai triliunan rupiah.

Kuadir saya, pendekatan premi model terbagi bisnis akan diperoleh dengan skema *co-insurance* tersebut dengan kewajiban AJB Bumiputera yang jumlahnya triliunan," katanya.

Menurut Togar, satu-satunya solusi solusi AJB Bumiputera adalah demutualisasi. "Persoalannya kan likuiditas. Dengan bentuk mutual akan sulit mencari investor," katanya kepada *Bisnis*.

Pada Februari 2022 lalu, OJK mengumumkan nasabah AJB Bumiputera 1912 yang tercatat tinggal 2.161.245 polis. Dengan penjelasan ini artinya nasabah Bumiputera susut 67% dari 6,5 juta orang dalam 5 tahun terakhir.

Riswandi yang berbicara mewakili OJK terakiri Bumiputera menyebutkan susut tajamnya jumlah nasabah terjadi melalui dua cara yakni melalui pembayaran klaim. Sedangkan lainnya, adanya data yang tumpang tindih.

Saat ini ketika secara langsung Bumiputera tidak mampu mendapatkan premi dari masyarakat, maka jalan menjadi co-insurance maupun re-insurance serta dari broker program pemerintah yang membutuhkan asuransi jiwa dapat menjadi solusi.

"Saat ini [jumlah polis] sudah jauh menurun. Kalau kita lihat pada tahun 2016-an, pada waktu itu data [jumlah polis] 6,5 juta, tetapi setelah kami lakukan rekonsiliasi data, ternyata memang selain ada yang diselesaikan [klaim dibayarkan] tapi ada data data yang overlap juga. Jadi sekarang kami monitor betul angka ini jumlahnya 2,16 juta pemegang polis," kata Riswandi di Gedung DPR RI, kala itu.

Riswandi tidak menjelaskan detail apakah nasabah masih menerima pembayaran klaim dari Bumiputera dalam 3 tahun terakhir (2016-2021). Meski demikian, dia

menjelaskan dari jumlah polis sebanyak 2,16 juta ini, nilai pertanggungan yang mesti dibayar oleh AJB Bumiputera mencapai Rp20,08 triliun.

Sementara itu, total kewajiban hingga habis kontrak atau sampai dengan jatuh tempo dari 2,16 juta pemegang polis ini mencapai Rp62,9 triliun. "Jadi kalau kita lihat jumlah Rp20,08 triliun ini dihubungkan dengan aset [Bumiputera yang ada] yang Rp10,7 triliun, di mana yang bermilai [hanya] properti, itu [properti] hanya Rp6 triliun, memang sudah kelihatan jomplangnya perusahaan ini kalau mau menyelesaikan kewajiban. Tapi kalau lihat lagi dari nilai kontrak dari 2,1 juta pemegang polis itu nilai kontraknya Rp62,9 triliun. Jadi memang sudah sangat, sangat berat sekali," kata Riswandi.

Di samping itu, AJB Bumiputera saat ini juga memiliki utang klaim atas 494,178 polis dengan peserta 521.917 orang. Nilai polis yang diklaim ini mencapai Rp8,4 triliun.

"Di dalam anggaran dasarnya, perusahaan yang mutual ini memang penyelesaian itu di situ diatur, kalau perusahaan mendapatkan untung maka untungnya boleh dibagi. Kalau perusahaan ini mendapat rugi, kerugian itu harus ditanggung bersama. Ini masalahnya waktu kami panggil rapat panja waktu itu disampaikan bahwa mereka memang para nasabah ini tidak pernah tahu kalau usaha ini mutual," kata Riswandi mengenai solusi kasus gagal bayar AJB Bumiputera.



Warga melintas di dekat Wilma Bumiputera di Jakarta. Masyarakat pemegang polis terus menuntut kejelasan klaim mereka di perusahaan asuransi tertua di Tanah Air ini.



Pekerja tengah membersihkan logo-logo asuransi jiwa di Jakarta, beberapa waktu lalu.

Judul	Bank Permata Dorong Pertumbuhan Bisnis Bancassurance
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kerjasama Bank Permata dan Astra Life
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-03-30
Sentimen	Netral

Bank Permata Syariah Dorong Pertumbuhan Bisnis *Bancassurance*



Herwin Bustaman

JAKARTA – Unit Usaha Syariah PT Bank Permata Tbk (PermataBank Syariah) pada tahun ini memasang target agresif pada bisnis *bancassurance*, seiring dengan tingginya minat masyarakat pada proteksi dan investasi.

