

Senin, 31 Januari 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI akui ada masalah pada unit link dan minta semua pihak berbenah
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2671541/aaji-akui-ada-masalah-pada-unit-link-dan-minta-semua-pihak-berbenah
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

AAJI akui ada masalah pada unit link dan minta semua pihak berbenah

© Jember, 28 Januari 2022 17:59 WIB



Pelugas Asuransi berdiskusi di depan berbagai logo perusahaan asuransi di Kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta, Senin (28/01/2022). AAJI akui ada masalah unit link.

“Iya ada masalah dan kita harus selesaikan masalah itu dan pembenahannya harus dari semua pihak, regulasinya harus dibenahi, perusahaan asuransi dan agennya harus berbenah”

Jakarta (ANTARA) - Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasanbu mengakui ada masalah pada agen dari perusahaan unit link dan meminta semua pihak untuk berbenah.

“Iya ada masalah dan kita harus selesaikan masalah itu dan pembenahannya harus dari semua pihak, regulasinya harus dibenahi, perusahaan asuransi dan agennya harus berbenah,” kata Togar dalam Talkshow InfoBankTV yang dilaksanakan secara daring di Jakarta, Jumat.

Togar juga berharap masyarakat juga turut berbenah dan lebih waspada serta teliti ketika menyertai polis asuransi jiwa yang menawarkan proteksi untuk jiwa dan kesehatan sekaligus investasi.

“Ketika ditawarkan itu, meskipun oleh saudara dan adik sendiri itu harus cermat agar tidak ada masalah di kemudian hari,” ujarnya.

Ia menuturkan agen unit link yang berlisensi di bawah 44 perusahaan berjumlah 600 ribu orang. Setiap agen sebenarnya mempunyai standar praktik dan kode etik. Sehingga, misal selang misal informasi, over promise dipastikan melanggar kode etik. Pihaknya mencatat ada 200 orang agen unit link yang telah ditetapkan sebagai agen unit link yang bermasalah.

“Apakah kita berharap 600 ribu agen semuanya benar, pasti ada lah yang tidak, tapi kembali lagi peristiwa ini membuat kami menyadari bahwa ini memang harus berbenah di semua sisi,” tuturnya.

Lebih lanjut Togar meluaskan sejumlah ketidaktautan masyarakat terkait unit link. Misalnya, jika kontrak unit link adalah 20 tahun maka premi harus dibayarkan setiap tahun. Premi bisa dibayarkan pada tahun ke lima, namun dana premi akan diambil dan dan investasi yang akan berakibat pada berkurangnya jumlah dan investasi.

Ia pun menyarankan pemegang polis membayar premi setiap tahun sepanjang kontrak agar proteksi dan investasi yang diterima optimal. Ia juga menyarankan untuk memilih investasi di pasar uang dibandingkan saham yang lebih berisiko tinggi.

Adapun sebagai solusi dari aduan pemegang polis, AAJI menyarankan pihak yang bersangkutan menggunakan fasilitas yang disediakan Mahkamah Agung untuk mengajukan gugatan tanpa harus didampingi pengacara.

“Ada Peraturan MA nomor 4 tahun 2009 yang menyediakan pengadilan yang sederhana dan murah tanpa harus didampingi pengacara, nilai yang bisa mereka adili maksimal Rp500 juta,” ucap Togar.

Judul	OJK Bakal Perketat Aturan Unit Link, Ini Bocorannya
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220128/215/1494569/ojk-bakal-perketat-aturan-unit-link-ini-bocorannya
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

OJK Bakal Perketat Aturan Unit Link, Ini Bocorannya

OJK menata ulang produk unit link investasi untuk biaya yang diberikan kepada nasabah, seperti biaya akuisisi yang persentasenya cukup besar di tahun awal. Besarnya biaya tersebut membuat dana yang terkumpul untuk investasi di tahun awal menjadi kecil, sehingga pertumbuhan dana nasabah baru bisa terbentuk setelah beberapa tahun.

Diana Triandita Endangsiha - Bisnis.com
28 Januari 2022 - 10:34 WIB



Astuti - iStock

Bisnis.com, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan memperketat penjualan produk asuransi yang diberikan dengan investasi (PAYDI) atau unit link, salah satunya terkait besaran penentuan biaya unit link.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (BKSI) ZA OJK Ahmad Nasrullah mengungkapkan, dalam produk unit link terdapat unsur biaya yang diberikan kepada nasabah, seperti biaya akuisisi yang persentasenya cukup besar di tahun awal. Besarnya biaya tersebut membuat dana yang terkumpul untuk investasi di tahun awal menjadi kecil, sehingga pertumbuhan dana nasabah baru bisa terbentuk setelah beberapa tahun.

"Biaya-biaya baru kami atur, waktu saat membeli cukup kecil, tapi kami ingin menghindari besarnya di awal, premi langsung dipotong biaya sangat besar, bisa mungkin 50 persen," ujar Nasrullah dalam sebuah webinar, Jumat (28/1/2022).

Baca Juga : AAJII Protes Produk Unit Link Dijual ke Petani hingga Pedagang Kecil

Nasrullah menjelaskan bahwa pada aturan baru akan mengatur dana minimal, dana investasi yang harus dipertahankan. "Sebelumnya tidak ada, jadi tidak boleh lagi ada produk di awal duitnya langsung habis untuk bayar biaya akuisisi. Minimal harus ada sekian persen," lanjutnya.

Menurutnya, tidak adanya pengontrolan terkait biaya tersebut membuat banyak nasabah yang keliru bahwa pada tahun awal duitnya langsung habis. Untuk itu, nantinya perusahaan asuransi harus menerapkan pola penentuan biaya yang sebagai mungkin proporsional agar pada tahun-tahun awal sudah terbentuk dana investasi untuk pemertukan dana ke depan.

Dengan pengaturan biaya ini, kata Nasrullah, memungkinkan nasabah dapat menikmati hasil investasi dari produk unit link pada tahun-tahun awal.

Baca Juga : OJK Ingatkan Perusahaan Asuransi Agar Tak Asal Jual Produk Unit Link

Adapun, ketentuan terkait biaya tersebut menjadi salah satu poin yang akan diatur dalam Surat Edaran (SE) mengenai PAYDI yang segera dirilis OJK dalam waktu dekat. Nasrullah memperkirakan aturan baru PAYDI atau unit link bisa lebih pelat lebih lambat bulan depan.

"Aturan ini sudah final. Mungkin ratusan minggu kami akan keluarkan, tinggal proses administrasi saja," katanya.

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJII) Toger Poesribo setuju bahwa pengalokasian premi pada produk unit link memang harus diatur secara proporsional.

"Misal, jumlah premi yang diberikan, alokasinya harus sekian ke investasi, sekian ke proteksi. Itu yang fair karena unit link ini orang selalu bilang adalah produk proteksi dan investasi, tapi begitu premi dikasih semuanya proteksi semua. Jadi saya setuju dengan yang disampaikan Pak Ahmad," kata Toger.

Ditambahkannya, Dosen Program MM-Filosofis Ekonomi dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM) dan pengamat asuransi Kaplor A. Marpaung menilai bahwa memang OJK seharusnya mengatur besaran biaya akuisisi di produk unit link agar tidak terlalu besar. Pengaturan biaya akuisisi dalam praktik penjualan produk unit link yang ada saat ini dinilai terlalu besar sehingga dapat merugikan nasabah.

"OJK harus berani meminta perusahaan asuransi supaya biaya akuisisi jangan terlalu besar. Biaya akuisisi di tahun pertama cukup besar. Kalau premi berkala, misal tahun kedua atau ketiga dibatalkan, nasabah tidak mendapat pengembalian dana, terlepas dari nilai investasi produk tersebut positif atau negatif," kata Kaplor kepada Bisnis.

Judul	Unit Link Beri Manfaat Rp 335 Triliun, tapi Perlu Pembenahan
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://investor.id/finance/280449/unit-link-beri-manfaat-rp-335-triliun-tapi-perlu-pembenahan
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Positif



Unit Link Beri Manfaat Rp 335 Triliun, tapi Perlu Pembenahan

Online Inquiry: www.kluweronline.nl

JAKARTA, investor.id – Saat ini, produk asuransi yang dikelola dengan model (PPOB), yang terdapat saat ini merupakan manfaat senilai Rp 133 miliar. Manfaat tersebut diberikan oleh asuransi 5,46 juta orang yang terdapat sebagai berikut:

Demikian Demikianlah Penjelasan Asuransi Jiwa Indonesia (IAJI) Teger Fasilitis, menyempatkan, semoga produk urr Aji adalah salah satu asuransi pemberitahuan perlu diketahui, baik dan ini persahabatan asuransi, agar, serta penerjemah perlu insiputi rasi penerjemah perlu. Karena dalam ini produk ini salah satu asuransi ini manfaat yang baik dan.

Tahun 2005-2021, meridian yang sudah diketahui oleh para pemegang polis ini, dan itu rata-rata sebanyak Rp 232 Milyar, yang diterima oleh 5,48 juta terpengaruh atau orang. Jadi 5 juta orang sudah meninggal, manfaatnya dia diberikan pemegang polis, karena ada sekitar 4 juta, bisa lagi ada orang lain yang beres, "Pembayarannya" (Arisman, Jangsan Suci, Mardiana dan Lili, Januari 2019)

[illegible]

Mengingat ini adalah, Togar mengakui, dari SDG itu apa yang lebih ada yang bermanfaat. Oleh karena itu, WAJIB copot dengan Oortom. Jika Kewajiban (KUK) ada perbaikan pada pengalihan pemecatan (KUK) di masa mendatang. Dengan begitu, akan ada yang lebih baik. Jadi, disamping itu, agar lebih baik di pada, akan dengan adanya lebih baik.

Baca juga: [Resep Jus Lawas Untuk Menyembuhkan Asam Lambung dan Diabetes](#)

Sebelum itu, perusahaan harus juga menyediakan layanan produk. Kemudian hal itu sebagai sarana untuk dipelajari dengan *marketing* untuk mendapatkan pemangkas pasar tahu hal dan kelayakannya. Langkah tersebut perlu diikuti dengan penyediaan CSR agar untuk mendapatkan *brand* dan nilai tambah produk dengan cara lain selain untuk produk, mungkin bentuk lainnya.

"Salah satu dari produk asennya pada Agen yang bertanggung jawab untuk menjual produk investasi itu adalah LUNFA di produk asennya sendiri, yang digunakan oleh perusahaan itu untuk produk investasi. Tapi yang perlu dipahami adalah perusahaan ini sebenarnya di negara lain, bukan di sini," kata Tugur.

Dasar matematika bahwa premi dari unit RIA harus dibayar sepanjang waktu. Dengan asumsi bahwa jumlah nolans 20 tahun, maka premi pada tahun dibayar nilai 20 tahun. Pada tiga tiga dibayarkan hanya lima tahun, apakah ada premi selama 10 tahun itu cukup dengan hasil investasi. Contohnya, memang investasi akan lebih dari waktu tersebut menjadi pertimbangan.

selubung, tidak porsing pada bagian atas. Pada dasarnya porsing ini hanya dibuat sebagai bentuk. Sayur pun merupakan agar porsing dibagikan sepanjang koropak agar prototipe vesikel yang dimana porsing pada dan area lainnya terlihat optimal" tertera.

[illegible]

Share page: [Link](#) [Twitter](#) [Facebook](#) [Print](#) [Email](#) [RSS](#) [Feedback](#)

Di atas ini, Koperasi Disiplin dan Tanggungjawab Industri Koperasi Negeri Bank (KIN) SA GUK Mewad Naamalah menyempatkan: phakua tipe mawadnya bahwa tugas pemerintahan pada unit ini: Setiap pemerintahan akan pemerintah (lingkup) pemerintahan dapat nilai pada bagian di internal/organisasi (KIN) dan pemerintah lainnya.

"Jalanan sosial perunding etnografi itu ada pengabdian dan keahlian, pertama, harus dibayar oleh perusahaan asuransi mereka ER, kedua ER tidak mempunyai kewenangan. Unsur yang harus ada adalah: menjadi kegiatan dalam ER, langkah berikutnya adalah ke LAPAS SJK" kata dia.

Sebelumnya jabatan di LAPV, sambung dia, dimungkinkan akan vacated soon momenta di dalam media oleh GJK. Dalam kasus yang belakangan terjadi modus ini tidak dilakukan dalam suatu proses (di). Sayangnya, hingga sekarang modus ini tidak ada (di) serta akan suatu pihak. Dalam hal ini, GJK hanya bertindak sebagai saksi.

"Beras kolektum juga GMP hanya sebagai fasilitator. Tidak ada fungsi sebagai dalam karibis mecha antara peramping path dan penzevianaturum. Dalam beberapa kase yang terjadi namun foto ingkorpriate ke media. Itu permasalahan yang ada sudah dimanfaatkan dengan baik." beber Rianzib

Da mengungkap, waluyo undak yang danti nentasi topi paku GUK mitali di endo ungu pematihan ada paku pematihan suster, maki doring ungu doringan suster karpas doringan dori. Bapa soring leri ada baba mami mami bapaku. Padahal, pematihan suster ada suster mami mami bapaku dan bapa soring untuk mami mami bapaku dori.

Baca juga: [ETC: From Awarza: How Oromo's Tied to Zaidi Digi](#)

Dalam kedua versi ini beberapa hal, seperti ada penjelasan bahwa dokumentasi versi adalah dengan versi perusahaan sendiri. Hal seperti tersebut OUK memang ada, sebagai catatan yang sudah akan mencapai titik ini. Tapi pada akhirnya tidak ada masalah karena semua sudah selesai.

Sampai-sampai dalam dunia kefarmasian yang masih penerapannya berdasarkan praktik itu telah menjadi dominasi yang mendasar. Kefarmasian merupakan bidang yang telah maju seiring dengan perkembangan yang tidak pernah berhenti. Sedangkan pihak pemerintah maupun berbagai lembaga donor farmasi diharapkan diberikan perhatian, karena sangat penting untuk diungkap, baik dalam bentuk hasil penelitian maupun dalam bentuk lainnya.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa perubahan yang signifikan dalam kehidupan masyarakat. Hal ini berdampak pada berbagai aspek kehidupan, termasuk pendidikan. Dengan adanya teknologi informasi, proses pembelajaran dapat dilakukan secara online, sehingga memudahkan akses ke sumber belajar. Selain itu, teknologi juga dapat meningkatkan kualitas pembelajaran dengan menyediakan materi yang lebih menarik dan interaktif.

"Sementara itu, langkah terakhir ini masuk dalam daftar 10 dan termasuk hal yang sama. Seperti misal: dan OJK yaitu: lagi (khususnya kalau ini nanti menjadi prosedur di masa mendatang, itu yang menjadi perhatian utama, nanti menjadi perhatian, nanti supaya tidak menjadi prosedur," terang Nasution.

[illegible]

Editor: Jauchari Mahendrabala (jauchari@unipda.co.id)

Judul	OJK Beberkan Progres Pembentukan Lembaga Penjamin Polis
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220128/215/1494236/ojk-beberkan-progres-pembentukan-lembaga-penjamin-polis
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Positif

OJK Beberkan Progres Pembentukan Lembaga Penjamin Polis

OJK juga tengah berkolaborasi dengan Lembaga Penjamin Simpanan untuk mengajk 1000 juta aspek teknis Lembaga Penjamin Polis (LPP) nantinya akan seperti apa.



Doris Wulandari Kharisma • Bisnis.com
28 Januari 2022 • 10:34 WIB



Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KONS) 2A OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, keberadaan LPP semakin mendesak dengan munculnya sejumlah kasus terkait asuransi yang terjadi belakangan ini. Apalagi, pembentukannya telah molar dari yang diatur dalam UU Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Bisnis.com, JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyampaikan bahwa pembentukan Lembaga Penjamin Polis (LPP) masih dalam pembahasan, terutama terkait isu-isu teknis.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KONS) 2A OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, keberadaan LPP semakin mendesak dengan munculnya sejumlah kasus terkait asuransi yang terjadi belakangan ini. Apalagi, pembentukannya telah molar dari yang diatur dalam UU Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Namun, dalam pembentukannya diperlukan sebuah payung hukum berupa undang-undang yang menjadi kewenangan pemerintah dan DPR.

Baca Juga : OJK Ingatkan Perusahaan Asuransi Agar Tak Asal Jual Produk Unit Link

"Ini masih dibahas di tingkat kementerian. Harapan kami ini bisa segera direalisasi. Bahwa ada isu-isu teknis yang masih dibahas, mengenai kelembagaan, teknik operasional, itu rasanya sulit-sulit saja karena kami ingin kami menyajikan suatu bentuk lembaga yang kita-kita nanti sesuai ekspektasi kita bersama," ujar Nasrullah dalam sebuah webinar, Kamis (27/1/2022).

Dia menambahkan, OJK juga tengah berkolaborasi dengan Lembaga Penjamin Simpanan untuk mengajk lebih jauh aspek teknis LPP nantinya akan seperti apa. Menurutnya, perlu diatur kriteria-kriteria tertentu bagi perusahaan asuransi untuk bisa masuk menjadi anggota LPP.

"Bayangan kami tidak muncul setelah lembaga ini terbentuk semua perusahaan asuransi langsung masuk jadi anggota. Nanti menjadi tidak bagus juga untuk industri yang sendiri. Ini yang masih dikaji, mudah-mudahan dalam waktu dekat bisa kami finalkan," imbuhnya.

Baca Juga : BRI (BBRI) Salurkan 100.000 Unit KPR FLPP di 2022, Simak Cara dan Persyaratannya

Kepala Pusat Kebijakan Sektor Keuangan Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan Adi Budianso mengatakan, saat ini, sudah ada rancangan undang-undang mengenai LPP yang masuk Prolegnas DPR dan akan menjadi inisiatif DPR. Menurutnya, pembahasan mengenai LPP sudah cukup mendalam sejauh ini.

"Kami siap untuk melengkapi sebagaimana siklus pengawasan dan penegakan hukum, serta perlindungan konsumen industri asuransi setara dengan perbankan. Sebagaimana diwakili perbankan sudah memiliki LPS dan kami *benchmark* dengan beberapa negara, seperti Malaysia, Kanada, dan Inggris, ini akan siap segera diimplementasikan di Indonesia," tutur Adi.

Direktur Eksekutif Asuransi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pawanbu mengatakan, realisasi pembentukan LPP atau Lembaga Penjamin Pemegang Polis sudah lama menjadi pekerjaan rumah (PR). Ia pun berharap lembaga ini dapat segera terbentuk.

"Ini PR panjang. Di sini banyak perdebatan, tapi kami berharap bisa duduk sama-sama lagi dikusikan ini lebih jernih," kata Togar.

Judul	Isu Teknis Masih Dibahas, Ini Progres Pembentukan Lembaga Penjamin Polis
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Pembentukan Lembaga Penjamin Polis
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220128/215/1494434/isu-teknis-masih-dibahas-ini-progres-pembentukan-lembaga-penjamin-polis
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Positif

Isu Teknis Masih Dibahas, Ini Progres Pembentukan Lembaga Penjamin Polis

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai Indonesia sebagai lembaga penjamin polis makin mendesak dengan munculnya sejumlah kasus terkait asuransi yang terjadi belakangan ini.



Dewi Roesdiana - Bisnis.com
28 Januari 2022 / 10:00 WIB



Koridor Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berlatar di ruang layanan konsumen. Kantor OJK, Jakarta, Senin (22/1) - ANTARA/Alvin Nugroho (dunp)

Bisnis.com, JAKARTA—Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyampaikan pembentukan Lembaga Penjamin Polis (LPP) masih dalam pembahasan, terutama terkait isu-isu teknis.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) DA OJK Ahmad Nasrullah mengatakan keberadaan LPP makin mendesak dengan munculnya sejumlah kasus terkait asuransi yang terjadi belakangan ini. Apalagi, pembentukannya telah molor dan yang diamankan oleh Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Namun, dalam pembentukannya diperlukan sebuah payung hukum berupa undang-undang yang menjadi kewenangan pemerintah dari DPR.

Baca Juga: Kehadiran Lembaga Penjamin Polis Asuransi Sangat Dinanti, Kenapa?

"Ini masih dibahas di tingkat komisioner. Harapan kami ini bisa segera direalisasi. Bahwa ada isu-isu teknis yang masih dibahas, mengenai kelembagaan, teknik operasional, itu rasanya satu-satunya saja karena kami ingin kami menyiapkan suatu bentuk lembaga yang kira-kira nanti sesuai ekspektasi kita bersama," ujar Nasrullah dalam sebuah webinar, Kamis (27/1/2022).

Dia menambahkan OJK juga tengah berkolaborasi dengan Lembaga Penjamin Simpanan untuk menguji lebih jauh aspek teknis LPP nantinya akan seperti apa. Menurutnya, perlu diatur kriteria-kriteria tertentu bagi perusahaan asuransi untuk bisa masuk menjadi anggota LPP.

"Bayangan kami tidak mungkin suatu lembaga ini terbentuk semua perusahaan asuransi langsung masuk jadi anggota. Nanti menjadi tidak bagus juga untuk industrinya sendiri. Ini yang masih dikaji, mudah-mudahan dalam waktu dekat bisa kami finalkan," imbuhnya.

Baca Juga: Apa Kabar Pembentukan Lembaga Penjamin Polis? Ini Bocoran dari OJK

Kepala Pusat Kebijakan Sektor Keuangan Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan Adi Budiarso menambahkan, saat ini sudah ada rancangan undang-undang mengenai LPP yang masuk Prolegnas DPR dan akan menjadi inisiatif DPR. Menurutnya, pembahasan mengenai LPP sudah cukup mendesak sejauh ini.

"Kami siap untuk mengikuti sebagaimana siklus pengawasan dan penegakkan hukum, serta perlindungan konsumen industri asuransi setara dengan perbankan. Sebagaimana dimaklumi perbankan sudah memiliki LPS dan kami benchmark dengan beberapa negara, seperti Malaysia, Kanada, dan Inggris, ini akan siap segera diimplementasikan di Indonesia," tutur Adi.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengatakan realisasi pembentukan LPP atau Lembaga Penjamin Pemegang Polis sudah lama menjadi pekerjaan rumah. Ia pun berharap lembaga ini dapat segera terbentuk.

"Ini PR panjang. Di sini banyak perdebatan, tapi kami memang bisa duduk sama-sama lagi diskusikan ini lebih jauh," kata Togar.

Judul	Pemerintah dan OJK Terus Dorong Penetrasi Asuransi
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Dorongan Pemerintah dalam Penetrasi Asuransi
Halaman/URL	https://investor.id/finance/280423/pemerintah-dan-ojk-terus-dorong-penetrasi-asuransi
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Positif



Judul	AAJI Protes Produk Unit Link Dijual ke Petani hingga Pedagang Kecil
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220128/215/1494432/aa-ji-protos-produk-unit-link-dijual-ke-petani-hingga-pedagang-kecil
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Positif

AAJI Protes Produk Unit Link Dijual ke Petani hingga Pedagang Kecil

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menilai perusahaan asuransi harus tepat dalam mengincar pangsa pasar produk asuransi unit link.



Togar Pasaribu *MediaKorja - Bisnis.com*
28 Januari 2022 | 10:12 WIB



Kepuasan beraktivitas di Kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta Sabtu (27/1/2022). *Bisnis - Susanto Chyandaru*

Bisnis.com, JAKARTA - Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menilai perusahaan asuransi harus tepat dalam mengincar pangsa pasar produk asuransi unit link.

Dia melihat terdapat kelompok masyarakat yang sebenarnya tidak memiliki pemahaman mengenai produk unit link, namun ditawarkan produk tersebut.

Baca Juga : DPR Usul Moratorium Unit-link, Ini Tanggapan Pelaku Usaha Asuransi Jiwa

Menurutnya, penjualan produk unit link memang seharusnya ditujukan kepada nasabah atau calon nasabah yang benar-benar memahami risiko dari produk unit link.

"Katakanlah ada yang dibayar petani, pedagang kecil, bahkan sampai menjadi konsumen unit link dan itu memang tidak tepat, mestinya mereka yang memahami," ujar Togar dalam webinar Insurance Outlook 2022: Kebangkitan Industri Asuransi Pasca Pandemi Covid-19, Kamis (27/1/2022).

Dia menyebut memang ada perusahaan asuransi anggota AAJI yang merancang produk unit link dengan tarif premi yang bisa dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat. Namun, dengan premi terjangkau bukan berarti produk unit link dapat asal dijual kepada siapa saja.

"Ada anggota menyatakan premi cuma Rp300.000 per bulan, artinya bisa dijangkau oleh siapapun. Tapi ternyata polanya bukan itu. Polanya adalah apakah para nasabah atau calon nasabah itu memahami risiko dari produk ini," tuturnya.

Business Director PT Asuransi Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo sepakat bahwa penjualan produk unit link memang harus benar-benar melihat kebutuhan nasabah dan dijual sesuai dengan situasi nasabah agar tidak menimbulkan kekecewaan dari nasabah.

Menurutnya, produk unit link sebenarnya merupakan produk yang bagus, namun akan menjadi bermasalah ketika penjualan produk tersebut tidak disertai dengan penjelasan yang baik dan benar. Penjelasan produk yang tidak tepat dapat menimbulkan ekspektasi-ekspektasi yang berbeda atas produk tersebut.

"Jadi yang digaribawahi adalah pada dasarnya sangat tergantung pada pelaku industri. Kalau kami dari Allianz, selalu mengusahakan bagaimana setiap produk bisa dijual kepada nasabah pada segmen yang tepat, dengan cara yang tepat pula," kata Bianto.

Selain itu, Allianz juga berupaya membekali agen-agen pemasarnya dengan pelatihan-pelatihan yang terstruktur agar bisa menjual produk-produknya dan mengidentifikasi kebutuhan nasabah dengan baik.

Dihubungi terpisah, Dosen Program MM-Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada (UGM) dan pengamat asuransi Kapler A. Marpaung menilai bahwa cara penjualan unit link perlu direformasi. Penjualan harus dilakukan secara transparan, misalnya, penawaran produk unit link harus disertai dengan ilustrasi yang juga menggambarkan potensi kerugian agar nasabah tidak merasa ditipu.

Kemudian, identifikasi profil risiko nasabah untuk menentukan jenis unit link yang cocok kepada nasabah juga perlu dilakukan.

"Nasabah itu harus dilihat risk profile-nya. Kalau dia belum pernah beli saham, reksadana, obligasi dan mereka tidak ngerti itu, jangan jual unit link underlying asset-nya saham, mungkin yang pendapatan tetap atau pasar uang. Banyak sekarang ini dikasih saham, ngerti saham pun enggak," kata Kapler kepada *Bisnis*.

Judul	Agen Asuransi Bermasalah
Nama Media	Kontan
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Positif

Agen Asuransi Bermasalah

PERMINTAAN produk unitlink di pasar asuransi, tidak terlepas dari peran para agen asuransi. Namun, masih ada saja agen yang nakal.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, dari sebanyak 600.000 agen asuransi jiwa yang memiliki lisensi, sekitar 200 agen dilaporkan bermasalah. Jumlah agen bermasalah tersebut dilaporkan oleh perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan karena melanggar kode etik agen asuransi jiwa.

"Saya lupa jumlah pastinya, kalau enggak salah di atas 200-an orang. Perusahaan waktu mendaftarkan agen-agen ini agar masuk ke daftar itu (agen bermasalah) harus memberikan bukti. Kasus-kasusnya beragam," kata Togar Pasari, Direktur Eksekutif AAJI, kemarin.

Togar menyatakan, dari daftar agen bermasalah yang tercatat di *database* AAJI, tidak akan bisa direkrut atau masuk menjadi agen perusahaan asuransi manapun. ■

Judul	OJK Segera Terbitkan Ketentuan PAYDI dan Fintech Lending
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	8
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Netral

OJK Segera Terbitkan Ketentuan PAYDI dan Fintech Lending

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberi sinyal segera meluncurkan dua ketentuan baru di sektor industri keuangan nonbank (IKNB). Dua ketentuan tersebut mengenai produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link, dan perubahan peraturan mengenai layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi (*fintech peer to peer lending*).

Oleh Prisma Ardianto

“Kedua peraturan itu akan dikeluarkan, mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian dan *fintech P2P lending* yang harus diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan konsumen,” jelas Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi dalam keterangan tertulis, Jumat (28/1).

Dia menyatakan, penyempurnaan aturan PAYDI antara lain meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi. “Upaya penguatan regulasi tersebut agar permasalahan pemasaran khususnya ketidakpahaman nasabah atas PAYDI dapat diminimalisir, dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik,” ungkap Riswinandi.

Sementara itu, perubahan ketentuan *fintech P2P lending* antara lain mengatur kepemilikan platform layanan pendanaan bersama, bentuk badan hukum, modal pendirian, nilai ekuitas, batas maksimum pendanaan. Selain itu ketentuan mengenai pemegang saham pengendali dan sejumlah larangan untuk perlindungan konsumen seperti tata cara penagihan. “Perubahan ketentuan layanan pendanaan bersama ini ditujukan untuk memperkuat industri *fintech P2P lending* dari sisi kelembagaan dan layanan terhadap konsumen, serta kontribusinya bagi perekonomian,” jelas Riswinandi.

Dia menambahkan, dalam perumusan aturan yang baru ini sudah melibatkan pelaku industri dan *stakeholders* termasuk akademisi, sehingga begitu ketentuannya diundangkan, bisa segera diimplementasikan.

Manfaat Unit Link

Sementara itu, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyebutkan salah satu PAYDI *unit link* telah memberikan nilai manfaat mencapai Rp 335 triliun. Manfaat tersebut dirasakan oleh 5,48 juta orang atau tertanggung sejak tahun 2016 hingga 2021.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu menyampaikan, sejatinya produk *unit link* tidak salah. Tapi, sejumlah pembenahan perlu dilakukan baik dari



Riswinandi

sisi perusahaan asuransi, agen, hingga pemegang polis, dan calon pemegang polis. Sebab, selama ini produk *unit link* telah memberikan nilai manfaat yang tidak kecil. “Dari 2016-2021, manfaat yang sudah dirasakan oleh para pemegang polis *unit link* itu nilai totalnya Rp 335 triliun, yang diterima oleh 5,48 juta tertanggung atau orang. Jadi 5 juta orang sudah menikmati manfaatnya dan sekarang pemegang polis eksisting ada sekitar 5 juta,” kata Togar pada *talkshow* berjudul Pentingnya Proteksi Asuransi, Jangan Salah Memahami *Unit Link*, Jumat (28/1).

Dia menjelaskan, agen atau tenaga pemasar dari perusahaan asuransi jiwa punya standar praktik dan kode etik. Tentu dilarang jika dalam pelaksanaannya agen *mis-selling*, misinformasi, janji bertele, atau menyesatkan. Hal itu yang harus diterapkan perusahaan asuransi kepada para agennya.

Mengenai *mis-selling*, Togar mengakui, dari 600 ribu agen tentu ada yang bermasalah. Oleh karena itu, AAJI sepakat dengan OJK ada perbaikan pada pengaturan pemasaran PAYDI di masa mendatang. Dalam regulasi terbaru yang akan terbit, bakal ditekankan agar huruf-huruf di polis jelas dengan ukuran lebih besar.

Perusahaan asuransi juga menyediakan ringkasan produk. Kedua hal itu sebagai upaya mengantisipasi adanya *mis-selling* serta memastikan pemegang polis tahu hak dan kewajibannya. Langkah tersebut perlu diikuti dengan penjelasan dari agen untuk menekankan bahwa *unit link* adalah produk dengan orientasi utama yakni proteksi, meskipun berbalut investasi. “*Unit link* itu produk



Kedua peraturan itu akan dikeluarkan, mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian dan *fintech P2P lending* yang harus diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan konsumen.

Riswinandi

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK

asuransi jiwa. Agen yang menekankan *unit link* adalah produk investasi itu salah. *Unit link* itu produk asuransi jiwa, meskipun memang didalamnya ada produk investasi. Tapi, yang perlu dipahami adalah proteksinya, investasinya itu menjadi bonus, jangan kebalik,” jelas Togar.

Dia menuturkan, premi dari *unit link* harus dibayar sepanjang kontrak. Dalam ilustrasi kontrak selama 20 tahun, maka premi juga harus dibayar selama 20 tahun. Premi juga bisa dibayarkan hanya lima tahun, asalkan sisa premi selama 15 tahun bisa ditutup dengan hasil investasi. Dampaknya, memang investasi akan berkurang karena dialihkan menjadi pembayaran premi. “Kalau seandainya hasil investasi tidak cukup untuk membayar premi pada tahun selanjutnya, maka pemegang polis harus *top up*. Pada dasarnya, premi ini harus dibayar sepanjang kontrak. Saya pun menyarankan agar premi dibayarkan sepanjang kontrak agar proteksi investasi yang diterima pemegang polis dan ahli warisnya berjalan optimal,” papar dia.

Dia menegaskan, *unit link* jangan dilihat dari sisi investasi tapi lebih kepada proteksi. Karena, jika dalam masa kontrak pemegang polis meninggal, perusahaan asuransi harus membayarkan nilai pertanggungannya. Kalau nilainya Rp 1 miliar, maka harus dibayarkan. “Jadi jangan lihat investasinya,

tapi lihatlah proteksinya,” ujar Togar.

Penanganan Dispute

Di sisi lain, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah tidak memungkiri bahwa terjadi permasalahan pada *unit link*. Setiap permasalahan atau perselisihan (*dispute*) diharapkan dapat selesai pada tahapan di *internal dispute resolution* (IDR) dari perusahaan asuransi. “Jadi, kalau sesuai perundang-undangan jika ada pengaduan dari nasabah, pertama, harus ditangani oleh perusahaan asuransi melalui IDR. Ketika IDR itu tidak mencapai kesepakatan, biasanya dalam banyak hal nasabah menolak keputusan dalam IDR, langkah berikutnya adalah ke LAPS SJK,” kata dia.

Sebelum ke LAPS, dimungkinkan untuk nasabah bisa meminta dilakukan mediasi oleh OJK. Dalam kasus yang belakangan terjadi, mediasi sudah dilakukan setelah melalui proses IDR. Sayangnya, hingga tahapan mediasi tidak ada titik temu antara kedua pihak. Dalam hal ini, OJK hanya bertindak sebagai fasilitator. “Sesuai ketentuan juga, OJK hanya sebagai fasilitator. Tidak ada fungsi eksekusi dalam konteks mediasi antara pemegang polis dan perusahaan asuransi. Dalam beberapa kasus yang terjadi namun tidak mengemuka ke media, itu (permasalahan *unit link*) sudah difasilitasi dengan baik,” ujar Nasrullah.

Menurut dia, walaupun tindakan yang diambil mediasi, tapi jika OJK melihat kecenderungan permasalahan adapada perusahaan asuransi, maka didorong untuk diselesaikan sesuai keinginan pemegang polis. Hal itu sering terjadi agar tidak menimbulkan kegaduhan.

Dalam kasus *unit link* belakangan ini, masih ada perselisihan bahwa dokumentasi versi nasabah dengan versi perusahaan asuransi tidak sejalan. Temuan OJK, memang ada sebagian nasabah yang telah mencapai titik temu, tapi permasalahan sebagian nasabah lainnya belum tuntas.

Sayangnya, dalam kasus nasabah yang minta preminya dikembalikan penuh tidak memiliki dokumen yang memadai. Nasabah menuding terjadi *mis-selling* dari proses penjualan yang tidak sesuai. Sedangkan pihak perusahaan asuransi berkekuatan bahwa dana tidak bisa dikembalikan penuh, karena sejumlah manfaat telah diberikan, baik dalam bentuk fasilitas kesehatan maupun *partial withdrawal*.

Judul	Kontribusi Kanal Digital di Asuransi Masih Minim
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Kebijakan Prioritas OJK di 2022
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Positif

Kontribusi Kanal Digital di Asuransi Masih Minim



KONTAN/COROLUS AGUS WALUYO

AKTIVITAS telemarketer di kantor telesales BNI Life Jakarta, waktu lalu. Kontribusi kanal digital pada asuransi masih minim.

JAKARTA, TRIBUN - Kebijakan transformasi digital dalam sektor jasa keuangan menjadi salah satu prioritas OJK tahun ini. Adapun, kebijakan digitalisasi di industri asuransi menjadi salah satu yang menjadi perhatian.

Memang, saat ini sudah banyak pelaku industri yang mulai memasarkan produk asuransinya melalui kanal digital meskipun porsi masih kecil. Namun, hingga saat ini payung kebijakan terkait hal tersebut memang belum keluar.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A, OJK Ahmad Nasrullah mengungkapkan, kebijakan tersebut memang diperlukan banyak permintaan dari pelaku industri yang meminta agar perusahaan asuransi diizinkan untuk menjual produk secara digital. Adapun, ada beberapa hal yang terus dikaji yaitu terkait pelayanan konsumen.

"Sekarang jualan langsung ketemu muka saja, masih kadang-kadang ada pengaduan ke kami, bagaimana

nanti kalau tidak ketemu langsung tapi melalui sarana digital," ujar Nasrullah.

Sementara itu, ada juga aspek market conduct yang diperhatikan jika penjualan produk asuransi dilakukan secara digital. Terutama terkait implementasi terhadap penentuan terhadap pangsa pasar dari produk asuransi tersebut.

Nasrullah mencontohkan terkait penjualan produk unitlink yang sampai saat ini masih ditemukan tidak sesuai dengan pangsa pasarnya. Alhasil, hal tersebut menimbulkan aduan-aduan masyarakat terhadap produk tersebut.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengakui saat ini industri asuransi jiwa masih belum bisa menerapkan penjualan produk secara digital sepenuhnya. Meskipun, peluang untuk menuju digitalisasi itu cukup besar.

Hingga kuartal III-2021, distribusi alternatif yang di dalamnya termasuk kanal telah mengumpulkan penda-

patan premi hingga Rp 35,5 triliun. Hal tersebut tumbuh dari periode yang sama tahun 2019 senilai Rp 28 triliun.

"Untuk saat ini, mungkin lebih tepat untuk omnichannel, artinya perpaduan antara offline dan online," ujar Togar.

Bukan tanpa alasan, Togar menilai produk-produk asuransi jiwa masih terlalu kompleks sehingga perlu kajian lebih lanjut terkait digitalisasi yang akan dilakukan. Memang, Togar melihat transformasi digital ini bisa menyasar remote area dan meningkatkan penetrasi asuransi.

Dari sisi pemain, BNI Life melihat kontribusi kanal digital masih kecil. Perusahaan mencatat kontribusinya kurang lebih 5% dari pendapatan premi yang tercatat sepanjang 2021 sebesar Rp 4,7 triliun.

Meskipun masih kecil, Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan bilang pihaknya berharap kanal digital ini bisa terus tumbuh untuk meningkatkan potensi bisnis.

Namun, ia melihat masih ada beberapa tantangan yang dihadapi terutama terkait dengan mitigasi risiko serta proses KYC pada proses pendaftaran asuransi.

Oleh karenanya, saat ini BNI Life hanya memasarkan produk-produk yang sederhana dengan harga terjangkau seperti produk asuransi mikro, asuransi kecelakaan diri, hingga produk endowment. (adrianus octaviano)

Judul	Bisnis Kanal Digital Asuransi Masih Mini
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kebijakan Prioritas OJK di 2022
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Positif

■ DIGITALISASI ASURANSI

Bisnis Kanal Digital Asuransi Masih Mini

JAKARTA. Digitalisasi di sektor jasa keuangan menjadi salah satu prioritas Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di tahun ini, termasuk di industri asuransi. Digitalisasi industri asuransi menjadi fokus mengingat dari sisi penetrasi masih rendah.

Memang, saat ini mulai banyak pelaku industri yang mulai memasarkan produk asuransi mereka melalui kanal digital. Meskipun porsi masih kecil.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A, OJK Ahmad Nasrullah mengungkapkan, selama ini industri asuransi meminta agar mereka diizinkan menjual produk secara digital.

Adapun, ada beberapa hal yang terus dalam pengkajian OJK, yaitu yang berkaitan dengan pelayanan konsumen. "Sekarang saja jualan langsung ketemu muka, *face to face* kadang-kadang masih ada pengaduan ke kami. Bagaimana nanti kalau tidak bertemu langsung, melalui melalui sarana digital," ujar Nasrullah, kemarin.

Ia mencontohkan, skema penjualan produk unitlink yang sampai saat ini masih ditemukan ketidaksesuaian dengan pangsa pasarnya. Alhasil, menimbulkan berbagai aduan masyarakat terhadap produk tersebut.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu mengakui, saat ini industri asuransi jiwa masih belum bisa menerapkan penjualan produk secara digital sepenuhnya. Meskipun, peluang menuju digitalisasi itu cukup besar.

Hingga kuartal III-2021, distribusi alternatif, telah mengumpulkan pendapatan premi hingga Rp 35,5 triliun. Pencapaian tersebut tumbuh dibandingkan dengan periode sama tahun 2019 yang senilai Rp 28 triliun.

"Untuk saat ini, mungkin lebih tepat menjalankan strategi *omnichannel*. Artinya merupakan perpaduan antara jalur *offline* dan kanal *online*," ujar Togar.

Dari sisi pemain, BNI Life juga melihat kontribusi kanal digital masih kecil. Perusahaan ini mencatat kontribusi kanal kurang lebih 5% dari pendapatan premi yang tercatat sepanjang tahun 2021 sebesar Rp 4,7 triliun.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan berharap, kanal digital ini bisa terus tumbuh untuk meningkatkan potensi bisnis. Beberapa tantangan yang dihadapi terutama terkait dengan mitigasi risiko serta proses *know your customer* (KYC).

Adrianus Octaviano

Judul	Aturan Baru Unit Link Tingkatkan Kualitas Industri Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	1 & 12
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Positif

Aturan Baru Unit Link Tingkatkan Kualitas Industri Asuransi

Oleh: Prisma Ardianto

JAKARTA – Aturan baru produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link* segera terbit dalam waktu dekat. Aturan dalam bentuk Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) itu akan meningkatkan kualitas industri asuransi, terutama dari aspek perlindungan konsumen.