Kebutuhan masyarakat akan produk-produk keuangan seperti perbankan, asuransi, dan investasi yang sesuai dengan prinsip syariah menunjukkan tren positif. Peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki perlindungan asuransi menjadi salah satu faktor optimisme bahwa asuransi syariah di Indonesia terus berkembang. Produk asuransi jiwa syariah merupakan salah satu bentuk perwu-

judan ikhtiar manusia dalam mengantisipasi dan menghadapi potensi risiko yang tidak dapat diprediksi dan dapat terjadi kapan saja.

Untuk mewujudkan dan menjawab kebutuhan masyarakat atas proteksi yang sesuai dengan prinsip syariah, maka PermataBank Syariah dan Astra Life Syariah menjalin kerja sama strategis menghadirkan *one stop banking solution*, untuk segala kebutuhan proteksi bagi nasabah dan keluarganya. Layanan proteksi unggulan dari PermataBank Syariah dan Astra Life Syariah bisa dinikmati melalui beragam produk dan manfaat, yang saat ini sudah bisa didapat secara mudah dengan mengunjungi kantor cabang PermataBank Syariah terdekat. "Target kami bisa *double revenue* untuk *bancassurance* dengan adanya produk ini. Saya lihat prospek tahun ini menarik, kami memang cukup agresif," terang Direktur UUS PermataBank Herwin Bustaman, Selasa (29/3).

PermataBank Syariah berkomitmen menyediakan layanan perbankan syariah yang inovatif melalui berbagai fasilitas perbankan digital yang lengkap, aman dan terpercaya. Hasil dari perluasan kemitraan strategis memperkuat nilai unik dari penawaran PermataBank Syariah kepada nasabah. "Dengan diluncurkannya produk dari hasil kemitraan ini juga menandai semakin lengkapnya berbagai solusi keuangan syariah yang tersedia bagi masyarakat di PermataBank, serta menjadikan PermataBank Syariah sebagai salah satu UUS dengan penawaran produk *wealth management* terlengkap di Indonesia. Hal ini akan memperkuat posisi kami sebagai bank universal dan strategi jangka panjangnya untuk menjadi waralaba *wealth* dan deposito terkemuka," jelas Herwin.

Pada kesempatan itu, Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi percaya bahwa asuransi adalah bentuk cinta untuk keluarga. Selama tujuh tahun Astra Life bermitra dengan PermataBank melalui jalur distribusi *bancassurance*, pihaknya terus berinovasi dalam menyediakan kebutuhan perlindungan jiwa yang menyeluruh untuk semua segmen masyarakat, termasuk perlindungan yang dikelola dengan prinsip syariah, selaras dengan fokus Astra Life untuk pengembangan unit syariah di tahun ini. (nid)

Judul	ASURANSI UMUM PERLU CERMAT
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Pemasaran Unit Link
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-03-30
Sentimen	Netral

| KEMBANGKAN PRODUK UNIT-LINKED |

ASURANSI UMUM PERLU CERMAT

Bisnis, JAKARTA — Perusahaan asuransi umum mempertimbangkan untuk masuk ke bisnis layanan asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau *unit-linked*. Regulator meminta entitas asuransi umum melakukan perhitungan cermat karena kompleksitas produk tersebut.

Denis R. Melianova
denis.melianova@bisnis.com

Rencana pengembangan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (*Paydi*) bagi pelaku bisnis asuransi umum merupakan bagian dari upaya melakukan diversifikasi bisnis.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riswinandi mengatakan bahwa perusahaan asuransi umum perlu berhati-hati dalam melakukan diversifikasi bisnis ke produk *unit-linked*.

Dengan diterbitkannya Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (*Paydi*), kini perusahaan asuransi umum sudah dapat ikut menjual produk *Paydi* atau yang lebih dikenal dengan *unit-linked*.

Riswinandi meminta agar perusahaan asuransi umum dapat



Kami ingin menekankan bahwa penting bagi perusahaan asuransi untuk tidak gegabah dalam membuat keputusan strategis untuk menjual jenis produk ini.



berhati-hati dalam menjual produk *unit-linked* yang merupakan produk asuransi yang lebih kompleks.

"Kami ingin menekankan bahwa penting bagi perusahaan asuransi untuk tidak gegabah dalam membuat keputusan strategis untuk menjual jenis produk ini. Seperti yang kita lihat dari regulasi terbaru, penjualan dan manajemen *Paydi* mensyaratkan sumber daya tambahan yang signifikan, seperti modal, infrastruktur sistem IT, dan SDM, terutama aktuaris," ujar Riswinandi dalam acara *8th International Insurance Seminar Tahun 2022*, Selasa (29/3).