Beberapa poin penting SEOJK itu antara lain perusahaan yang bisa memasarkan PAYDI harus memiliki sumber daya manusia (SDM) dan infrastruktur yang memadai. Selain itu, perusahaan asuransi harus memiliki aktuaris, ahli investasi, dan sistem informasi yang mendukung pengelolaan PAYDI.

SEOJK ini juga mengatur le-

bih rinci permodalan perusahaan pemasar PAYDI. Adapun ekuitas minimum ditetapkan sebesar Rp 250 miliar bagi perusahaan asuransi konvensional dan Rp 150 miliar bagi perusahaan asuransi syariah. Artinya perusahaan yang tidak bisa memenuhi persyaratan tersebut tidak dapat memasarkan PAYDI.

SEOJK baru ini juga mengatur kewajiban bagi perusahaan yang memasarkan *unit link*. Contohnya, menatahkan aset PAYDI pada bank kustodian, lalu melakukan evaluasi atas keberlangsungan polis secara berkala dan sewaktu-waktu, jika akan menambah *rider*, cuti premi, menaikkan uang pertanggungan (UP), dan menarik dana.

Perusahaan asuransi juga wajib mengakhiri premi untuk nilai tunai dengan memenuhi batas

minimum. Adapun investasi pada seluruh pihak terkait maksimum 10% nilai aktiva bersih (NAB) subdana, lalu di satu pihak/grup yang bukan pihak terkait maksimal 25% NAB subdana. Aturan ini juga menegaskan, perusahaan tidak menempatkan investasi di luar negeri serta melakukan evaluasi strategi dan kinerja investasi secara berkala.

Kemudian, SEOJK terbaru ini turut menyinggung produk yang dipasarkan harus memiliki beberapa spesifikasi khusus. Misalnya, premi harus berdasarkan perhitungan penaseg polis.

Bersambung ke hal 12



Aturan Baru Unit Link Tingkatkan Kualitas Industri Asuransi

> Sambungan dari hal 1

Lalu, *waiting period* hanya dapat diterapkan apabila penguji polis memilih tidak dilakukan *medical check-up*, serta memahami konsekuensinya dan tidak memberikan garansi atau target hasil investasi.

SEOJK PAYDI terbaru juga menyinggung aspek pemasaran dan transparansi informasi produk kepada konsumen, baik dari sisi agen pemasar maupun perusahaan asuransi. Untuk agen pemasar, SEOJK nantinya mengatur agar agen pemasar harus bersertifikat dan memperoleh pelatihan PAYDI.

Dalam aturan itu, perusahaan asuransi sebelum penerbitan polis tidak boleh menerima premi sebelum memastikan pertanggungan dapat diterima. Kemudian, memastikan pemahaman pemegang polis melalui penjelasan atau ringkasan produk dan *fund factheet* dan pengisian pernyataan pemahaman pemegang polis, yang direvisi sebagai bukti jika terjadi sengketa.

Aturan itu memastikan kesesuaian PAYDI melalui penilaian atas kebutuhan, kemampuan, dan profil risiko calon pemegang polis, serta memastikan calon pemegang polis nilai telah memiliki pemahaman atas risiko yang. Setelah menerbitkan polis, perusahaan asuransi mesti melakukan *welcoming call* kepada pemegang polis, yang direvisi sebagai bukti jika terjadi sengketa. Perusahaan perlu menyampaikan laporan perkembangan nilai tunai masing-masing pemegang polis secara berkala, menyampaikan *fund factheet* subdana yang dimiliki pemegang polis, serta menyediakan informasi NAB harian di *website* perusahaan.

Tujuan OJK

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (KKNB) OJK Riswandi menyampaikan, peraturan PAYDI segera dikeluarkan, mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian. Penyempurnaan aturan PAYDI antara

lain meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi.

"Upaya penguatan regulasi tersebut bertujuan agar permasalahan pemasaran, khususnya ketidakakuratan nasabah atas PAYDI dapat dikurangi dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik," kata Riswandi, akhir pekan lalu.

Riswandi menambahkan, perusahaan asuransi baru ini sudah melibatkan pelaku industri dan para pemangku kepentingan, termasuk akademisi. Dengan begitu, begini ketentuan ini diundangkan, bisa segera diimplementasikan.

Direktur Eksekutif Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Tegar Pisaribu mengatakan, pihaknya cukup dibantu dalam memperbaiki dan menyempurnakan aturan PAYDI yang memang sudah cukup usang. Ketentuan yang ada sebelumnya telah dipulsi selama 15 tahun.

"SEOJK PAYDI terbaru ini menekankan pada perlindungan konsumen yang dibuat seimbang dengan perusahaan asuransi," kata dia.

Dia mencatat, terdapat 4,9 juta polis dengan 5,5 juta tertanggung yang menikmati kehadiran dari PAYDI selama 2015-2020. Manfaat yang diharapkan perusahaan asuransi jiwa kepada penerima manfaat mencapai Rp 335 triliun.

"Pada kuartal III-2021, nasabah unit link sekitar 6 juta, sehingga totalnya sekitar 11 juta. Artinya, ada *demand* di produk ini. Karena jumlahnya cukup besar, regulasi atau SEOJK menyentak pembatasan secara *end to end*," jelas Tegar.

Sementara itu, Tegar mengatakan, salah satunya perusahaan asuransi melakukan perbaikan secara *end to end*, mulai dari tenaga pemasar di lapangan sampai proses klaim yang menjadi masalah dasar. Semua itu perlu diperbaiki dan disesuaikan dengan kondisi saat ini. Regulasi ini akan sangat ketat sekaligus melindungi konsumen dan keberlangsungan pe-

rusahaan asuransi.

Dia memperkirakan ada imbas yang diterima perusahaan asuransi jiwa, ketika aturan baru ini diterbitkan. "Tentu akan *beket*. Itu artinya, regulasi ini harus diimplementasikan, mulai dari rekaman, *welcoming call*, surat pernyataan seputar produk. Semua ini butuh waktu, sehingga tentu akan ada perlambatan bisnis. Tetapi, saya rasa ini hanya sementara," bober Tegar.

Isu Modal

Tegar menambahkan, tidak ada isu mengenai aspek permodalan untuk 44 perusahaan asuransi jiwa pemasar PAYDI saat ini. Tingkat solabilitas atau *risk based capital* (RBC) yang mengambarkan permodalan relatif *on-top* sesuai dengan yang diisyaratkan OJK nantinya.

"Jadi, tidak ada isu disana. Justru ada hal bagus di SE ini, yakni jika penjabar produk ini adalah petani dan sapiem, premi akan ditingkatkan. Jadi, ada batas minimal premi," jelas dia.

Tegar mengimbau calon pemegang polis PAYDI atau *unit link* untuk aktif bertanya dan memastikan, produk terkait cocok dengan kebutuhan. Calon nasabah diharapkan tidak terpejok dengan agen pemasar, karena faktor kedekatan hubungan. Pada intinya, *unit link* harus dipandang sebagai produk proteksi, bukan sebagai produk investasi yang memberi bonus proteksi.

"Unit link itu produk asuransi jiwa yang didalamnya ada produk investasi. Kemudian ke khalayaknya, ada unsur investasi untuk memopang kondisi saat pemegang polis tidak bisa membayar premi. Karena itu, dalam *unit link*, penyaluran premi dilakukan sepanjang kontrak. Jadi, kalau kontrak selama 20 tahun, perlu membayar premi selama 20 tahun," jelas dia.

Tegar juga menegaskan, sebenarnya nasabah PAYDI tidak perlu lagi menambah produk asuransi jiwa lainnya, seperti asuransi kesehatan ataupun *critical illness*. Alasannya, kedua jenis produk itu sudah tercover program pemerintah melalui Jaminan Kesehatan Nasional-Kartu Indonesia Sehat (JKN-KIS) yang dilaksanakan

Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan.

Menurut Tegar, SEOJK terbaru dari PAYDI berusaha menghindari adanya *double* dengan pendiklatan negosiasi. Itu artinya, agen harus transparan, sedangkan nasabah harus dipastikan paham. Perusahaan asuransi juga harus memastikan dua hal itu berlangsung dengan baik.

"Jadi, memang ditampung di depan, sehingga tidak menjadi masalah di belakang. Dengan lebih transparan, diharapkan *disrupt* dinamika,ir, walaupun pasti tidak bisa hilang," terangnya.

Namun demikian, Tegar memberikan, sebagian besar dari 44 perusahaan asuransi yang saat ini menjual *unit link* telah menjalankan sejumlah ketentuan-ketentuan pada SEOJK yang akan terbit. Dengan demikian, AAJI percaya stabilitas industri asuransi jiwa masih akan terjaga baik.

Tegar sepakat, agen pemasar memang harus bersertifikasi sebagai salah satu antisipasi agar proses penjualan PAYDI terlaksana dengan benar dan transparan. Setidaknya ada empat hal yang harus dijelaskan oleh agen, yaitu menyangkut risiko, manfaat, biaya-biaya, serta hak dan kewajiban dari produk.

Apalagi, dia menutarikan, penjualan nantinya bakal direkam dan ada pengecek pemahaman calon nasab melalui *welcoming call*. Sejumlah ketentuan ini bertujuan memastikan nasabah paham terkait biaya-biaya, termasuk nilai investasi yang dapat naik atau turun. Tentu langkah ini menjadi penting karena risiko PAYDI atau *unit link* disematkan pada pihak nasabah.

Dia mengatakan, perusahaan asuransi jiwa juga harus membuat semacam ringkasan produk, bukan ringkasan polis. Berbagai poin penting dalam produk harus dipaparkan dengan baik dan jelas lewat selemba kertas atau dokumen. Semua pendaklaran baru ini diharapkan dapat mendorong peningkatan kualitas industri perasuransian.

"Pada intinya, tidak bisa lagi nanti saat ada kesalahan pada proses penjualan, agen atau perusahaan asuransi

bisa mengelak. Nasabah juga tidak bisa mengelak, karena proses penjualan telah memenuhi syarat. Hal-hal seperti itu akan dibuat berimbang supaya ke depan tidak ada lagi *disrupt*, yang bisa meminimalisir dampak yang terjadi," papar Tegar.

Peluang Baru

Sementara itu, Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum (AAU) HSM Widodo menutarikan, ketika SEOJK ini keluar, langkah sudah aturan bagi perusahaan asuransi umum untuk ikut memasarkan PAYDI. Dengan begitu, asuransi umum bisa mulai beralih untuk menjual produk jangka panjang dalam rangka meningkatkan nilai perusahaan.

"Kalau asuransi umum biasanya menjual produk jangka pendek. Dengan adanya aturan PAYDI, kami bisa menjual produk jangka panjang, sehingga akan menimbulkan nasabah panjang. Kehadiran nasabah jangka panjang akan meningkatkan nilai perusahaan untuk menjual produk lainnya. Sebab, nasabah produk asuransi tahunan bisa perusahaan asuransi setiap tahun," kata Widodo.

Dia mengatakan, PAYDI membuka peluang baru bagi asuransi umum untuk bersaing di level kualitas layanan (*service quality*). "Ini menjadi *blue ocean* dan kesempatan bagi asuransi umum untuk keluar dari lahan yang sudah sepi. Apalagi, kompetensi di segmen ini makin lama makin tidak sehat," jelas Widodo.

Widodo menyatakan, AAU telah diundang OJK untuk melakukan diskusi final terkait Rancangan SEOJK (RSEOJK) PAYDI pada pertengahan Desember 2021. OJK menyampaikan regulasi terbaru itu sudah masuk pada *legal review* dan diperkirakan tuntas selama satu bulan. Sampai pekan kemarin, RSEOJK tersebut dalam proses dalam tahap perundatanganan dan diyakini segera terbit.

"Sewaktu pembahasan final, semua draft sudah ditetapkan. Tetapi, kami menunggu aturan yang sudah ditandatangani. Diskusi aturan ini sudah sejak 2019, meliputi diskusi OJK dengan asuransi jiwa dan asuransi

umum. Jadi, ini panjang sekali dan kami sangat bersyukur aturan ini bisa keluar. Ini dari aturan ini adalah perbaikan," jelas Widodo.

Widodo menyampaikan, pengaturan besaran ekuitas dalam rehatif baru diatur OJK. "Dahulu besaran ekuitas ini tidak diatur, hanya modal dasar asuransi yang menjadi ukuran. Sekarang untuk bisa jual PAYDI, ekuitas minimum memang harus Rp 250 miliar. Hal berbeda ada di ekuitas syariah," kata dia.

Terkait bank kustodian, Widodo mengungkapkan, pihaknya telah mendengar banyak keluhan bank kustodian dalam sistem investasi pada PAYDI. "Kalau yang paling krusial di sini adalah bank kustodian. Artinya, investasi yang ada akan seperti reksa dana, ada bank kustodian yang mengelola dana. Mereka memastikan, investasi benar sesuai profil investasi," jelas Widodo.

Pengaturan tersebut sejalan dengan misi IPBS 17 yang nantinya dana dari nasabah tidak boleh lagi dialiri perusahaan asuransi sebagai pendapatan. Dana para pemegang polis itu tentu perlu dijaga lebih hati-hati. Selain itu, agen pemasar mesti menjelaskan isi produk, penempatan investasi, sampai biaya-biaya yang dikenakan pada nasabah.

"Selama ini, isu ada pada biaya administrasi. Di tahun pertama, terkadang dana yang masuk ke investasi hanya sedikit, sisanya untuk membayar komisi. Ini yang mungkin tidak disampaikan dengan benar, dan jelas. Selanjutnya, di tahun kedua, tidak seluruh dana masuk dalam investasi, ada sebagian dana yang masuk sebagai biaya komisi. Terus, setiap produk berbeda, yang pasti itu dan biaya dalam produk harus disampaikan dengan baik dan benar," terangnya Widodo.

Dia mengatakan, PAYDI yang nantinya dipasarkan perusahaan asuransi umum perlu dipandang lebih dahulu sebagai produk proteksi. "Jadi, jangan menjual investasi dengan iming-iming bonus asuransi. Kita sudah bisa melihat pembelajaran seperti itu, mungkin permasalahan itu akan jauh sekali terjadi di asuransi umum," tegas dia.

Judul	Aturan Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Positif

Aturan Unitlink

SETELAH sekian lama menunggu aturan baru terkait produk

unit link, kabarnya, aturan tersebut akan segera dirilis. Jika tepat waktu, harapannya bisa keluar pada Februari tahun ini.

Hal ini sejalan dengan pernyataan Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi. Ia menegaskan pentingnya penguatan operasional industri perasuransian yang diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan.

Riswinandi menyebut, penyempurnaan aturan unit link meliputi spesifikasi produk, persyaratan untuk dapat menjual unit link, pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menyebut ada beberapa hal yang perlu diperhatikan.

Adrianus Octaviano

Judul	Banyak Aduan, OJK Memperketat Aturan Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	1
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Positif

■ PRODUK UNITLINK

Banyak Aduan, OJK Memperketat Aturan Unitlink

Selvi Mayasari,
Adrianus Octaviano

JAKARTA—Otoritas Jasa Keuangan (OJK) siap menulis aturan baru produk asuransi jiwa unitlink. Jika tidak ada aral melintang aturan ini di sahkan bulan Februari nanti.

Aturan ini ditunggu, lantaran belakangan aduan terkait produk hasil kawinan asuransi dan investasi meningkat. OJK memastikan beleid baru terkait unitlink nanti bisa melindungi konsumen.

Pertama, perusahaan asuransi yang dapat memasarkan unitlink harus memiliki SDM dan infrastruktur memadai. Seperti, adanya aktuaris, ahli investasi, serta sistem informasi yang mendukung pengelolaan.

Kedua, asuransi yang memasarkan unitlink harus memiliki permodalan cukup yaitu Rp 250 miliar bagi asuransi konvensional dan Rp 150 miliar bagi asuransi syariah. "Perusahaan yang tak memiliki

syarat itu tak dapat memasarkan," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK, Riswandi, Minggu (30/1).

Ketiga, produk asuransi jiwa harus memiliki beberapa spesifikasi khusus. Seperti, cuti premi harus berdasar permintaan pemegang polis, termasuk saat awal teken pembelian unitlink harus memenuhi persyaratan yang harus dipahami nasabah.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menambahkan, industri asuransi terlibat dalam penyusunan aturan terkait unitlink. Antara lain, calon pemegang polis perlu membuat surat pernyataan yang isinya menyebut mengetahui produk ini mengandung investasi. Harapannya, calon pemegang polis tahu investasi itu volatil.

Peran agen sangat penting untuk benar-benar bisa menjelaskan produk ini ke calon pemegang polis. Agen jangan cuma memberikan keun-

Sederet Kasus Asuransi Jiwa di Indonesia

Nama	Tahun	Persoalan
PT Bakrie Life	2009	Bakrie Life tidak mampu membayar bunga dan pokok investasi nasabah yang jatuh tempo akibat kesulitan likuiditas.
PT Asuransi Bumi Asih Jaya	2013	Tidak bisa membayar klaim nasabah. Hingga akhirnya OJK mencabut izin usaha PT Asuransi Jiwa Bumi Asih berdasarkan keputusan Dewan Komisiner OJK pada 18 Oktober 2013.
AJB Bumiputera	2017	Masalah likuiditas belum selesai. Ada kewajiban klaim yang belum terbayar.
Kresna Life	2019	Ada produk yang gagal bayar. Hingga OJK mengeluarkan sanksi untuk Kresna Life.
Asuransi Jiwasraya	2018	Salah mengelola investasi hingga disebut Jaksa ada kerugian negara.
Asabri	2019	Salah mengelola investasi hingga disebut Jaksa ada kerugian negara.
Taspen Life	2021	Persoalan penempatan investasi pada produk kontrak pengelolaan dana. Jaksa sedang menyidik kasus.
Beberapa asuransi jiwa asing	2020	Produk unitlink dari beberapa perusahaan asing dianggap merugikan. Nasabah mengadu ke OJK dan DPR.

Sumber Riset KONTAN

tungan, tapi juga risikonya. Lalu, para agen juga wajib melakukan perekaman.

OJK juga akan melarang asuransi jiwa mengalokasikan premi di tahun pertama untuk proteksi saja. Ini salah satu penyebab investasi nasabah tak berkembang. Saat ini, alokasi antara investasi dengan proteksi tiap pelaku industri beragam. Togar menyebut akan ada aturan pasti alokasi investasi. "Intinya di tahun pertama, tak boleh 100% duit nasabah dipakai sebagai biaya akuisisi," ujarnya.

Minimal premi unitlink juga akan diatur. Ini secara tidak langsung menyeleksi calon pemegang polis yang cocok dengan produk unitlink. Aturan itu mewajibkan, investasi ke seluruh pihak terkait maksimum 10% nilai aktiva bersih (NAB) subdana, dan pada satu pihak/grup, bukan pihak terkait maksimum 25% NAB Subdana. Asuransi juga harus mengevaluasi strategi dan kinerja investasi berkala. ■

Judul	Aturan Baru soal Unit Link Segera Dirilis, Simak Bocoran Poin-poin Pentingnya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/01/31/050900026/at-uran-baru-soal-unit-link-segera-dirilis-simak-bocoran-poin-poin-pentingnya
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Positif

Kompas.com / Money / Earn Smart

Aturan Baru soal Unit Link Segera Dirilis, Simak Bocoran Poin-poin Pentingnya

Kompas.com - 31/01/2022, 05:09 WIB

BAGIKAN:    



Ilustrasi unit link. (THINKSTOCKPHOTOS)



Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan segera mengeluarkan aturan baru terkait produk **asuransi** yang dikaitkan dengan investasi (Paydi) atau **unit link**.

"Meskipun belum secara resmi dikeluarkan, dalam waktu dekat Insya Allah paling lambat bulan depan akan keluar aturan baru. Paydi akan memperketat cara marketing asuransi penjualan, dan memastikan penjualan produk tidak ke sembarang konsumen," kata Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (KINB) 2A OJK Ahmad Nasrullah, Jumat (28/1/2022).

Dia bilang, nantinya aturan terkait unit link tersebut akan mengatur cara penjualan asuransi yang mencakup pemilihan nasabah, memastikan pemahaman nasabah mengenai produk asuransi yang akan dibeli, hingga minimum dana yang digunakan dalam investasi.

Baca juga: [OJK Segera Rilis Aturan Baru Terkait Asuransi Unit Link](#)

Hal tersebut sejalan dengan pernyataan Kepala Eksekutif Pengawas IKINB OJK Riswinandi yang menyampaikan terkait pentingnya penguatan operasional industri perasuransian yang diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan.

Riswinandi menyebutkan penyempurnaan **aturan unit link** meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual unit link, praktik pemasaran, transparansi produk dan pengelolaan investasi.

Dalam sebuah kesempatan terpisah, Direktur Eksekutif Asosiasi **Asuransial** Jawa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menjelaskan beberapa poin penting yang nantinya perlu diperhatikan dalam aturan baru nanti.