Dia menuturkan perusahaan asuransi juga harus memiliki tenaga peminat yang memenuhi syarat atau tersertifikasi untuk meminimalisir terjadinya potensi *mis-selling* produk *unit-linked* kepada nasabah. Hal ini menjadi syarat krusial bagi perusahaan asuransi mengingat

kompleksitas produk *unit-linked* dan masih rendahnya tingkat literasi asuransi di Indonesia.

Untuk itu, dia berharap perusahaan asuransi umum dalam membuat *roadmap* rencana bisnis untuk menjual produk *unit-linked* harus *feasible* dan realistis agar regulator dapat menganalisa kesiapan perusahaan asuransi dalam mengelola portofolio bisnis baru ini.

Selain itu, dia juga mendorong perusahaan asuransi tidak semata-mata hanya memprioritaskan pertumbuhan bisnis. Perusahaan asuransi juga harus memastikan memiliki komitmen penuh dan kapasitas untuk memenuhi janjinya kepada pemegang polis.

"Ini jadi faktor kunci dalam meningkatkan kepercayaan nasabah di industri asuransi, demikian juga sebagai pilar dasar untuk meningkatkan inklusi asuransi nasional," katanya.

Riswinandi menyatakan para

pelaku industri asuransi juga perlu memiliki komitmen kuat dengan membangun fundamental yang baik, membuat produk yang dapat dimengerti oleh masyarakat, hingga proses klaim yang mudah.

"Sangat penting bagi seluruh industri asuransi memahami pentingnya mendapat kepercayaan dari masyarakat di masa pemulihan ekonomi nasional ini. Oleh karena itu, diharapkan para pelaku di industri ini membuat rencana bisnis yang jelas, visibel, dan lengkap, serta membuat struktur harga premi yang masuk akal jika dibandingkan dengan risiko yang ada," katanya.

URUS IZIN

Sejumlah perusahaan asuransi umum disebut bersiap untuk memasarkan produk asuransi *unit-linked*.

"Di bawah lima perusahaan sedang mengurus perizinan produk-

nya," ujar Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Hastanto Sri Margo (HSM) Widodo kepada *Bisnis*.

Menurutnya, terbitnya surat edaran OJK membuka peluang bisnis baru bagi industri asuransi umum untuk menyediakan solusi finansial perlindungan jangka panjang dan hemat biaya untuk nasabah.

"Dari sisi lain, perusahaan asuransi umum diberikan kesempatan untuk dapat meningkatkan *product density* dari *customer base* yang ada," katanya.

Sebagai sebuah peraturan yang prosesnya dikawal dan disertai peran aktif asosiasi dalam penyusunannya lebih dari 2 tahun, kata Widodo, perluasan bidang usaha ini diharapkan akan dapat dinikmati oleh seluruh perusahaan asuransi umum.

Selain itu, regulasi anyar *unit-linked* itu juga diharapkan dapat memberikan dampak positif kepada industri dan masyarakat.

Widodo menuturkan dukungan AAUI terhadap pemulihan ekonomi Indonesia terpapar jelas

"Pemulihan ekonomi nasional khususnya di industri asuransi menunjukkan sinyal yang positif. *Credit insurance* atau asuransi kredit contohnya, walaupun mengalami penurunan pada premi tercatat, namun pada premi reserve menunjukkan angka premi yang positif. Artinya, usaha yang dilakukan dalam kesinambungan usaha berbuah manis dan tentunya usaha-usaha semacam ini akan terus dilakukan sepanjang tahun," katanya. ■

Judul	Eks Dirut Taspen Jadi Tersangka
Nama Media	Republika
Newstrend	Dugaan Korupsi Asuransi Taspen
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2022-03-30
Sentimen	Netral

Eks Dirut Taspen Jadi Tersangka

■ BAMBANG NOROYONO

JAKARTA — Kejaksaan Agung (Kejagung) menetapkan dua orang sebagai tersangka dugaan korupsi dan tindak pidana pencucian uang (TPPU) di PT Asuransi Jiwa Taspen atau Taspen Life, Selasa (29/3). Dua yang ditingkatkan status hukumnya tersebut adalah Maryoso Sumaryono (MS) selaku mantan direktur utama (dirut) PT Taspen Life dan Hasti Sriwahyuni (HS) selaku direktur PT Sekar Wijaya Group.