Pertama, ada aturan bahwa calon pemegang polis perlu membuat surat pernyataan yang isinya bahwa mereka tahu produk ini mengandung investasi. Harapannya, calon pemegang polis tahu bahwa investasi itu sifatnya volatil.

Oleh karenanya, peran agen sangat penting untuk benar-benar bisa menjelaskan produk ini ke calon pemegang polis dengan diwajibkan untuk perekaman.

"Tapi kan biasanya penjelasan itu bisa berjam-jam atau bahkan dalam hitungan hari, jadi nanti hanya momen tertentu saja yang wajib direkam," ujar Togar dalam kesempatan media visit dengan Kontan, akhir pekan kemarin.

Baca juga: [Ini Penyebab Masyarakat Kerap Merasa Tertipu Agen Asuransi Unit Link](#)

Selanjutnya, pelaku industri juga bakal dilarang untuk mengalokasikan preminya di tahun pertama untuk proteksi saja. Hal itu yang membuat investasinya yang tidak berkembang.

TERPOPULER

- 1 Ri Penghasil Sawit Terbesar Dunia, tapi Harganya Dibatasi dari Malaysia
Dibaca 39.182 kali
- 2 Jutaan Hektare Hutan Ri Jadi Sawit, Kenapa Minyak Goreng Justru Mahal?
Dibaca 21.079 kali
- 3 Waspada Binary Option, 'Judi Online' Berkedok Trading Online
Dibaca 6.794 kali
- 4 Turun Terus, Harga Emas Ada Potensi Akan Naik Lagi?
Dibaca 3.993 kali
- 5 Lion Air Selidiki Video Viral Petugas Lempar Bagasi Lewat Tangga Pesawat
Dibaca 1.859 kali

 **sonora.id**

Lakukan Sebelum Berangkat Kerja, Ternyata 7 Hal Sederhana Ini Dijamin Membuka Pintu Rezeki

Hokinya Mengelegari! Malam Imlek 2573, Ada 3 Shio yang Hoki Banget!

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Motivasi Pengshul Tips Bisnis Kesehatan

NOW TRENDING



Pemprov DKI Gelar Operasi Pasar Murah Minyak Goreng 2-25 Februari, Ini Daftar Lokasinya...



PERSI Sebut BOR RS di Tingkat Nasional 14 Persen, DKI Jakarta Paling Tinggi



Judul	Ada Masalah di Bisnis Unitlink, Saatnya Berbenah
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	1
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Positif

Ada Masalah di Bisnis Unitlink, Saatnya Berbenah

NERACA

Jakarta - Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengakui ada masalah pada agen dari perusahaan unit link dan meminta semua pihak untuk berbenah. "Iya ada masalah dan kita harus selesaikan masalah itu dan pembena- hannya harus dari semua pihak, regulasinya harus dibenahi, pe- rusahaan asuransi dan agennya harus berbenah," kata Togar, akhir pekan lalu.

Togar juga berharap masysara- kat juga turut berbenah dan lebih waspada serta teliti ketika menye- tujui polis asuransi jiwa yang me- nawarkan proteksi untuk jiwa dan kesehatan sekaligus investasi.

"Ketika ditawarkan itu, meski- pun oleh saudara dan adik sendiri itu harus cerewet agar tidak ada masalah di kemudian hari," ujar- nya.

Dia menuturkan agen unit link yang berlisensi di bawah 44 pe-

rusahaan berjumlah 600 ribu orang. Setiap agen sebenarnya mempunyai standar praktek dan kode etik. Sehingga, mis sell- ing, mis information, over promise dipastikan melanggar kode etik. Pihaknya mencatat ada 200 orang agen unit link yang telah ditetapkan sebagai agen unit link yang ber- masalah. "Apakah kita berharap 600 ribu agen semuanya benar, pasti ada lah yang tidak, tapi kem- bali lagi peristiwa ini membuat ka- mi menyadari bahwa ini memang harus berbenah di semua sisi," ujarnya seperti dikutip Antara.

Lebih lanjut Togar meluruskan sejumlah keidaktahuan masysa- rakat terkait unit link. Misalnya, ji- ka kontrak unit link adalah 20 tahun maka preminya harus diba- yarkan setiap tahun. Premi bisa dibayarkan pada tahun kelima, na- mun dana premi akan diambil dari dan investasi yang akan berakibat pada berkurangnya jumlah dan in- vestasi.

Dia pun menyarankan peme-

gang polis membayar premi setiap tahun sepanjang kontrak agar pro- teksi an investasi yang diterima op- timal. Ia juga menyarankan untuk memilih investasi di pasar uang dibandingkan saham yang lebih berisiko tinggi.

Adapun sebagai solusi dari ad- uan pemegang polis, AAJI men- yarankan pihak yang bersangku- tan menggunakan fasilitas yang disediakan Mahkamah Agung un- tuk mengajukan gugatan tanpa ha- rus didampingi pengacara. "Ada Peraturan MA nomor 4 tahun 2009 yang menyediakan pengadilan yang sederhana dan murah tanpa harus didampingi pengacara, nilai yang bisa mereka adili maksimal Rp500 juta," ucap Togar.

Sementara itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan mengelu- arkan aturan terbaru terkait asur- ansi yang di dalamnya termasuk unit link sebagai respons dari banyaknya aduan masyarakat.

"Kami godok 2 aturan dari se- git perlindungan konsumen, perta-

ma kami mengamandemen POJK 1, di situ ditambahkan poin yang akan memperkuat posisi kon- sumen," kata Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) ZA OJK Ahmad Nasrullah.

Aturan kedua, lanjutnya, atu- ran Paydi yang akan memperkuat unit link, termasuk mengatur cara penjualan, pemilihan nasabah yang tepat oleh agen guna meng- hindari kesalahpahaman mende- nai unit link, hingga persentase minimal dana yang digunakan un- tuk investasi. "Manfaat, biaya, risi- ko dan ilustrasi tidak boleh menyen- satkan, termasuk potensi kerugian harus diceritakan," ujarnya.

Mengenai persentase dana, Ahmad menjelaskan bahwa sela- ma ini aturan OJK belum mengatur besaran dana untuk premi dan in- vestasi.

Sehingga pada aturan baru tersebut akan ditetapkan besaran minimum dana investasi yang ha- rus digunakan untuk mengem-

bankan investasi. Tujuannya, a- gar konsumen bisa menikmati da- na hasil investasi di awal-awal tahun.

OJK juga akan menekan indus- tri unit link untuk lebih transparan kepada konsumennya terkait in- vestasi yang telah dilakukan. "Atu- ran baru akan kita perketat, kita bu- kan menghambat pertumbuhan industri, tapi semata-mata ingin memperbaiki industri," katanya.

Lebih lanjut ia menjelaskan bahwa sebenarnya OJK telah be- berapa kali melakukan moratori- um sebagai solusi untuk mengatasi aduan dari pengguna asuransi.

Namun, ia mengaku OJK me- lakukannya secara individu dan ti- dak masif guna menghindari ke- gaduhan di masyarakat yang mungkin saja bisa ditimbulkan.

"Aturan (baru) ini sudah final, hitungan minggu akan kita keht- arkan tinggal proses administrasi saja. Ini yang kita coba ketimbang moratorium," katanya. *ghari*

Judul	Indonesians disgruntled over unit link insurance
Nama Media	Jakarta Post
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	1
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Negatif

Indonesians disgruntled over unit link insurance

Vincent Fabian Thomas

The Jakarta Post/Jakarta

Maria Tri Hartanti, 46, a housewife from Lampung, has lost a lot of money since becoming an investment-linked insurance policyholder in 2011, otherwise known as a unit link holder.

Agents from two insurance companies offered her a retirement savings plan and education insurance, promising high returns after five to ten years.

She found out in 2020 that both of her accounts had lost 60 to 65 percent of their initial values to Rp 32.6 million (US\$2,270) and Rp 9.6 million, just as she wanted to cash out.

"Those agents only illustrated how our money would go up and up, but they did not tell us it could go down, and that risk is placed upon us," Maria told *The Jakarta Post* on Wednesday.

Maria had invested in unit-linked insurance policies, which combines regular insurance with an investment portfolio that fluctuates with the market.

Insurers came up with unit links to sell more insurance policies in a country with an insurance literacy rate of under 20 percent, but the firms' frequent inability to deliver promised returns have left many consumers disgruntled.

Angered, Maria banded togeth-

er with around 350 other unit link holders to demand a full refund over the alleged misselling and fraud, while also filing their cases to the police.

They protested at the headquarters of AIA, AXA Mandiri, Prudential Indonesia and the Financial Services Authority (OJK) in Jakarta, drawing national media attention, but claim to have only been offered a 50 percent refund with complicated terms and conditions.

We have a literacy gap over the insurance industry when compared with banking. Many marketing agents have kept taking advantage of this ignorance.

Their demand to meet with the management of insurance companies also hit a wall, as they were welcomed with barbed wire and police protecting the insurance offices.

AIA, AXA Mandiri and Prudential said in a joint statement to *Bisnis.com* that they met with the policyholders, represented by Maria, in a series of meetings, including one on Jan. 12 facilitated by the OJK.

Prudential chief marketing and communications officer Luski-Hambali said the meeting was part of the companies' effort to improve public trust in insurance

services and products, including unit links.

"Unfortunately, due to the unconducive environment, the parties have not reached an agreement," he said.

The companies reiterated their commitment to resolve all complaints through proper procedures, including discussions.

Limited awareness

Finance experts told the *Post* that such cases were a frequent

"They know these people have adequate funds and decided to make them a target, despite knowing they might have inadequate knowledge about the product," he added.

Indonesia's insurance literacy only grew by 1.6 percentage points to 19.4 percent between 2013 and 2019, far smaller compared with banking literacy that grew 14.38 percentage points to 36.12 percent in the same period, OJK data show.

Unit links have long been the bedrock for insurers' finances, comprising 62.5 percent of total life insurance premiums as of the third quarter of last year, according to the Indonesia Life Insurance Association (AAJI). The remaining 37.5 percent comes from regular life insurance or those without investments.

AAJI data show that life insurance investment revenue reached Rp 12.96 trillion in the third quarter of last year, reversing a loss of Rp 17.58 trillion seen in the same period in 2020, which was a challenging year for the entire economy.

The OJK consumer protection department said in April 2021 that the insurance industry had raked up the second most number of consumer complaints after banking, most of which were related to unit links.

occurrence stemming from limited consumer awareness about unit links, which have been overlooked by authorities and companies for years, allowing sales of such products to grow, business as usual.

Meanwhile, insurance agents, faced with high sales targets, are compelled to overpromise returns on unit links.

"We have a literacy gap over the insurance industry when compared with banking. Many marketing agents have kept taking advantage of this ignorance," said insurance analyst Irvan Rahardjo on Jan. 17.

Judul	Hasil Survei: Pandemi Ciptakan Risiko Kesehatan yang Lebih Kompleks
Nama Media	Solopos.com
Newstrend	Asuransi Zoha oleh Zurich
Halaman/URL	https://www.solopos.com/hasil-survei-pandemi-ciptakan-risiko-kesehatan-yang-lebih-kompleks-1245570?utm_source=arsip_desktop
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Hasil Survei: Pandemi Ciptakan Risiko Kesehatan yang Lebih Kompleks

Survei yang dilakukan oleh Willis Towers Watson pada 2021 menyebutkan bahwa pandemi Covid-19 telah menciptakan risiko kesehatan lebih kompleks.

SOLOPOS.COM - Ilustrasi WPH selama pandemi. (freepik)

Solopos.com, SOLO—Survei yang dilakukan oleh Willis Towers Watson pada 2021 menyebutkan bahwa pandemi Covid-19 telah menciptakan risiko kesehatan lebih kompleks. Risiko itu antara lain risiko gangguan akibat posisi bekerja yang tidak ideal di rumah, pengobatan penyakit kronis yang tertunda, serta ditambah dengan terus meningkatnya biaya kesehatan.

Pura-Pura Kaya untuk Praktikan Teori Signaling

Survei tentang pandemi ciptakan risiko kesehatan lebih kompleks itu, dikutip dari keterangan Zurich, Jumat (28/1/2022), menunjukkan bahwa pada tingkat global, risiko gangguan kesehatan otot dan tulang (musculoskeletal) akibat lingkungan kerja yang tidak ergonomis di rumah merupakan kondisi kesehatan dengan angka kejadian tertinggi.

Laporan yang sama juga menempatkan kanker sebagai kondisi kesehatan dengan biaya tertinggi, baik di Asia Pasifik maupun global. Namun, pandemi telah memaksa banyak orang untuk mengesampingkan risiko penyakit ini dan penyakit kronis lainnya.

Baca Juga: Kantor Pusat Kemensos Lockdown, Puluhan Pegawai Positif Covid-19

Perusahaan asuransi jiwa Indonesia PT Zurich Topas Life (Zurich) mengatakan, penting bagi perusahaan asuransi jiwa untuk merancang produk asuransi kesehatan yang sangat lengkap dengan berbagai pilihan yang dapat disesuaikan berdasarkan kebutuhan nasabah.

"Situasi ini mendorong perusahaan asuransi untuk menyediakan proteksi yang lebih komprehensif dan optimal. Kami pun makin terdorong dengan masyarakat Indonesia yang juga makin sadar akan pentingnya asuransi kesehatan, dan bahwa asuransi yang memberikan perlindungan komprehensif adalah jawaban atas makin kompleksnya risiko kesehatan yang dihadapi masyarakat," kata Chief Agency Officer Zurich Topas Life, Banle Zuhvansyah, seperti dikutip dari *Antara* pada Jumat (28/1/2022).

Baca Juga: Ngeri, Kasus Kekerasan Anak di Sukoharjo Naik 300 Persen Selama Pandemi

"Kami menyadari bahwa proteksi yang dimiliki banyak orang saat ini seringkali tidak mencakup apa yang mereka butuhkan dan biaya perawatan medis terus meningkat setiap tahunnya. Kami sangat memahami hal ini dan telah menghadirkan Zurich Optimal Health Assurance (Zoha) sebagai produk yang memberikan tingkat perlindungan optimal, highly customizable, dan value for money untuk perlindungan yang tepat guna sesuai kebutuhan," imbuhnya.

Survei Willis Towers Watson memprediksi bahwa biaya kesehatan di Indonesia akan meningkat menjadi 7,4 persen di tahun 2022, dibandingkan pada tahun 2021 dengan 7 persen dan 6,2 persen di tahun 2020.

Judul	Memoles Citra Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

TAJUK

Memoles Citra Asuransi

Industri asuransi tengah dirundung masalah, terutama yang terkait dengan *unit link*, atau produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Masalah mencuat karena sebagian nasabah asuransi *unit link* belum menerima sepenuhnya risiko *unit link*, ketika hasil investasinya menurun karena portofolio di dalamnya merosot. Di lain sisi, ada sebagian agen pemasar *unit link* yang kurang memberikan penjelasan detail, terlalu memberikan janji manis. Sebagian terjadi *mis-selling*.

Sebagian nasabah yang merasa dirugikan kemudian menutup polis. Banyak yang menempuh demo serta menuntut premi dikembalikan utuh. Beberapa kasus yang menimpa sejumlah perusahaan paman atas belum ada titik temu dengan nasabah, meski Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah melakukan mediasi. Kseruh dan geger yang melanda *unit link* sampai membuat DPR mendesak perlunya moratorium.

Padahal, produk *unit link* masih menjadi tulang punggung karena mendominasi, dengan peran sebesar 62,5% terhadap total premi asuransi. Premi *unit link* hingga kuartal III-2021 tumbuh 9%

secara tahunan (*year on year/yo/y*), dari Rp 85,87 triliun menjadi Rp 93,31 triliun.

Mengingat besarnya kontribusi *unit link* terhadap perekonomian dan masih tingginya minat masyarakat, perlu pembenahan menyeluruh terhadap produk *unit link*. Pembenahan dilakukan mulai dari regulasi, kualitas tenaga pemasar, standar etika, operasional perusahaan, transparansi investasi dan biaya, serta edukasi dan literasi kepada masyarakat. Tujuannya adalah memunculkan kepercayaan publik terhadap *unit link*.

Bagaimanapun, kinerja positif *unit link* secara umum menunjukkan membaiknya kepercayaan dan kesadaran masyarakat terhadap asuransi. *Unit link* tetap merupakan pilihan terbaik untuk kombinasi proteksi dan investasi. Persepsi ini harus terus dibangun. Persepsi negatif yang muncul di sebagian masyarakat dan pemangku kepentingan lain, harus dibalikkan sehingga *unit link* menjadi instrumen keuangan untuk asuransi sekaligus investasi yang terpercaya.

Pada hari yang melanda *unit link* hanyalah salah satu persoalan yang menyelimuti industri asuransi Indonesia. Ada beberapa persoalan lain yang membuat industri asuransi belum berkembang sesuai potensi yang ada. Di antaranya adalah rendahnya penetrasi dan densitas asuransi, persoalan yang sudah berlangsung bertahun-tahun. Indonesia tergolong berada di peringkat bawah di tingkat Asean untuk dua indikator tersebut.

Penetrasi asuransi atau jumlah pemegang polis dibagi total penduduk di Tanah Air masih di bawah 4%. Adapun densitas asuransi atau belanja premi per kapita baru sekitar Rp 1,8 juta. Kontribusi aset industri asuransi terhadap produk domestik bruto (PDB) juga masih sekitar 5,8%. Padahal untuk menjadi

negara maju, kontribusi asuransi harus mencapai 20%.

Selain itu, aset asuransi baru berkontribusi 12% terhadap keseluruhan aset sektor keuangan. Perbankan masih mendominasi aset keuangan dengan proporsi 78%, lembaga pembiayaan 3%, dana pensiun 3%, dan lain-lain 4%. Kelemahan lainnya, indeks literasi asuransi baru mencapai 19,4% serta inklusi asuransi sekitar 13,2%.

Sejumlah persoalan dan kendala yang menghambat kinerja industri asuransi tersebut mesti dibenahi secara bersamaan, baik oleh pelaku, regulator, dan pemangku kepentingan lainnya. Berkaca dari kasus-kasus *unit link*, terbukti bahwa sistem pemasaran produk asuransi perlu dibenahi dan butuh standar disasi yang jelas. Transparansi produk mesti dijalankan.

Di Indonesia pemasaran asuransi masih didominasi agen. Jangan sampai para agen menggunakan segala cara untuk merayu calon nasabah, tidak memberikan transparansi produk, apalagi memberikan informasi yang menyesatkan dengan janji-janji muluk. Belum lagi jika ada agen yang mempersulit klaim

asuransi. Untuk itu, sertifikasi dan pelatihan yang memadai bagi agen asuransi menjadi hal mutlak. Di lain sisi, edukasi dan literasi terhadap calon nasabah harus terus ditingkatkan.

Benar bahwa kemajuan industri asuransi antara lain dipengaruhi oleh daya tarik produk yang ditawarkan. Dalam konteks itu, dibutuhkan inovasi dan keberagaman produk agar memiliki daya tarik di mata masyarakat. Namun, produk asuransi harus mudah dipahami.

Selama masa pandemi Covid-19, penjualan produk asuransi banyak dilakukan secara *online*. Digitalisasi ini memang cukup berhasil dalam menjaring nasabah baru. Kemudahan dan kepraktisan menyangkut persyaratan menjadi alat yang ampuh untuk memasarkan produk secara daring. Sayangnya, digitalisasi di sektor asuransi juga tidak diimbangi dengan pemahaman produk yang memadai para nasabah. Lagi-lagi, literasi dan edukasi menjadi kunci.

Itulah berbagai pekerjaan rumah yang mesti diselesaikan khususnya oleh pelaku industri asuransi dan regulator. Kita optimis bahwa jika berbagai persoalan itu dibenahi, potensi asuransi di Indonesia sangat besar. Alhasil, penetrasi dan densitas asuransi otomatis akan terdorong seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang ke depannya bakal membaik, juga daya beli masyarakat yang meningkat, serta literasi yang membaik. Dengan pertumbuhan ekonomi di atas 5%, tentu hal itu menjadi daya dorong bagi industri asuransi.

Potensi industri asuransi juga bakal tergali optimal jika kepercayaan publik terhadap industri asuransi semakin meningkat. Karena itulah, memoles citra dan kredibilitas menjadi aspek krusial agar performa industri asuransi kembali berkila. □



Potensi industri asuransi juga bakal tergali optimal jika kepercayaan publik terhadap industri asuransi semakin meningkat. Karena itulah, memoles citra dan kredibilitas menjadi aspek krusial agar performa industri asuransi kembali berkila.

Judul	Pengaduan Masyarakat soal Asuransi Unit Link Membludak, Kerugian Mencapai Rp6 Miliar
Nama Media	Merdeka.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.merdeka.com/uang/pengaduan-masyarakat-soal-asuransi-unit-link-membludak-kerugian-mencapai-rp6-miliar.html
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Merdeka > Ekonomi

Pengaduan Masyarakat soal Asuransi Unit Link Membludak, Kerugian Mencapai Rp6 Miliar

Jumat, 28 Januari 2022 15:17
 Reporter : **Merdeka**



asuransi. igitblog

Merdeka.com - Anggota Komisi XI DPR RI, Vera Febyanthy menyoroti keluhan nasabah produk asuransi unit link yang semakin bertambah. Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang diterimanya, laporan masyarakat terkait produk unit link naik dari 360 pada 2019 menjadi 593 pada 2020.

"Data terakhir yang kami peroleh di 2021, ini terus bertambah setiap tahunnya. Ini pasti akan bertambah terus dan akan meningkat terus," kata Vera dalam sesi webinar bersama Infobank, Jumat (28/1).

Dia bersama Komisi XI DPR RI sangat menyesal terkait adanya kerugian yang dirasakan masyarakat, khususnya pada praktik beberapa asuransi yang memasarkan produk unit link.

BACA JUGA:
Erick Thohir Soal Jiwasraya: Korupsi Asuransi Lain Sampai Hari ini Tak Ada Solusinya

"Saya juga salah satu korban Unit Link, jadi saya memahami perasaan para nasabah yang juga saya alami," ujar Vera.

Vera mengatakan, Komisi XI sudah banyak menerima laporan formal maupun informal dari nasabah unit link. Menurut informasi terbaru, sejumlah nasabah asuransi menuntut dikembalikan halnya dengan kisaran kerugian mencapai Rp5 miliar hingga Rp6 miliar.

"Keluhannya rata-rata ingin dananya cepat bisa dikembalikan sepenuhnya 100 persen. Dan juga nasabah yang sudah di-refund tidak lagi diikutsertakan dalam program atau paket yang sudah di-bundling," ungkapnya.

BACA JUGA:
Perkara Korupsi Asuransi Fiktif, Eks Direktur Jasindo Divonis 4 Tahun Penjara

2 dari 2 halaman

Sosok Bertopeng Nasabah

Tak hanya itu, Komisi XI bahkan mencium ada banyak sosok-sosok bertopeng nasabah yang melemparkan laporan soal produk asuransi unit link.

"Jadi memang oknum-oknum yang ngaku jadi nasabah juga banyak ternyata. Jadi kita memang hati-hati dalam melakukan penyerapan informasi atau pengaduan yang datang ke DPR," tuturnya.

Sebagai penyelesaian kasus ini, Vera berharap OJK bisa melakukan mediasi terhadap laporan nasabah dengan para perusahaan asuransi terkait.

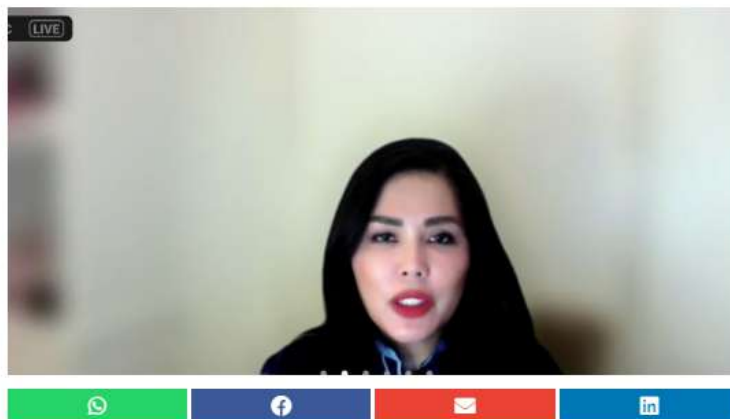
BACA JUGA:
Asuransi Properti & Gedung Bertingkat Diramal Melonjak di 2022, Ini Faktor Pemicunya

"Jadi mereka ingin dapat premi dikembalikan langsung kepada pemegang polis, dan juga kami mengimbau kepada OJK sebagai lembaga pengawas, tidak ada lembaga di Republik ini yang sekuat OJK," ucap Vera.

Judul	DPR Akui Ada Oknum Dalam Pengaduan Nasabah Unit Link
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://infobanknews.com/dpr-akui-ada-oknum-dalam-pengaduan-nasabah-unit-link/
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

DPR Akui Ada Oknum Dalam Pengaduan Nasabah Unit Link

👤 Evan Yulian 📅 January 28, 2022



Jakarta – Anggota Komisi XI DPR RI, Vera Febyanthy mengakui bahwa terdapat penumpang gelap atau oknum dalam kisruh pengaduan nasabah Unit-Link. Ia meminta agar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk jeli dalam mengidentifikasi para nasabah yang benar-benar menjadi korban dan oknum yang tengah memanfaatkan keadaan.

“Memang, oknum-oknum yang mengaku sebagai nasabah juga banyak ternyata. Jadi, kita harus hati-hati dalam melakukan penyerapan informasi pengaduan masyarakat yang masuk,” ujar Vera dalam Media & Public Discussion InfobankTalkNews dengan tema ‘Pentingnya Proteksi Asuransi, Jangan Salah Memilih Unit Link’, Jumat, 28 Januari 2022.

Lebih jauh, Vera menyoroti peran OJK sebagai lembaga pengawas serta regulator yang sebenarnya memiliki kewenangan untuk menyelesaikan permasalahan nasabah Unit-Link. Ia meminta agar OJK bisa mengutamakan kepentingan nasabah, sehingga mereka bisa mendapatkan kompensasi yang sesuai dari perusahaan asuransi.

“Kami berharap penyelesaian segera mungkin, kiranya OJK bisa melakukan mediasi terhadap laporan nasabah dengan para asuransi. Mereka ingin dana dikembalikan kepada pemegang polis,” tambahnya.

Vera meyakini permasalahan nasabah Unit-Link bisa diatasi dengan identifikasi nasabah yang tepat serta mediasi dari OJK dan perusahaan asuransi. Dengan demikian, permintaan nasabah dapat dipenuhi, serta dana pemegang polis dikembalikan sesuai dengan kesepakatan awal. (*)

Judul	Standard Chartered Hadirkan Sertifikasi REAP Pertama di Indonesia Guna Bantu Nasabah Rencanakan Masa Pensiun yang Sejahtera
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Sertifikasi REAP Standard Chartered
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220128/90/1494438/standard-chartered-hadirkan-sertifikasi-reap-pertama-di-indonesia-guna-bantu-nasabah-rencanakan-masa-pensiun-yang-sejahtera
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Standard Chartered Hadirkan Sertifikasi REAP Pertama di Indonesia Guna Bantu Nasabah Rencanakan Masa Pensiun yang Sejahtera

Standard Chartered menjadi bank pertama di Indonesia yang memberikan sertifikasi dalam bidang "Retirement Adequacy Planning".

Bisnis.com | **JAKARTA** – Sebagai wujud komitmen dan dukungan Standard Chartered kepada nasabahnya, Bank yang ber kantor pusat di Inggris ini menjadi Bank pertama di Indonesia yang memberikan sertifikasi dalam bidang "Retirement Adequacy Planning" yang dikeluarkan oleh Financial Perspectives Pte Ltd, Singapura kepada para Relationship Manager (RM) di Standard Chartered Bank, dan para Financial Service Consultant (FSC) dari Prudential Indonesia yang merupakan mitra asuransi Bank tersebut.

Sertifikasi tersebut memberikan berbagai kelebihan bagi para RM dan FSC dalam memberikan informasi bagi para nasabah dalam melakukan perencanaan masa pensiun, seperti:

- memahami aspek teknis perencanaan pendapatan masa pensiun
- merancang portofolio pendapatan masa pensiun
- mengembangkan strategi pendapatan pensiun yang mendukung tujuan pensiun nasabah
- merancang berbagai strategi pendanaan pensiun dan manajemen arus kas masa pensiun
- menghitung kebutuhan pensiun dan mengadopsi perspektif portofolio untuk mewujudkan dana pensiun yang diinginkan
- merancang dan mengimplementasikan rencana investasi dan manajemen risiko sebelum dan sesudah pensiun

Sertifikasi REAP ini penting dimiliki oleh tenaga pemacar Standard Chartered dan Prudential agar memiliki kemampuan yang memadai untuk dapat membantu melakukan perencanaan keuangan yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan nasabah, khususnya terkait perencanaan pensiun.

Bagaimana para nasabah dapat memanfaatkan manfaat ini? Standard Chartered memberikan layanan konsultasi perencanaan keuangan pensiun secara bebas biaya, sebagai manfaat eksklusif khusus bagi nasabah *priority*.

Standard Chartered mengungkapkan dalam laporan terbaru, **Wealth Expectancy Report 2021**, bahwa 60% orang Indonesia telah mengatur ulang tujuan hidup mereka setelah pandemi.

- COVID-19 telah mendorong orang Indonesia untuk menjadi lebih fokus ke masa depan ketika mengatur ulang prioritas mereka. Lebih dari setengah orang Indonesia (56%) telah menetapkan tujuan untuk "meningkatkan kesehatan mereka", diikuti oleh 52% orang yang ingin "menyisihkan lebih banyak uang untuk masa depan anak-anak (yaitu pendidikan atau dukungan keuangan)", dan 41% orang yang ingin "memiliki masa pensiun yang lebih nyaman".
- Terpapar untuk perencanaan pensiun, dikombinasikan dengan kesengajaan mempersiapkan diri yang disebarkan oleh pandemi, membuat sebagian besar responden **Wealth Expectancy Report 2021** dari Standard Chartered merasa mengalami kekurangan dana saat pensiun.
- Menurut laporan tersebut, di Indonesia, 19% orang saat ini lebih menaruh berinvestasi untuk masa pensiun. Bagi mereka yang melakukannya, "pendapatan investasi" (67%) dan "tabungan/deposito tunai" (56%) adalah sumber pendapatan yang diharapkan paling umum di masa pensiun.

Pada saat yang sama, 58% orang Indonesia berencana untuk pensiun sebelum usia 65 tahun. Hal ini tersebut menunjukkan adanya kesenjangan antara rencana saat ini dan harapan masa depan. Standard Chartered hadir untuk membantu masyarakat Indonesia mengatasi kesenjangan tersebut. Hubungi Relationship Manager Anda atau kunjungi kami di www.standardchartered.com/id atau cabang Standard Chartered terdekat.

Judul	Menakar Spin-off sebagai Penggerak Industri Asuransi Syariah
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Spin-off Penggerak Asuransi Syariah
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Menakar Spin-off sebagai Penggerak Industri Asuransi Syariah

Bambang Brodjonegoro
Ketua Ikatan Ahli Ekonomi Islam
2015-2019, Guru Besar FEB UII

INDUSTRI keuangan syariah nasional, telah diwarnai sejumlah peristiwa yang bisa dipandang sebagai momentum meningkatnya peran sistem keuangan syariah di Tanah Air. Salah satunya, merger tiga bank syariah anak usaha BUMN yang kini dikenal sebagai PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI).

Jika di industri perbankan dan pasar modal layanan syariah sudah relatif berkembang, penting melihat bagaimana pertumbuhan serupa pada asuransi syariah. Dari sisi kontribusi porsi aset asuransi syariah per Mei 2021, angkanya ternyata masih sangat kecil, yakni baru sebesar 2,58% jika dibandingkan dengan total aset asuransi secara nasional sebesar Rp42,78 triliun.

Momentum pendongkrak aset

Tampaknya, industri asuransi syariah juga membutuhkan momentum pendongkrak aset agar ia berkontribusi makin besar pada pertumbuhan industri keuangan dan perekonomian nasional.

Momentum tersebut diproyeksikan terjadi pada 2024. Itu merujuk pada Undang-Undang Nomor 40 tahun 2014 tentang Perasuransian, yang mewajibkan unit usaha syariah perusahaan asuransi dan reasuransi dipisahkan dari perusahaan induk jika aset mereka mencapai 50% dari aset perusahaan induk, atau selambat-lambatnya 10 tahun sejak aturan itu diundangkan pada 2014. Dua tahun menjelang tenggat, masih tercatat 43 unit usaha syariah yang

harus memisahkan diri dari induk usaha mereka.

Berbeda dengan industri perbankan yang diwarnai aksi konversi dari konvensional ke syariah, konversi nyata mempelembat aset mereka. Sementara itu, belum banyak langkah konversi dilakukan di asuransi. Padahal, *spin-off* unit usaha syariah dari perusahaan asuransi berskala besar diperlukan untuk menumbuhkan *trust* masyarakat sekaligus menjadi contoh dan motivasi pada pelaku industri lainnya.

Beberapa waktu lalu, perusahaan asuransi jiwa PT Prudential Life Assurance Indonesia (Prudential Indonesia) mengumumkan sudah memulai proses *spin-off* unit usaha syariah mereka menjadi perusahaan sendiri, yaitu Prudential Syariah. Pemisahan itu lebih cepat daripada tenggat 2024. Disegerakannya langkah *spin-off* oleh perusahaan asuransi berskala internasional itu tentunya akan membawa dampak positif.

Jika bicara dari sisi psikologi masyarakat, kehadiran perusahaan besar seperti Prudential Indonesia di jajaran perusahaan asuransi jiwa syariah akan memberikan jawaban tentang perlunya perusahaan yang besar dan dapat dipercaya. Masyarakat selama ini memercayai perusahaan menjadi besar seiring dengan tumbuhnya kepercayaan yang diperolehnya. Hal ini menumbuhkan keyakinan bagi masyarakat bahwa risiko akan semakin kecil jika mereka menyerahkan pengelolaan dana mereka pada perusahaan yang besar.

Banyak masyarakat yang menginginkan transaksi keuangan mereka diselesaikan secara syariah. Namun, mereka masih meng-

inginkan institusi yang dipercaya, yang relatif besar, stabil secara keuangan, dan mampu memberikan berbagai kemudahan dalam bertransaksi.

M a n d a - t o r y *spin-off* memang tak akan membuat asuransi syariah secara instan membesar. Mereka masih punya tugas membesarkan usaha mereka, baik secara organik maupun nonorganik sesuai *spin-off*. Mereka juga harus menjalankan secara tepat kelebihan dan perbedaan mereka dengan konvensional. Mereka setidaknya harus mampu menyelaraskan, tentu lebih baik jika melebihi standar layanan dan diversifikasi produk asuransi konvensional.

Bagi perusahaan, *spin-off* akan melahirkan manajemen yang otonom, gesit, dan lebih luwes menerapkan strategi penguasaan pasar yang berbeda dengan perusahaan induk. Sementara itu, dari sisi operasional, perusahaan hasil *spin-off* masih bisa memanfaatkan jaringan induk yang lebih besar untuk mendukung

ekspansi pasar.

Perusahaan hasil *spin-off* tentunya bisa menjadi daya tarik bagi berbagai para *talent* di industri keuangan syariah sehingga nantinya bisa memperkuat perusahaan dalam penyediaan produk dan layanan terbaik yang dibutuhkan masyarakat sekaligus mampu memberikan layanan yang optimal.

Terkait dengan inklusi, asuransi syariah bisa menyasar pasar besar penduduk kelas menengah ke bawah lewat produk asuransi mikro. Sudah terbukti banyak industri yang sukses bermain di tataran produk mikro. Perlu dibuat inovasi produk mikro dengan sistem pembayaran yang meringankan dan terjangkau dengan harapan asuransi syariah akan bermain di pasar yang tepat dan berkontribusi signifikan karena memiliki produk yang tidak banyak ditawarkan asuransi konvensional, sekaligus tak akan membuat biaya betarung *head to head* dengan perusahaan induk.

Timing

tepat

P a n - d e m i juga bisa dijadikan momentum untuk meningkatkan skala usaha. Di saat pandemi covid-19, ter-

Spin-off akan menambah variasi sumber pembiayaan. Semakin banyak aset syariah yang masuk ke pasar modal akan menambah alternatif sumber pendanaan bagi infrastruktur dan bisnis berkarakter jangka panjang.

jadi peningkatan kesadaran betapa pentingnya asuransi buat kehidupan. Itu terlihat pada tingkat penetrasi asuransi yang mencapai 3,11% per Juli 2021, dibandingkan akhir 2020 sebesar 2,92%. Artinya, pandemi menjadi *timing* tepat untuk *spin-off* karena masyarakat makin sadar pentingnya berasuransi.

Bagi perekonomian, *spin-off* berarti pendalaman sektor keuangan yang matang dan likuid, sekaligus bisa mendorong masyarakat mau berinvestasi di sektor syariah. *Spin-off* juga akan menambah variasi sumber pembiayaan. Semakin banyak aset syariah yang masuk ke pasar modal akan menambah alternatif sumber pendanaan bagi infrastruktur dan bisnis berkarakter jangka panjang sehingga mendorong terjadinya korespondensi atau *matching* antara kebutuhan pembiayaan jangka panjang dan sumber pendanaan yang saat ini masih terbatas.



Judul	Survei: Pandemi ciptakan risiko kesehatan yang lebih kompleks
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Asuransi Zoha oleh Zurich
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2670529/survei-pandemi-ciptakan-risiko-kesehatan-yang-lebih-kompleks
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Survei: Pandemi ciptakan risiko kesehatan yang lebih kompleks

© Jumat, 28 Januari 2022 10:27 WIB



(Antara - Kemitraan: ANTARA/Press)

Jakarta (ANTARA) - Survei yang dilakukan oleh Willis Towers Watson pada tahun 2021 menyebutkan bahwa pandemi COVID-19 telah menciptakan risiko kesehatan lainnya, seperti risiko gangguan akibat posisi bekerja yang tidak ideal di rumah, pengobatan penyakit kronis yang tertunda, serta ditambah dengan terus meningkatnya biaya kesehatan.

Survei tersebut, dikutip dari keterangan Zurich, Jumat, menunjukkan bahwa pada tingkat global, risiko gangguan kesehatan otot dan tulang (*musculoskeletal*) akibat lingkungan kerja yang tidak ergonomis di rumah merupakan kondisi kesehatan dengan angka kejadian tertinggi.

Laporan yang sama juga menempatkan kanker sebagai kondisi kesehatan dengan biaya tertinggi, baik di Asia Pasifik maupun global. Namun, pandemi telah memaksa banyak orang untuk mengesampingkan risiko penyakit ini dan penyakit kronis lainnya.

Baca juga: AAJI: Pandemi pengaruhi kesadaran perlindungan diri masyarakat

Baca juga: Studi: Orang Indonesia memanfaatkan teknologi untuk tingkatkan kesehatan

Perusahaan asuransi jiwa Indonesia PT Zurich Topas Life (Zurich) mengatakan, penting bagi perusahaan asuransi jiwa untuk merancang produk asuransi kesehatan yang sangat lengkap dengan berbagai pilihan yang dapat disesuaikan berdasarkan kebutuhan nasabah.

"Situasi ini mendorong perusahaan asuransi untuk menyediakan proteksi yang lebih komprehensif dan optimal. Kami pun makin terdorong dengan masyarakat Indonesia yang juga makin sadar akan pentingnya asuransi kesehatan, dan bahwa asuransi yang memberikan perlindungan komprehensif adalah jawaban atas makin kompleksnya risiko kesehatan yang dihadapi masyarakat," kata Chief Agency Officer Zurich Topas Life, Banie Zulvansyah.

"Kami menyadari bahwa proteksi yang dimiliki banyak orang saat ini seringkali tidak mencakup apa yang mereka butuhkan dan biaya perawatan medis terus meningkat setiap tahunnya. Kami sangat memahami hal ini dan telah menghadirkan Zurich Optimal Health Assurance (ZOHA) sebagai produk yang memberikan tingkat perlindungan optimal, *highly customizable*, dan *value for money* untuk perlindungan yang tepat guna sesuai kebutuhan," imbuhnya.

Survei Willis Towers Watson memprediksikan bahwa biaya kesehatan di Indonesia akan meningkat menjadi 7,4 persen di tahun 2022, dibandingkan pada tahun 2021 dengan 7 persen dan 6,2 persen di tahun 2020.

Pilihan manfaat ZOHA pun beragam dan dirancang untuk menyesuaikan dengan kebutuhan unik masing-masing nasabah, yaitu Plan Nusantara, Plan NusaPlus, Plan Asia, dan Plan Global.

"Asuransi yang tepat adalah yang sepenuhnya menjawab kebutuhan nasabah, dan bahkan melindungi mereka dari risiko yang paling tidak terduga. Zurich siap memberikan perlindungan optimal tersebut, dan dengan makin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan, kami percaya bahwa ZOHA memiliki peluang besar untuk menjadi solusi pilihan masyarakat," kata Banie.

Judul	Asuransi Kesehatan Zurich Siap Jawab Risiko Kesehatan yang Kian Kompleks di Tengah Pandemi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Asuransi Zoha oleh Zurich
Halaman/URL	https://pressrelease.kontan.co.id/release/asuransi-kesehatan-zurich-siap-jawab-risiko-kesehatan-yang-kian-kompleks-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Asuransi Kesehatan Zurich Siap Jawab Risiko Kesehatan yang Kian Kompleks di Tengah Pandemi



Jakarta, 28 Januari 2022 – Memasuki tahun ketiga pandemi COVID-19, kebutuhan masyarakat akan asuransi kesehatan kian meningkat dengan risiko kesehatan yang makin beragam dan kompleks. Selain gejala dari virus COVID-19 itu sendiri, situasi pandemi juga telah menciptakan risiko kesehatan lainnya, seperti risiko gangguan akibat posisi bekerja yang tidak ideal di rumah, pengobatan penyakit kronis yang tertunda, serta ditambah dengan terus meningkatnya biaya kesehatan.