Direktur Penyidikan Jaksa Agung Muda Tindak Pidana Khusus (Jampidsus) Supardi mengatakan, kedua tersangka tersebut langsung ditahan. "Langsung ditahan. Satu tersangka dari Taspen, MS, satu tersangka pihak swasta, HS," kata Supardi kepada *Republika*, Selasa (29/3).

Kedua tersangka ditahan di Rutan Salemba cabang Kejaksaan Agung di Jakarta Selatan selama 20 hari pertama sejak penetapan tersangka. "Penahanan terhadap dua tersangka, MS dan HS, untuk memudahkan proses penyidikan," kata Kepala Pusat Penerangan dan Hukum (Kapuspenkum) Kejagung Ketut Sumedana saat konferensi pers via Zoom dari Kalimantan Barat (Kalbar), Selasa (29/3).

Kata dia, terkait kasus tersebut, tersangka MS dijerat dengan sangkaan Pasal 2 ayat (1), Pasal 3 *juncto* Pasal 18 UU Tindak Pidana Korupsi (Tipikor) 20/2001 *juncto* Pasal 55 ayat (1) ke-1 KUH Pidana. Khusus terhadap tersangka HS, penyidik menebalkan sangkaan Pasal 2 ayat (1), Pasal 3 *juncto* Pasal 18 UU Tipikor, dan Pasal 3 UU TPPU 8/2010.

Tindak pidana korupsi yang dialami PT Taspen, diduga terjadi pada 2017-2020. Berawal dari 17 Oktober 2017, ketika PT Taspen melakukan penempatan investasi senilai Rp 150 miliar dalam bentuk kontrak pengelolaan dana (KPD) di PT Emco Asset Management (EAM).

Pengacara tersangka MS Handika Honggo-wongso mempertanyakan tuduhan kejaksaan terhadap kliennya. Menurutnya, Taspen Life adalah anak perusahaan Badan Usaha Milik Negera (BUMN). Sebagai anak usaha milik pemerintah, perusahaan asuransi tersebut tak mendapatkan permodalan atau investasi yang bersumber dari anggaran pendapat belanja negara (APBN). Melainkan, mendapatkan permodalan dari penjualan produk asuransi dari peserta selaku investor.

Menurutnya, tak tepat jika kasus kerugian yang dialami Taspen di masa pengelolaan kliennya dianggap sebagai kerugian negara. "Apakah itu disebut sebagai korupsi?" kata Handika saat ditemui di Gedung Pidana Khusus (Pidsus) Kejaksaan, Jakarta, Selasa (29/3).

Namun begitu, dikatakan dia, kliennya akan tetap menghormati proses hukum yang saat ini dijalani. "Kita hanya fokus untuk melakukan pendampingan untuk mendapatkan hak-hak dari klien kami," tegas dia. ■ **ed.** agus raharjo

Judul	Era Baru Unit Link
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/era-baru-unit-link
Tanggal Berita	2022-03-29
Sentimen	Netral

BERITA REFLEKSI

Era Baru Unit Link

Oleh R. Cipta Wahyana - Managing Editor

Selasa, 29 Maret 2022 | 09:00 WIB



Reporter: **Harian Kontan** | Editor: **Markus Sumartomjon**

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

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

Dalam praktik pemasaran, misalnya, selain tambahan kelengkapan administrasi, asuransi harus membuat dan menyimpan rekaman proses penjualan. Selain untuk memastikan calon pemegang polis memperoleh penjelasan produk yang memadai, rekaman juga berguna saat terjadi perselisihan.

Harap maklum, di masa lalu, banyak terjadi kasus "salah penjualan" atau *miss-selling* oleh agen unit link. Demi mengejar insentif penjualan, para agen menjelaskan fitur dan risiko produk secara serampangan.

Sementara, untuk meningkatkan transparansi, perusahaan asuransi harus menyampaikan beberapa informasi rutin ke pemegang polis. Di antaranya publikasi nilai aset bersih harian, laporan nilai tunai, serta laporan perkembangan masing-masing subdana atau *fund fact sheet*.

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

Pasca penerapan aturan OJK terbaru ini, seharusnya, wajah pasar unit link semakin baik. Memang, ibarat pil obat, aturan ini akan terasa pahit bagi pelaku industri asuransi.

Tapi, jika bersedia mengikuti arahan OJK secara konsisten, industri PAYDI akan semakin sehat. Pemegang polis juga akan nyaman karena unit link akan tampil sebagai produk yang transparan dan dikelola secara profesional.

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

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