Publisher

PT Zurich Insurance Indonesia

Sebagai jawaban atas makin kompleksnya risiko kesehatan di tengah pandemi, perusahaan asuransi jiwa Indonesia PT Zurich Topas Life (Zurich) telah merancang produk asuransi kesehatan yang sangat lengkap dengan berbagai pilihan yang dapat disesuaikan berdasarkan kebutuhan nasabah.

Survei yang dilakukan oleh Willis Towers Watson pada tahun 2021 menunjukkan bahwa pada tingkat global, risiko gangguan kesehatan otot dan tulang (musculoskeletal) akibat lingkungan kerja yang tidak ergonomis di rumah merupakan kondisi kesehatan dengan angka kejadian tertinggi. Laporan yang sama juga menempatkan kanker sebagai kondisi kesehatan dengan biaya tertinggi, baik di Asia Pasifik maupun global. Namun, pandemi telah memaksa banyak orang untuk mengesampingkan risiko penyakit ini dan penyakit kronis lainnya.

Chief Agency Officer Zurich Topas Life, Banie Zulvansyah mengatakan, "Situasi ini mendorong perusahaan asuransi untuk menyediakan proteksi yang lebih komprehensif dan optimal. Kami pun makin terdorong dengan masyarakat Indonesia yang juga makin sadar akan pentingnya asuransi kesehatan, dan bahwa asuransi yang memberikan perlindungan komprehensif adalah jawaban atas makin kompleksnya risiko kesehatan yang dihadapi masyarakat. Kami menyadari bahwa proteksi yang dimiliki banyak orang saat ini seringkali tidak mencakup apa yang mereka butuhkan dan biaya perawatan medis terus meningkat setiap tahunnya. Kami sangat memahami hal ini dan telah menghadirkan Zurich Optimal Health Assurance (ZOHA) sebagai produk yang memberikan tingkat perlindungan optimal, highly customizable, dan value for money untuk perlindungan yang tepat guna sesuai kebutuhan."

Survei Willis Towers Watson memprediksikan bahwa biaya kesehatan di Indonesia akan meningkat menjadi 7,4% di tahun 2022, dibandingkan pada tahun 2021 dengan 7% dan 6,2% di tahun 2020.

Pilihan manfaat ZOHA sangat beragam dan dirancang untuk menyesuaikan dengan kebutuhan unik masing-masing nasabah, yaitu Plan Nusantara, Plan NusaPlus, Plan Asia, dan Plan Global. Manfaat yang dapat diterima oleh nasabah pun sangat lengkap, mulai dari perlindungan biaya perawatan medis hingga Rp 40 miliar per tahun, akses menuju perawatan medis terbaik di berbagai belahan dunia, masa tunggu yang lebih singkat, fasilitas cashless, pemantauan untuk perawatan kanker, hingga fitur Optimal untuk melengkapi perlindungan meski nasabah telah memiliki asuransi kesehatan lain, termasuk untuk perawatan penyakit kritis.

"Asuransi yang tepat adalah yang sepenuhnya menjawab kebutuhan nasabah, dan bahkan melindungi mereka dari risiko yang paling tidak terduga. Zurich siap memberikan perlindungan optimal tersebut, dan dengan makin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan, kami percaya bahwa ZOHA memiliki peluang besar untuk menjadi solusi pilihan masyarakat," pungkas Banie. ZOHA dapat diakses di www.zurich.co.id.

Judul	Kembali Moncer, Kredit Perbankan Tumbuh 5,24% di Sepanjang 2021
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Kinerja Sektor Jasa Keuangan 2021
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read389728/kembali-moncer-kredit-perbankan-tumbuh-524-di-sepanjang-2021
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Kembali Moncer, Kredit Perbankan Tumbuh 5,24% di Sepanjang 2021

Jakarta, 28 Januari 2022, 10:03 WIB



Kredit Foto: Antara/Hafidz Mulanik A

WE Online, Jakarta - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan kinerja sektor perbankan menunjukkan tren perbaikan meskipun masih berada dalam masa pandemi. Hal ini ditunjukkan oleh kredit yang mampu tumbuh positif 5,24% yoy selama 2021, setelah di tahun 2020 mengalami kontraksi minus 2,41% yoy.

"Risiko kredit juga terkendali terlihat dari rasio non performing loan (NPL) pada level 3% dan cenderung turun dari tahun lalu (2020 3,06%)." ujar Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dalam acara Media Group Network Summit 2022 di Jakarta, Kamis (27/1/2022).

Dalam masa pandemi Covid-19 ini, lanjut Dia, kredit terdampak Covid-19 yang direstrukturisasi juga terus melandai sejalan dengan perbaikan ekonomi nasional. Per Desember 2021, kredit restrukturisasi Covid-19 turun menjadi Rp663,49 triliun terhadap 4 juta debitur, dimana dari jumlah tersebut telah dibentuk perancangan sebesar 16% (Rp106,2 triliun). **Baca juga: Ada Teknologi Metaverse, Industri Perbankan Makin Diuntungkan**

"Permodalan (CAR) perbankan juga terjaga dengan baik dan berada jauh di atas threshold minimum, yaitu sebesar 25,67% dengan likuiditas yang ample, didukung juga dengan pertumbuhan Dana Pihak Ketiga sebesar 12,21%," paparnya.

Sementara di pasar modal, kinerjanya juga telah pulih kembali seperti pada level pra-pandemi, dimana per 26 Januari 2022, IHSG telah mencapai 6.600,82 (naik 0,29% ytd).

Di akhir tahun lalu, positifnya performa bursa saham Indonesia telah mendapatkan apresiasi luar biasa dari seluruh pemangku kepentingan di mana capaian IHSG tersebut merupakan peringkat ke-3 terbaik di kawasan Asia.

"Sedangkan nilai kapitalisasi pasar di akhir tahun 2021 yang mencapai Rp8,252 triliun merupakan yang terbaik kedua di lingkup ASEAN, setelah bursa saham Thailand," kata Wimboh.

Investor di pasar modal juga melonjak cukup signifikan menjadi 7,5 juta di akhir 2021 lalu, naik sebesar 93% dari tahun 2020, dimana lebih dari 80% adalah investor milenial. Selain itu, penghimpunan dana di pasar modal juga terus menunjukkan tren peningkatan.

"Kami mencatat di akhir tahun lalu, penghimpunan dana telah mencapai Rp363,3 triliun, atau naik 206% dari tahun 2020. Pertumbuhan penghimpunan dana di bursa saham domestik ini menjadi yang terbaik di kawasan Asia Pasifik, dimana rata-rata pertumbuhan penghimpunan dana di kawasan tersebut hanya sebesar 171%," ucap Wimboh.

Selanjutnya, stabilitas di sektor IKNB juga terjaga dengan baik, didukung permodalan yang cukup kuat. Kondisi ini ditunjukkan oleh Risk Based Capital (RBC) industri asuransi jiwa (539,8%) dan asuransi umum (327,3%), jauh di atas threshold sebesar 120%. Gearing ratio Perusahaan Pembiayaan juga menurun (1,96 kali), jauh di bawah batas maksimum (10 kali).

"Risiko kredit di Perusahaan Pembiayaan terpantau stabil dengan Non Performing Financing (NPF) di level 3,53% setelah sebelumnya sempat di atas 5% pada tahun 2020," katanya.

Menurut Wimboh, menurunnya NPF ditopang oleh kebijakan restrukturisasi pembiayaan. Hingga 17 Januari 2022, restrukturisasi perusahaan pembiayaan mencapai Rp220,38 triliun dari 5,23 juta kontrak.

Judul	Bentuk Apresiasi Kepada Rekanan
Nama Media	Tribun Pekanbaru
Newstrend	Mandiri Inhealth Gelar Provider Gathering 2022
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Bentuk Apresiasi Kepada Rekanan

● Mandiri Inhealth Fasilitasi Provider Gathering Seluruh Indonesia

PEKANBARU, TRIBUN - PT Asuransi PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia (Mandiri Inhealth) kembali menggelar acara rutin yang sempat tertunda pelaksanaannya dikarenakan Pandemi yaitu Provider Gathering, yang kali ini berlangsung di SKA Co-Ex, Pekanbaru, Kamis (27/1).

Direktur Keuangan Mandiri Inhealth Rahmat Syukri mengatakan, acara ini dilaksanakan sebagai bentuk apresiasi Mandiri Inhealth terhadap rekanan Rumah Sakit (RS), Klinik, Apotek dan Dokter Keluarga yang telah berkomitmen untuk selalu berpartisipasi dalam upaya meningkatkan pelayanan kesehatan kepada para peserta Mandiri Inhealth.

"Kegiatan ini mengusung acara yang berkonsep hybrid, protokol kesehatan selalu dikedepankan, sehingga seluruh undangan acara yang hadir telah melakukan tes kesehatan terlebih dahulu," kata Rahmat Syukri dalam kesempatan tersebut.

Tampak hadir dalam kesempatan itu, perwakilan perwakilan Direktur RS Provider, management Mandiri Inhealth Kantor Operasional Pekanbaru dan perwakilan jajaran management Mandiri Inhealth lainnya.

Ada pun tema acara yang diusung pada Provider Gathering Mandiri Inhealth tahun ini adalah We Are One, yang mempunyai makna dan tujuan untuk membangkitkan semangat kebersamaan dan satu tujuan dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada para Peserta Mandiri Inhealth.

Pada ajang ini juga disebutkan bagaimana inovasi pelayanan Mandiri Inhealth di era digital seperti sekarang ini, dan bagaimana Mandiri



TRIBUN PEKANBARU/ALEXANDER

PROVIDER GATHERING- PT Asuransi PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia saat menggelar Provider Gathering, yang dilaksanakan di SKA Co-Ex, Pekanbaru, Kamis (27/1).

Inhealth dapat meningkatkan kualitas layanan dari Provider seperti Layanan Telemedicine Pendaftaran yang cepat melalui QR Code, e-Formularium Obat Inhealth dan juga Aplikasi FitAja yang dapat memudahkan Peserta dalam proses pengobatan.

Dalam rangkaian acara provider gathering Mandiri Inhealth memberikan award kepada provider terpilih dengan kriteria Rumah Sakit Performance Terbaik tahun 2021 yang diperoleh oleh RS Awal Bros Pekanbaru; RS Awal Bros Batam; Elka Hospital Pekanbaru.

Kriteria Provider Rating terbaik versi Peserta tahun 2021 yang diperoleh oleh RS Santa Maria Pekanbaru; RS Awal Bros Pekanbaru; RS Awal Bros Batam.

Kriteria Klinik/Dokter Keluarga Performance Terbaik tahun 2021 yang diperoleh oleh Klinik Mutlaka Kasih Duri; Klinik Sakato Batu-sangkar; Klinik Kimia Farma 463 Bengkang Batam.

Kriteria Provider dengan Performance Formularium Obat Inhealth terbaik tahun 2021 yang diperoleh oleh Instalasi Farmasi RS Awal Bros Pekanbaru; Instalasi Farmasi Santa Maria; Instalasi Farmasi RS Siloam Hospital Jambi.

Fia menambahkan, pemberian penghargaan tersebut merupakan salah satu upaya dari Mandiri Inhealth untuk dapat membangkitkan semangat kebersamaan dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada para peserta Mandiri Inhealth.

"Mandiri Inhealth juga memiliki counter-counter khusus di beberapa provider terpilih, hal ini selaras dengan upaya dari Mandiri Inhealth untuk memberikan pelayanan yang optimal bagi Peserta dan berfungsi sebagai sumber informasi, Penanganan keluhan peserta, pengendalian layanan terpadu serta meminimalisir waktu tunggu hingga mempermudah akses pendaftaran," ujarnya. (ale)

Judul	Mandiri Inhealth Gelar Provider Gathering
Nama Media	Riau Post
Newstrend	Mandiri Inhealth Gelar Provider Gathering 2022
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral

Mandiri Inhealth Gelar *Provider Gathering*

PEKANBARU (RP) - Mengawali 2022, PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia (Mandiri Inhealth) kembali menggelar acara rutin yang sempat tertunda pelaksanaannya dikarenakan pandemi yaitu acara *provider gathering*. Acara ini digelar di SKA Co-Ex, Pekanbaru pada Kamis (27/1).

Kepala Kantor Operasional Pekanbaru Istimroni Al Huda mengatakan, acara ini dilaksanakan sebagai bentuk apresiasi Mandiri Inhealth terhadap rekanan rumah sakit (RS), klinik, apotek dan dokter keluarga yang telah berkomitmen untuk selalu berpartisipasi dalam upaya meningkatkan pelayanan kesehatan kepada para peserta Mandiri Inhealth.

Mengusung acara yang berkonsep hibrid, protokol kesehatan selalu dikedepankan, sehingga seluruh undangan acara yang hadir

telah melakukan tes kesehatan terlebih dahulu. Turut hadir pada acara ini Direktur Keuangan Mandiri Inhealth Rahmat Syukri, Perwakilan Direktur RS *Provider*, Manajemen Mandiri Inhealth Kantor Operasional Pekanbaru, dan perwakilan jajaran manakemen Mandiri Inhealth lainnya.

"Tema acara yang diusung pada *Provider Gathering* Mandiri Inhealth tahun ini ialah *We are One* yang mempunyai makna dan tujuan untuk membangkitkan semangat kebersamaan dan satu tujuan dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada para Peserta Mandiri Inhealth," kata Istimroni.

Pada acara ini juga diberikan bagaimana inovasi pelayanan Mandiri Inhealth di era digital seperti sekarang ini, dan bagaimana Mandiri Inhealth dapat meningkatkan kualitas layanan dari

provider seperti layanan *telemedicine* pendaftaran yang cepat melalui *QR Code*, *e-Formularium* obat Inhealth dan juga aplikasi *FitAja* yang dapat memudahkan peserta dalam proses pengobatan.

Dalam rangkaian acara *provider gathering*, Mandiri Inhealth memberikan *award* kepada *provider* terpilih dengan kategori rumah sakit performa terbaik tahun 2021 yakni RS Awal Bros Pekanbaru, RS Awal Bros Batam, dan Eka Hospital Pekanbaru.

Kategori *provider rating* terbaik versi peserta tahun 2021 diperoleh RS Santa Maria Pekanbaru, RS Awal Bros Pekanbaru, dan RS Awal Bros Batam. Kategori klinik/dokter keluarga performa terbaik tahun 2021 diperoleh Klinik Mutiara Kasih Duri, Klinik Sakato Barusangkat, dan Klinik Kimia Farma 463 Bengkong Batam.

Kategori *provider* dengan

performance formularium obat Inhealth terbaik tahun 2021 diperoleh Instalasi Farmasi RS Awal Bros Pekanbaru, Instalasi Farmasi Santa Maria, Instalasi, dan Farmasi RS Sileam Hospital Jambi.

Pemberian penghargaan tersebut merupakan salah satu upaya dari Mandiri Inhealth untuk dapat membangkitkan semangat kebersamaan dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada para peserta Mandiri Inhealth.

Mandiri Inhealth juga memiliki *counter-counter* khusus di beberapa *provider* terpilih. Hal ini selaras



PENGHARGAAN: Penyerahan *Award Best Provider 2021* oleh Direktur Keuangan Mandiri Inhealth Rahmat Syukri (kedua dari kiri), baru-baru ini.

dengan upaya dari Mandiri Inhealth untuk memberikan pelayanan yang optimal bagi peserta dan berfungsi sebagai sumber informasi, penanganan keluhan peserta, pengendalian layanan terpadu

serta meminimalisir waktu tunggu hingga mempermudah akses pendaftaran.

"Acara *provider gathering* ini masih akan berlanjut dan akan dilaksanakan di kota-kota besar di mana

terdapat kantor perwakilan Mandiri Inhealth yang tersebar di seluruh Indonesia. Selanjutnya puncak acara akan dilaksanakan di Jakarta pada bulan Februari mendatang," ikarnya. (anf)

Judul	Mengungkap Kekuatan Investor Institusi dalam Investasi Hijau
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Edukasi Investor Institusi
Halaman/URL	https://investor.id/mutual-fund/280392/mengungkap-kekuatan-investor-institusi-dalam-investasi-hijau
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral



Ilustrasi: Investasi Hijau dan Investasi Hijau (The Daily)

Mengungkap Kekuatan Investor Institusi dalam Investasi Hijau

Warta, 28 Januari 2022 10:00 WIB
@theinvestorid (https://investor.id)

JAKARTA, investor.id - Investor institusi juga berperan besar dalam pengembangan investasi hijau. Investor yang terdiri dari asuransi, dana investasi, dan dana pensiun ini memiliki dana kelolaan mencapai hingga ratusan triliun. Lembaga ini yang berfokus adalah untuk keberlanjutan dengan dana kelolaan sekitar Rp 540 triliun.

Selain, investor institusi juga belum tergila-gila untuk menanamkan dana di instrumen investasi hijau. Menurut Direktur Eksekutif Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Bambang Sri Majet, hanya sebagian kecil produk investasi yang sudah menanamkan modalnya di investasi berbasis ESG.

Lagi-lagi uang yang membuat dana pensiun enggan berinvestasi di instrumen hijau. "Kalau dibandingkan dengan produk investasi hijau, return-nya belum bersaing," ucap Bambang kepada investor Daily awal tahun lalu. Ditambah, perlu dana pensiun belum memiliki kesadaran yang tinggi terhadap keberlanjutan lingkungan dalam memilih produk investasi.

Baca juga: Asosiasi Dana Pensiun Gagal Rp 321,27 Triliun

"Sensitivitas sudah dilakukan dan regulator juga sudah mengajak, namun memang mereka masih setengah-setengah untuk menyelaraskan ke investasi berbasis ESG," Bambang menambahkan.

Selain itu, pelaku industri juga menghadapi etika investasi yang berlaku di industri dana pensiun. Instrumen berbasis ESG tidak memiliki program screening yang memastikan investor mengalokasikan dana ke produk lain. Di sisi lain, produk investasi konvensional sangat menarik dengan margin yang lebih tinggi. Serta fundamental nilai-nilai ESG yang kurang baik.

Berbeda dengan dana pensiun, dana investasi asuransi tendennya sudah mulai masuk ke investasi berbasis ESG. Berdasarkan data dari grup usaha mereka yang menerapkan pendekatan global.

Chief Executive Officer (CEO) PT Asuransi Jura General Indonesia Edy Tuhumana mengatakan, sesuai aturan grup, perusahaan wajib menempatkan investasi di instrumen ESG. Salah satunya, pada saham dan obligasi yang terdaftar di IDX G+ Kemit dan IDX ESG Leader.

Baca juga: AAPJ Dorong Perencanaan Asuransi Jura Investasi ke Sektor Infrastruktur

CEO PT Zurich Indonesia Indonesia Hassan Karim menilai ESG adalah hal yang baik. Di dalam internal Zurich, perusahaan asuransi ini sudah menerapkan ESG seperti mengurangi penggunaan plastik dan pemakaian listrik. Adapun dalam lingkup investasi, Zurich Indonesia sudah berinvestasi di produk obligasi energi lingkungan atau green bond. "Investasi di green bond sudah dan akan dilanjutkan. Kami juga melihat kesempatan lain."

Investasi hijau besar seperti BPJS Kekeragupan atau BPJS Kesehatan juga sudah mengintegrasikan prinsip ESG dalam pengelolaan investasi mereka. Pada 2021, sebanyak 13 dan 27 saham yang dimiliki perusahaan pengelola dana pensiun sosial ini termasuk ke dalam kategori ESG ESG. Penempatan saham tersebut berkontribusi 59% dari aset kekayaan saham perusahaan. Adapun dana kelolaan BPJS Kesehatan hingga saat ini mencapai sekitar Rp 540 triliun.

Pendapat yang beragam juga sejalan pada investor institusi lain seperti manajer investasi. Perusahaan yang mengelola dana kelolaan dalam bentuk investasi ini tidak semua fokus mengembangkan produk investasi berbasis keberlanjutan. Seperti investor ritel, asuransi investasi juga punya strategi berbeda.

Baca juga: Bogen Prospek Reksa Dana 2022 Viro Pefindo Melansir Investasi

"Kalau kami fokus di reksa dana pasar uang dan pendapatan tetap," Head of Investment PT Asset Management (AM) Ika Prihaty Ratana mengungkapkan. Ia menambahkan, Asset AM belum memiliki pemahaman yang mendalam mengenai investasi hijau. Perusahaan pun belum berencana mengembangkan produk reksa dana berbasis ESG.

Pemilihan Nasabah

Pemilihan dari nasabah, menurut Direktur PT Parus Asset Management (PAR) Rudyanto menjadi faktor penting dalam pengembangan produk ESG. Kebetulan di Parus AM, investor institusi ingin membeli produk ini sebagai perusahaan manakanya menjadi nasabah saham dengan basis ESG ini. Kehati.

Performa produk, seperti ini cukup menggebrak, dengan dana kelolaan sebesar Rp 141 miliar per November 2021. Dengan kinerja tersebut, Parus AM akan tetap fokus mengembangkan produk yang ada. "Dulu sebenarnya merekrut produk baru."

Secara umum, Rudyanto menilai, investor institusi punya pertimbangan yang lebih baik terhadap produk investasi ESG. Terlihat dari adanya pemilihan berbasis ESG untuk investasi yang mereka pilih. Perusahaan pun menerapkan ESG dalam bisnisnya.

Baca juga: 2021, Parus AM Terdaftar Data Kemit Rp 16,3 Triliun

Maka, tidak semua investor institusi memiliki keinginan menerapkan ESG sebagai tolak ukur berinvestasi. Head of Research and Investment PT Investasi Utama Wawan Hendayatra mengungkapkan, dana kelolaan perusahaan berbasis ESG masih sangat kecil jika dibandingkan dengan dana kelolaan industri konvensional. "Sebelumnya kami sudah," ucapnya.

Berikut Wawan, ia terpengaruh cukup besar untuk membuat ESG lebih dikenal secara Aspek, memisahkan dan investor terkait dengan saham atau investasi yang lebih menguntungkan. Hal ini bisa dilihat dari data pada akhir 2021, indeks saham ESG jauh tertinggal dari Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG). "Kita lebih dikejar, memang ESG diberikan dalam berinvestasi."

Wawan menambahkan, keikutsertaan berinvestasi di instrumen ESG harus lebih diperkenalkan. Terutama kepada generasi muda yang lebih suka menanamkan pesona pada produk investasi hijau. "Sebelum ini juga lebih banyak orang yang masuk dalam indeks ESG agar mendapat pemahaman kepada masyarakat tentang pentingnya investasi hijau."

Editor: Gita Rosiana (gita.rosiana@gmail.com)

Judul	Legislator minta OJK utamakan kepentingan nasabah dalam kasus unitlink
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2672581/legislator-minta-ojk-utamakan-kepentingan-nasabah-dalam-kasus-unitlink
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Positif

Legislator minta OJK utamakan kepentingan nasabah dalam kasus unitlink

© Editor, 29 Januari 2022 07:34 WIB



Jakarta (ANTARA) - Anggota Komisi XI DPR RI Vera Febyanthy meminta Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengutamakan kepentingan nasabah dalam persoalan produk unitlink yang dimiliki oleh perusahaan asuransi.

Vera menyoroti peran OJK sebagai lembaga pengawas serta regulator yang sebenarnya memiliki kewenangan untuk menyelesaikan permasalahan nasabah unitlink yang terjadi belakangan ini.

"Kami berharap penyelesaian segera mungkin, kiranya OJK bisa melakukan mediasi terhadap laporan nasabah dengan para asuransi. Mereka ingin dana dikembalikan kepada pemegang polis," ujar Vera dalam keterangan di Jakarta, Sabtu.

Ia meyakini permasalahan nasabah unitlink bisa diatasi dengan identifikasi nasabah yang tepat serta mediasi dari OJK dan perusahaan asuransi.

Dengan demikian, permintaan nasabah dapat dipenuhi, serta dana pemegang polis dikembalikan sesuai dengan kesepakatan awal.

"Jadi, kita juga harus hati-hati dalam melakukan penyerapan informasi pengaduan masyarakat yang masuk," kata Vera.

Dibalik masih tingginya permintaan produk unitlink di pasar asuransi, tidak terlepas dari peran para agen asuransi. Namun, masih ada saja agen yang nakal.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, dari sebanyak 600 ribu agen asuransi jiwa yang memiliki lisensi, sekitar 200 agen dilaporkan bermasalah.

Jumlah agen bermasalah tersebut dilaporkan oleh perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan karena melanggar kode etik agen asuransi jiwa.

Sementara itu, OJK akan segera mengeluarkan dua ketentuan di bidang Industri Keuangan NonBank (IKNB) yaitu peraturan mengenai Produk Asuransi Yang Dikaikan dengan Investasi (PAYDI atau unitlink) dan perubahan peraturan mengenai layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi (fintech peer to peer lending).

"Kedua peraturan itu akan dikeluarkan mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian dan fintech P2P lending yang harus diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan konsumen," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi.

Menurut Riswinandi, penyempurnaan aturan PAYDI antara lain meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk dan pengelolaan investasi.

"Upaya penguatan regulasi tersebut bertujuan agar permasalahan pemasaran khususnya ketidakpercayaan nasabah atas PAYDI dapat diminimalisir dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik," ujar Riswinandi.

Sedangkan perubahan ketentuan fintech P2P lending antara lain mengatur kepemilikan platform layanan pendanaan bersama, bentuk badan hukum, modal pendirian, nilai ekuitas, batas maksimum pendanaan, pemegang saham pendiri dan sejumlah larangan untuk perlindungan konsumen seperti tata cara penagihan.

"Perubahan ketentuan layanan pendanaan bersama ini ditujukan untuk memperkuat industri fintech P2P lending dari sisi kelembagaan dan layanan terhadap konsumen serta kontribusinya bagi perekonomian," kata Riswinandi.

Riswinandi juga menjelaskan dalam penemuan aturan yang baru tersebut sudah melibatkan pelaku industri dan pemangku kepentingan termasuk akademisi, sehingga diharapkan begitu ketentuannya diundangkan maka bisa segera diimplementasikan.

Baca juga: OJK Jawa Barat terima 1.729 pengaduan masyarakat selama 2021

Baca juga: Banyak aduan, OJK segera luncurkan aturan baru soal unit link

Baca juga: OJK: Pinjam pembiayaan multifinance terkontraksi 1,5 persen

Judul	DPR Minta OJK Prioritaskan Nasabah Korban Unitlink
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read389988/dpr-minta-ojk-prioritaskan-nasabah-korban-unitlink
Tanggal Berita	2021-12-09
Sentimen	Positif



VE Online - Anggota Komisi XI DPR RI Vera Febyanthi meminta Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengutamakan kepentingan nasabah dalam persoalan produk Unitlink yang dimiliki oleh perusahaan asuransi.

Vera menyoroti peran OJK sebagai lembaga pengawas serta regulator yang sebenarnya memiliki kewenangan untuk menyelesaikan permasalahan nasabah Unitlink yang terjadi belakangan ini.

"Kami berharap penyelesaian segera mungkin, kiranya OJK bisa melakukan mediasi terhadap laporan nasabah dengan para asuransi. Mereka ingin dana dikembalikan kepada pemegang polis," ujar Vera dalam keterangan tertulisnya, Sabtu (29/1/2022). **Baca Juga: [Biar Paham Risikonya, OJK Segera Benahi Cara Jualan Asuransi Unit Link](#)**

Vera meyakini bahwa permasalahan nasabah unitlink dapat diatasi dengan identifikasi nasabah yang tepat serta mediasi dari OJK dan perusahaan asuransi. Dengan demikian, permintaan nasabah dapat dipenuhi, serta dana pemegang polis dikembalikan sesuai dengan kesepakatan awal.

"Jadi, kita juga harus hati-hati dalam melakukan penyerapan informasi pengaduan masyarakat yang masuk," kata Vera.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, dari sebanyak 600 ribu agen asuransi jiwa yang memiliki lisensi, sekitar 200 agen dilaporkan bermasalah. Jumlah agen bermasalah tersebut dilaporkan oleh perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan karena melanggar kode etik agen asuransi jiwa.

Sementara itu, OJK akan segera mengeluarkan dua ketentuan di bidang Industri Keuangan NonBank (IKNB) yaitu peraturan mengenai Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau unitlink dan perubahan peraturan mengenai layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi (fintech peer to peer lending).

"Kedua peraturan itu akan dikeluarkan mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian dan fintech P2P lending yang harus diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan konsumen," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi.

Menurut Riswinandi, penyempurnaan aturan PAYDI antara lain meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk dan pengelolaan investasi.

"Upaya penguatan regulasi tersebut bertujuan agar permasalahan pemasaran khususnya ketidakpahaman nasabah atas PAYDI dapat diminimalisir dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik," ujar Riswinandi. **Baca Juga: [BNPT Sebut 119 Ponpes Terindikasi Terorisme, DPR RI Langsung Angkat Bicara](#)**

Sedangkan perubahan ketentuan fintech P2P lending antara lain mengatur kepemilikan platform layanan pendanaan bersama, bentuk badan hukum, modal pendanaan, nilai ekuitas, batas maksimum pendanaan, pemegang saham pengendali dan sejumlah larangan untuk perlindungan konsumen seperti tata cara penagihan.

"Perubahan ketentuan layanan pendanaan bersama ini ditujukan untuk memperkuat industri fintech P2P lending dari sisi kelembagaan dan layanan terhadap konsumen serta kontribusinya bagi perekonomian," kata Riswinandi.

Riswinandi juga menjelaskan dalam perumusan aturan yang baru tersebut sudah melibatkan pelaku industri dan pemangku kepentingan termasuk akademisi, sehingga diharapkan begitu ketentuannya diundangkan maka bisa segera diimplementasikan.

Judul	Agan Wajib Jelaskan Risiko Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Netral

Agan Wajib Jelaskan Risiko Unitlink

Melindungi nasabah, OJK bikin aturan unitlink

Maizal Walfajri

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera merilis aturan terbaru untuk produk unitlink. Langkah tersebut merespons cepat soal aduan nasabah soal unitlink.

Kepala Departemen Pengawas IKNB 2A OJK, Ahmad Nasrullah mengatakan, OJK akan menambahkan berbagai aturan untuk memperkuat posisi konsumen.

"Sebagai contoh, dokumen tidak cukup hanya menandatangani selembar kertas. Di polis harus dicantumkan biaya, manfaat dan risiko. Serta ilustrasi tidak boleh menyesatkan. Termasuk potensi kerugian harus diceritakan disitu," terang Ahmad, secara virtual pada Jumat (28/1).

Selain itu, OJK akan mengatur tentang dana minimum awal premi yang akan digunakan untuk investasi.

Menurutnya, hal ini untuk mengoptimalkan pemupukan dana nasabah yang selama ini kerap kali terpotong dengan nominal besar di awal persekutuan premi. "Di aturan baru, harus ada dana minimal investasi untuk mengembangkan dana. Kami tidak mengatur biaya maksimum. Tapi biaya minimum yang harus diinvestasikan. Jadi, tidak boleh ada produk yang di awal dananya

habis untuk macam-macam biaya," terangnya.

OJK berharap, kisruh unit-

Dalam polis unitlink, harus ada penjelasan biaya, manfaat dan risiko.

link tidak menjadi penghambat bagi industri asuransi. OJK memastikan akan melakukan penyelesaian masalah unitlink secara selektif.

Beberapa nasabah asuransi memang mengadu kepada OJK karena merasa tertipu oleh produk unitlink. OJK dan DPR melakukan mediasi perusahaan asuransi dan nasabah. Namun belum mencapai kesepakatan.

Ia tidak memungkiri permintaan unitlink masih ada. Maka, OJK memilih untuk memperkuat aturan yang ada, ketimbang melakukan moratorium unitlink. "Kami khawatir jika distop akan terjadi guncangan di industri. Untuk itu, kita adakan perbaikan-perbaikan di berbagai sisi terlebih dahulu," ujar Ahmad. ■

Judul	Risiko Kesehatan Kian Kompleks di Tengah Pandemi, Zurich Hadirkan Asuransi Zoha
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Asuransi Zoha oleh Zurich
Halaman/URL	https://wartakota.tribunnews.com/2022/01/29/risiko-kesehatan-kian-kompleks-di-tengah-pandemi-zurich-hadirkan-asuransi-zoha
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Netral

Home
Bisnis
Finansial

Risiko Kesehatan Kian Kompleks di Tengah Pandemi, Zurich Hadirkan Asuransi Zoha

Sabtu, 29 Januari 2022 18:56

Penulis: Mochammad Dipa | Editor: Mochamad Dipa Anggara



Ilustrasi. PT Zurich Asuransi Indonesia Tbk menghadirkan produk asuransi kesehatan bernama Zurich Optimal Health Assurance (Zoha)

WARTAKOTALIVE.COM - Pandemi Covid-19 membuat kebutuhan masyarakat akan asuransi kesehatan kian meningkat dengan risiko kesehatan yang makin beragam dan kompleks.

Selain gejala dari virus Covid-19 itu sendiri, situasi pandemi juga telah menciptakan risiko kesehatan lainnya, seperti risiko gangguan akibat posisi bekerja yang tidak ideal di rumah, pengobatan penyakit kronis yang tertunda, serta ditambah dengan terus meningkatnya biaya kesehatan.

Sebagai jawaban atas makin kompleksnya risiko kesehatan di tengah pandemi, perusahaan asuransi jiwa Indonesia PT Zurich Topas Life (Zurich) telah merancang produk asuransi kesehatan yang sangat lengkap dengan berbagai pilihan yang dapat disesuaikan berdasarkan kebutuhan nasabah.

Produk asuransi yang dihadirkan adalah Zurich Optimal Health Assurance (Zoha) sebagai produk yang memberikan tingkat perlindungan optimal, highly customizable, dan value for money untuk perlindungan yang tepat guna sesuai kebutuhan. Adapun produk Zoha dapat diakses di www.zurich.co.id.

Chief Agency Officer Zurich Topas Life, Banie Zulvansyah mengatakan, pilihan manfaat Zoha sangat beragam dan dirancang untuk menyesuaikan dengan kebutuhan unik masing-masing nasabah, yaitu Plan Nusantara, Plan NusaPlus, Plan Asia, dan Plan Global.

"Manfaat yang dapat diterima oleh nasabah pun sangat lengkap, mulai dari perlindungan biaya perawatan medis hingga Rp 40 miliar per tahun, akses menuju perawatan medis terbaik di berbagai belahan dunia, masa tunggu yang lebih singkat, fasilitas cashless, pemantauan untuk perawatan kanker, hingga fitur Optimal untuk melengkapi perlindungan meski nasabah telah memiliki asuransi kesehatan lain, termasuk untuk perawatan penyakit kritis," jelas Banie dalam keterangan tertulis, Sabtu (29/1/2022).

Banie menambahkan, bahwa asuransi yang tepat adalah yang sepenuhnya menjawab kebutuhan nasabah, dan bahkan melindungi mereka dari risiko yang paling tidak terduga.

"Zurich siap memberikan perlindungan optimal tersebut, dan dengan makin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi kesehatan, kami percaya bahwa Zoha memiliki peluang besar untuk menjadi solusi pilihan masyarakat," pungkas Banie. (dip)

Judul	Kiat siapkan angpau agar tak ganggu pos keuangan lain
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Edukasi Perencanaan Keuangan dan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2673713/kiat-siapkan-angpau-agar-tak-ganggu-pos-keuangan-lain
Tanggal Berita	2022-01-30
Sentimen	Netral

Kiat siapkan angpau agar tak ganggu pos keuangan lain

© Minggu, 30 Januari 2022 07:30 WIB



Putra (1/30/22)

Jakarta (ANTARA) - Jumlah angpau saat Imlek tergantung pada kondisi keuangan si pemberi dan seberapa erat hubungan orang tersebut dengan si penerima. Pemberi angpau disarankan menyiapkan dana jauh-jauh hari. Apalagi, jika jumlah mereka yang diberikan angpau belum tentu sama setiap tahun.

Branding and Communication Strategist MIPOWER by Sequia Ivan Christian Winata, M.M., RFP@monggunkipkan kiat menyiapkan angpau agar tidak mengganggu pos keuangan lainnya dan tips memanfaatkannya.

Menurut dia, salah satu referensi dalam perencanaan keuangan sederhana dalam alokasi pendapatan yakni menggunakan prinsip 10 persen untuk kebajikan, 20 persen masa depan, 30 persen untuk membayar cicilan, serta 40 persen untuk membiayai kebutuhan.

Baca juga: [Jurus agar gaji tidak numpang lewat](#)

Jika Anda memberi angpau maka dana yang harus disiapkan masuk dalam kategori bujet kebajikan. Bagi mereka yang menerima angpau maka uang yang Anda terima dikategorikan dalam pendapatan tidak rutin.

"Anggaran kebajikan tidak bersifat wajib tapi sebaiknya berapapun penghasilan Anda, upayakan untuk menyisihkan pendapatan untuk pos ini," kata Ivan dalam siaran persnya, dikutip Minggu.

Orang-orang yang sudah melaksanakan prinsip 10-20-30-40 akan sangat terbantu dalam mengatur pengeluaran karena dengan adanya pos ini mereka dapat membantu sesama tanpa mengorbankan pos lainnya, termasuk juga saat merayakan hari besar keagamaan, seperti Imlek.

Ivan menyarankan agar Anda mempersiapkan pos ini jauh-jauh hari agar anggaran keluarga tidak terganggu dan kebahagiaan Imlek tidak berkurang.

Lalu, bagaimana mengetahui besaran dana yang harus disimpan untuk mempersiapkan angpau? Anda dapat membuat perencanaan sederhana, yaitu menghitung jumlah anak atau kerabat yang akan diberikan angpau lalu perkirakan berapa besaran uang yang akan diberikan.

Hai ini karena jumlah orang yang diberikan dan besaran nilai uang belum tentu selalu sama setiap perayaan Imlek. Ditambah lagi, kondisi keuangan kita tidak selalu sama setiap tahun.

Selain untuk angpau, masih ada biaya lain yang harus dipersiapkan untuk merayakan Imlek. Detailkan semua biaya yang dibutuhkan dan perkirakan jumlahnya.

Anda bisa menaikan 5-10 persen dari nilai tahun sebelumnya karena harga barang bisa saja naik atau menjadi langka seperti kasus kenaikan harga minyak goreng yang terjadi pada awal tahun 2022. Anda nantinya bisa mendapat kisaran jumlah uang yang rutin harus disisihkan setiap minggu atau setiap bulannya.

"Jika pendapatan hanya cukup untuk membiayai hidup sehari-hari maka jika ingin memberikan angpau berinvestasi jauh-jauh hari pada instrumen berisiko rendah agar uang yang Anda investasikan walau jumlahnya tidak banyak tapi jika rutin dilakukan dalam jangka panjang maka Anda tetap mendapatkan imbal hasil bahkan jumlahnya bisa jadi lebih dari kebutuhan Anda memberikan angpau," papar Ivan.

Apabila ada sisa dana, Anda bisa mengelolanya lagi, misalnya memenuhi kebutuhan lain tanpa harus mengganggu anggaran rutin, menambah reksa dana atau top up asuransi unit link.

Lalu, dari mana sumber dana untuk angpau? Biasanya berasal dari pendapatan atau tabungan yang Anda sisihkan. Namun, menurut Ivan, tidak selalu harus dari gaji.

Saat mendapat THR, bonus tahunan, atau fee dari pekerjaan tambahkan jika dikelola dengan baik untuk pengeluaran rutin atau sengaja disisihkan sebagian sejak pendapatan diterima maka dapat digunakan untuk persiapan angpau.

Bagi mereka yang berpendapatan tidak terbatas dari berinvestasi saham atau mahir bermain trading forex atau bitcoin, bisa jadi tidak terlalu memusingkan persiapan dana angpau atau bisa memilih beragam instrumen investasi demi mendapatkan imbal balik yang besar.

Tetapi, bagi mereka yang belum awam bermain trading atau memiliki pendapatan terbatas hanya untuk biaya hidup maka dapat mencari pendapatan tambahan pekerjaan tanpa mengganggu pekerjaan utama dengan memanfaatkan keahlian atau jaringan perlemasan, seperti menjadi fotografer, MC, graphic designer, content creator hingga menjadi agen asuransi.

Judul	Masih Diminati, Produk Asuransi Tradisional Mengalami Pertumbuhan di Tengah Pandemi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/masih-diminati-produk-asuransi-tradisional-mengalami-pertumbuhan-di-tengah-pandemi
Tanggal Berita	2022-01-30
Sentimen	Netral

KEUANGAN / ASURANSI

Masih Diminati, Produk Asuransi Tradisional Mengalami Pertumbuhan di Tengah Pandemi

minggu, 30 Januari 2022 / 10:00 PM



01/01/2022, 10:00 PM | 100% KONTAN.CO.ID

Reporter: Sehi Mayasari | Editor: Handoyo

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Produk asuransi tradisional dari asuransi jiwa tampaknya masih menarik untuk diminati oleh masyarakat di tengah pandemi. Hal tersebut tercermin dari beberapa perusahaan asuransi yang menjual produk asuransi masih mengalami peningkatan produk asuransi jiwa, seperti unit link.

Berdasarkan data Q4, tidak jauh berbeda dengan unit link, premi asuransi tradisional juga menunjukkan peningkatan selama tahun 2021. Hingga kuartal IV/2021 tumbuh 15,7% YoY menjadi Rp 56,04 triliun dari sebelumnya Rp 48,33 triliun di 2020. Sementara untuk produk unit link, masih bertambah dari Rp 95,57 triliun di 2020 menjadi Rp 93,31 triliun di kuartal IV/2021 atau adanya pertumbuhan sebesar 9%.

Seperti salah satu pemain asuransi BNI Life mengaku, di tahun 2021 premi produk tradisional tumbuh sebesar 9% menjadi sebesar Rp 3,22 triliun. Sementara di tahun ini perusahaan menargetkan premi tradisional sebesar Rp 2,9 triliun.

"Di tahun 2022 perusahaan masih berfokus pada meningkatkan penjualan produk unit link premi reguler, sehingga target pertumbuhannya premi lebih fokus kepada pertumbuhan produk unit link," kata GM of Core Sales & Customer BNI Life Ary Herwinda kepada kontan.co.id, Jumat (28/1).

Baca Juga: [SUKSES Merampungkan Beberapa Aspek Pengisian Regulasi Terbarukan Unit Link](#)

Hingga saat ini, produk tradisional yang menjadi andalan BNI Life yaitu BNI Life Hy-End Pro, BNI Life Steady Protection Plus, BNI Life Solusi Abadi Plus dan BNI Life Solusi Pintar. Kami berharap produk ini akan membantu meningkatkan penjualan di tahun ini.

"Untuk mencapai target pendapatan premi yang telah ditetapkan, kami memiliki beberapa strategi diantaranya, melakukan funding produk asuransi dengan produk bank, mempromosikan marketing program yang menarik, fokus pemasaran dengan melakukan segmentasi nasabah agar mass ke atas, dan melakukan cross selling kepada nasabah existing," jelas Ary.

Sementara itu, General Indonesia mengaku, hingga Q4/2021 produk asuransi tradisional hampir memberikan kontribusi yang sama besarnya dengan produk unit link, yakni sebesar 40%.

"Tentu di tahun ini, kami berharap kontribusinya akan terus tumbuh mengingat berbagai kemudahan untuk memiliki produk ini secara online dengan AUIVE. Karena kami di General memiliki solusi komprehensif baik produk unit link maupun tradisional yang didistribusikan melalui seluruh kanal pemasaran. Hal ini sesuai dengan strategi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi nasabah dalam memilih perlindungan yang sesuai," ungkap Vivin Arbiati Gautama selaku Chief Marketing & Customer Officer Generali.

Baca Juga: [10 Rencanan Main Point Penting dalam Regulasi Dana Produk Unit Link](#)

Asal tahu saja, produk tradisional yang menjadi andalan Generali saat ini adalah AUIVE Powered by Generali. AUIVE powered by Generali memberikan proteksi jiwa selama 10 tahun dan fitur unggulan yaitu 110% pengembalian dan dana yang disimpan untuk rencana apapun di masa depan jika tidak terjadi klaim, premium terjangkau sesuai usia.

Menurutnya, untuk tren produk tradisional itu sendiri memiliki kecenderungan yang akan terus tumbuh tahun ini. Selain pertumbuhan digital behavior konsumen, khususnya kalangan milenial yang semakin terasimilasi selama pandemi, ada yang baru diperkenalkan adalah AUIVE yang ditawarkan secara online.

"AUIVE mampu memberikan proteksi sepanjang 10 tahun dengan premi terjangkau, dan memiliki fitur 110% premi kembali saat tidak terjadi klaim. Ini merupakan alternatif produk yang akan memiliki banyak peminatnya di tahun ini," katanya.

Vivin menyampaikan, di tengah kondisi saat ini yang sudah serba digital dan berbagai kemudahan yang melekat di dalamnya, pihaknya fokus memasarkan produk ini secara online.

"Karena cakupan online itu sendiri juga cenderung luas dan bisa dijangkau oleh berbagai range usia. Selain itu, produk ini sangat mudah dimengerti sehingga juga bisa menjangkau ke segmen ekonomi yang lebih luas lagi," ucap Vivin.

Judul	OJK Harus Pro Nasabah
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Netral

Kasus "Unitlink" | Dari 600 Ribu Agen Asuransi Jiwa Berlisensi, sekitar 200 Agen Bermasalah

OJK Harus Pro Nasabah

Masih tingginya permintaan produk unitlink di pasar asuransi, tak terlepas dari peran para agen asuransi, tetapi masih ada saja agen nakal.

JAKARTA - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) perlu mengutamakan kepentingan nasabah dalam persoalan produk *unitlink* yang dimiliki oleh perusahaan asuransi. Peran OJK sebagai lembaga pengawas serta regulator sebenarnya dinilai memiliki kewenangan untuk menyelesaikan permasalahan nasabah *unitlink* yang terjadi belakangan ini.

"Kami berharap penyelesaian segera mungkin, kiranya OJK bisa melakukan mediasi terhadap laporan nasabah dengan para asuransi. Mereka ingin dana dikembalikan kepada pemegang polis," ujar Anggota Komisi XI DPR RI, Vera Febyanthi, dalam keterangan di Jakarta, Sabtu (29/1). Dia meyakini permasalahan

nasabah *unitlink* bisa diatasi dengan identifikasi nasabah yang tepat serta mediasi dari OJK dan perusahaan asuransi. Dengan demikian, permintaan nasabah dapat dipenuhi, serta dana pemegang polis dikembalikan sesuai dengan kesepakatan awal.

"Jadi kita juga harus hati-hati dalam melakukan penyerapan informasi pengaduan masyarakat yang masuk," kata Vera.

Di balik masih tingginya permintaan produk *unitlink* di pasar asuransi, tidak terlepas dari peran para agen asuransi. Namun, masih ada saja agen yang nakal.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat dari sebanyak 600 ribu agen asuransi jiwa yang memiliki lisensi, sekitar 200 agen dilaporkan bermasalah. Jumlah agen berma-

salah tersebut dilaporkan oleh perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan karena melanggar kode etik agen asuransi jiwa.

« Kami berharap penyelesaian segera mungkin, kiranya OJK bisa melakukan mediasi terhadap laporan nasabah dengan para asuransi. »

VERA FEBYANTHY
Anggota Komisi XI DPR RI

Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaribu, mengakui ada masalah pada agen dari perusahaan *unitlink* dan meminta semua pihak untuk berbenah. "Iya, ada masalah dan kita harus selesaikan masalah itu dan pembengahannya harus dari semua pihak, regulasinya harus dibenahi, perusahaan asuransi dan agen-

nya harus berbenah," kata Togar dalam *talkshow InfoBankTV* yang dilaksanakan secara daring di Jakarta, Jumat (28/1).

Togar juga berharap masyarakat juga turut berbenah dan lebih waspada serta teliti ketika menyetujui polis asuransi jiwa yang menawarkan proteksi untuk jiwa dan kesehatan sekaligus investasi.

Siapkan Aturan

Sementara itu, OJK akan segera mengeluarkan dua ketentuan di bidang Industri Keuangan NonBank (IKNB) yaitu peraturan mengenai Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI atau *unitlink*) dan perubahan peraturan mengenai layanan pinjaman-meminjam uang berbasis teknologi informasi (*fintech peer to peer lending*).

"Kedua peraturan itu akan dikeluarkan mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian dan *fintech P2P lending* yang harus diiringi dengan peningkatan as-

pek perlindungan konsumen," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK, Riswinandi.

Menurut Riswinandi, penyempurnaan aturan PAYDI meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk dan pengelolaan investasi.

"Upaya penguatan regulasi tersebut bertujuan agar permasalahan pemasaran khususnya ketidakpahaman nasabah atas PAYDI dapat diminimalisir dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik," ujar Riswinandi.

Sedangkan perubahan ketentuan *fintech P2P lending* antara lain mengatur kepemilikan platform layanan pendanaan bersama, bentuk badan hukum, modal pendirian, nilai ekuitas, batas maksimum pendanaan, pemegang saham pengendali dan sejumlah larangan untuk perlindungan konsumen seperti tata cara pengiklanan. ■ mad/Ant/E-10

Judul	Asuransi Jiwa Tradisional Terus Mendaki
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Netral

Asuransi Jiwa Tradisional Terus Mendaki

Unitlink kena sentimen negatif, asuransi tradisional naik

Selvi Mayasari

JAKARTA. Saat unitlink dilanda isu negatif, asuransi jiwa masih bisa mengandalkan produk tradisional. Apalagi produk tradisional masih mendominasi, selain unitlink.

BNI Life menyebut, premi produk tradisional tumbuh sebesar 9% menjadi sebesar Rp 3,03 triliun di 2021. Sementara tahun ini perusahaan ini menargetkan premi tradisional sebesar Rp 2,9 triliun.

Hingga saat ini, produk tradisional yang menjadi andalan BNI Life, yaitu BNI Life Hy-End Pro, BNI Life Steady Protection Plus, BNI Life Solusi Abadi Plus dan BNI Life Solusi Pintar. "Kami berharap produk ini akan membantu meningkatkan penjualan di tahun ini," ujar GM of Corsec, Legal & Corcomm BNI Life Arry Herwido.

Strategi BNI Life, antara lain, melakukan *bundling* produk asuransi dengan produk bank, dengan program marketing program yang lebih menarik, fokus penetrasi dengan melakukan segmentasi nasabah *upper mass* ke atas, serta melakukan *cross selling* kepada nasabah eksisting.

Ia menyebut, saat

pandemi, kesadaran asuransi masyarakat meningkat sehingga ini menjadi peluang bagi BNI Life.

Anak muda

Generali Indonesia mengaku, hingga Q3/2021, produk asuransi tradisional hampir memberikan kontribusi sama besarnya dengan produk *unit link*, yakni sebesar 49%.

"Tentu di tahun ini, kami berharap kontribusinya akan

Kalangan milenial diklaim semakin melekat pentingnya berasuransi.

terus tumbuh mengingat berbagai kemudahan untuk memiliki produk secara *online*," ujar Vivin Arbiyanti Gautama

Chief Marketing & Customer Officer Generali.

Asal tahu saja, produk tradisional yang menjadi andalan Generali saat ini adalah Alive Live. Produk ini, kata Vivin bisa memberikan proteksi jiwa selama 10 tahun dan fitur unggulan yaitu 110% pengembalian dari dana yang disimpan untuk rencana apapun di masa depan. Hanya saja, kelebihan ini bisa diambil jika tidak terjadi klaim, maka bisa kembali.

Vivin yakin, tren produk tradisional memiliki kecenderungan akan terus tumbuh tahun ini, seiring bertumbuhnya minat digital konsumen, khususnya kalangan milenial yang semakin terakselerasi selama pandemi.

Saat ini, beberapa produk Generali juga yang dipasarkan secara online. "Ini merupakan alternatif produk yang akan memiliki banyak peminatnya terutama anak muda di tahun ini," katanya. ■

Industri Asuransi Jiwa (dalam Triliun Rupiah)

	2018	2019	2020	Oct-20	Oct-21	YOY
Total Aset	520,63	553,21	544,2	518,93	570,13	9,9%
Kelolaan Investasi	463,96	488,18	481,66	452,69	503,47	11,2%
Hasil Investasi	6,62	21,85	17,68	-9,15	23,25	354,1%
Premi	186,16	185,33	171,93	139,36	150,36	7,9%
Klaim dan Manfaat	142,57	145,94	149,29	113,71	136,3	19,9%

Sumber: OJK

Judul	Pakar Sebut Kebocoran Data BI Harus Segera Dihentikan
Nama Media	Jawapos.com
Newstrend	Kebocoran Data BI
Halaman/URL	https://www.jawapos.com/nasional/hukum-kriminal/31/01/2022/pakar-sebut-kebocoran-data-bi-harus-segera-dihentikan/
Tanggal Berita	2022-01-31
Sentimen	Netral

Pakar Sebut Kebocoran Data BI Harus Segera Dihentikan

KASUISTIKA

31 Januari 2022, 07:15:27 WIB



Ketua Lembaga Riset Siber Indonesia CISSReC Pratama Persadha. (CISSReC/Antara)

JawaPos.com—Pakar keamanan siber Pratama Persadha menyatakan Bank Indonesia harus segera menghentikan kebocoran data. Sampai Minggu (30/1) malam grup *ransomware conti* masih melanjutkan ancaman untuk membuka lebih banyak data milik BI.

"Hingga 30 Januari, serangan dari grup *ransomware conti* ini sudah di-update sampai empat kali," kata Pratama Persadha seperti dilansir dari *Antara* di Semarang, Senin (31/1).

Pada Minggu (30/1), lewat *postingan* terbaru di akun *Twitter @darktracer_int* menyebutkan, grup *ransomware conti* ternyata masih mengunggah data internal Bank Indonesia yang mereka curi. Unggahan data Bank Indonesia yang sebelumnya 487 megabita, naik menjadi 44 gigabita, 130 gigabita, hingga bertambah lagi menjadi 228 gigabita.

Pratama Persadha menjelaskan, pada tangkapan layar yang dicuitkan juga diklaim bahwa 228 gigabita tersebut hanya 6 persen dari total kebocoran data yang dimiliki grup *ransomware conti*. Jika klaimnya benar, bisa dipastikan total data kebocoran internal bank sentral Indonesia itu yang dimiliki grup *ransomware conti* berjumlah 3,8 terabita.

"Bila dibandingkan dengan 91 juta data Tokopedia yang hanya 28 gigabita, berisi banyak data pribadi di dalamnya, seperti *user ID*, email, nama lengkap, tanggal lahir, jenis kelamin, nomor *handphone*, dan *password*," terang Pratama Persadha.

"Kebocoran data BI merupakan kasus yang luar biasa. Hingga saat ini rekor kebocoran terbesar masih dipegang kasus Sony Picture sebesar 10 terabita atau 10.000 gigabita pada 2014," tambah dia.

Judul	OJK to Balance Growth and Consumer Protection as Insurers Digitalize
Nama Media	Jakartaglobe.id
Newstrend	Kebijakan Prioritas OJK di 2022
Halaman/URL	https://jakartaglobe.id/business/ojk-to-balance-growth-and-consumer-protection-as-insurers-digitalize
Tanggal Berita	2022-01-28
Sentimen	Netral



A visitor at the Financial Services Authority (OJK) office in Jakarta. (Investor Daily/David Gita Reza)

OJK to Balance Growth and Consumer Protection as Insurers Digitalize

BY : JAYANTY NADA SHOFA
JANUARY 28, 2022

Jakarta. The Financial Services Authority, or OJK, recently said that it sought to balance between driving the insurance industry's growth and safeguarding the consumers, as more insurers embrace digital transformation.

According to Ahmad Nasrullah, OJK's head of the nonbank financial institution supervision department, Indonesia's high internet penetration offers a huge opportunity for the insurance industry.

Data shows 202.6 million people or about 73.7 percent of the population in Indonesia are internet users. Around 96.4 percent or 195 million people surf the internet on their smartphones.

"We anticipate there will be a boom in information technology adoption within the insurance industry after the pandemic," Ahmad said at a conference themed "The Post-Covid Revival of the Insurance Industry" on Thursday.

OJK itself has been looking to accelerate the insurance industry's digital transformation under its 2021-2025 master plan. OJK's policy direction over the next few years includes strengthening tech-based supervision and consumer protection.

"We [OJK] are not only tasked to spur the industry's sustainable growth but also [ensure] consumer protection. So despite this digital momentum's potential, we still have to pay attention to the consumer protection aspect," Ahmad said.

OJK will also pursue this balance between growth and consumer protection when regulating insurtech technology (insurtech), according to Ahmad.

"We will soon roll out the technical regulations on insurtech in hopes [to achieve] OJK's initial goal, namely making regulations that balance between the industry needs, contribution to the economy and financial system stability, as well as consumer protection," he added.

A Streamlined Process

Bianto Surodjo, the business director at insurance provider Asuransi Allianz Life Indonesia, said that customers could enjoy a more streamlined process if insurers embrace technology. Customers can also save costs, with processes becoming much faster and optimum.

To this end, Asuransi Allianz Life Indonesia is digitalizing its business from end to end. Among other by launching eAzy Cover, which enables customers to buy insurance face-to-face digitally.

Allianz's focus on customers and technology eventually bore fruit, according to Bianto.

"Our weighted new business premium (WNBPI) went up by 32 percent in Q3 2021, compared to Q3 2019. Our market share [on WNBPI] also rose from 8.2 percent [in Q3 2019] to 11.9 percent [in Q3 2021]," Bianto told the conference.

This webinar is a joint event between Majalah Investor in partnership with state-owned insurance holding Indonesia Financial Group and Asuransi Allianz Life Indonesia.

Judul	Ini Kisi-kisi Aturan Baru soal Unit Link dan Pinjol yang Segera Terbit
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220129/215/1494725/ini-kisi-kisi-aturan-baru-soal-unit-link-dan-pinjol-yang-segera-terbit
Tanggal Berita	2022-01-29
Sentimen	Netral

Ini Kisi-kisi Aturan Baru soal Unit Link dan Pinjol yang Segera Terbit

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera menerbitkan ketentuan baru terkait dengan produk asuransi unit link dan pinjaman online.

 Denis Riantza Melanovia - Bisnis.com
29 Januari 2022 / 09:30 WIB



Ilustrasi pinjaman online atau pinjol - Freepik.com

Bisnis.com, JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera menerbitkan ketentuan baru terkait dengan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link dan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi atau fintech peer to peer (P2P) lending.

"Kedua peraturan itu akan dikeluarkan mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian dan fintech P2P lending yang harus diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan konsumen," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi melalui siaran pers, Jumat (28/1/2022).

Menurutnya, penyempurnaan aturan PAYDI, antara lain meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk, dan pengelolaan investasi.

| Baca Juga : OJK Bakal Perketat Aturan Unit Link, Ini Bocorannya

"Upaya penguatan regulasi tersebut bertujuan agar permasalahan pemasaran khususnya ketidakpahaman nasabah atas PAYDI dapat diminimalisir dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik," kata Riswinandi.

Sementara itu, perubahan ketentuan fintech peer to peer lending (P2P lending), antara lain mengatur kepemilikan platform layanan pendanaan bersama, bentuk badan hukum, modal pendirian, nilai ekuitas, batas maksimum pendanaan, pemegang saham pengendali, dan sejumlah larangan untuk perlindungan konsumen seperti tatacara penagihan.

"Perubahan ketentuan layanan pendanaan bersama ini ditujukan untuk memperkuat industri fintech P2P lending dari sisi kelembagaan dan layanan terhadap konsumen serta kontribusinya bagi perekonomian," tutur Riswinandi.

| Baca Juga : Hati-Hati! Pinjol Ilegal Menyamar, Bahkan Pakai Nama OJK!

Dia juga menjelaskan dalam perumusan aturan yang baru ini sudah melibatkan pelaku industri dan stakeholders termasuk akademisi, sehingga diharapkan begitu ketentuannya diundangkan bisa segera diimplementasikan.

Judul	OJK Sempurnakan Aturan Unitlink & Fintech Lending
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Kebijakan Baru Unit Link
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20220130101715-4-311548/ojk-sempurnakan-aturan-unitlink-fintech-lending
Tanggal Berita	2022-01-30
Sentimen	Netral

CNBC Indonesia > News > Berita

OJK Sempurnakan Aturan Unitlink & Fintech Lending

NEWS - rah, CNBC Indonesia

30 January 2022 10:30

SHARE |  



 MARKET INVESTMENT NEWS ENTREPRENEUR SYARIAH TECH LIFESTYLE INS
(CNBC Indonesia / 111 Studio)

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan akan segera mengeluarkan dua ketentuan di bidang Industri Keuangan NonBank (IKNB). Kedua aturan baru ini melingkupi Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI atau *unitlink*) dan perubahan peraturan mengenai layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi (*fintech peer to peer lending*).

"Kedua peraturan itu akan dikeluarkan mengingat pentingnya penguatan operasional industri perasuransian dan fintech P2P lending yang harus diiringi dengan peningkatan aspek perlindungan konsumen," kata Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Riswinandi dalam siaran pers, Minggu (30/1/2022).

Dia menilai penyempurnaan aturan PAYDI antara lain meliputi area spesifikasi produk, persyaratan perusahaan untuk dapat menjual PAYDI, praktik pemasaran, transparansi produk hingga pengelolaan investasi.

Baca: Alot! Mediasi OJK dan Nasabah Unitlink Masih Buntu

"Upaya penguatan regulasi tersebut bertujuan agar permasalahan pemasaran khususnya ketidakpahaman nasabah atas PAYDI dapat diminimalisir dan perusahaan asuransi dapat meningkatkan tata kelola dan manajemen risiko dengan lebih baik," ungkapnya.

Sementara perubahan ketentuan fintech P2P lending antara lain mengatur kepemilikan platform layanan pendanaan bersama, bentuk badan hukum, modal pendirian, nilai ekuitas. Kemudian batas maksimum pendanaan, pemegang saham pengendali dan sejumlah larangan untuk perlindungan konsumen seperti tatacara penagihan.

"Perubahan ketentuan layanan pendanaan bersama ini ditujukan untuk memperkuat industri fintech P2P lending dari sisi kelembagaan dan layanan terhadap konsumen serta kontribusinya bagi perekonomian," kata Riswinandi.

Dia menegaskan dalam perumusan aturan yang baru ini sudah melibatkan pelaku industri dan stakeholders termasuk akademisi, sehingga diharapkan begitu ketentuannya diundangkan maka bisa segera diimplementasikan.