

Jumat, 8 April 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Prudential Syariah Resmi Meluncur
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Peluncuran Prudential Syariah
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Positif

ASURANSI

Prudential Syariah Resmi Meluncur



OMAR SJAWALDY ANWAR

PT PRUDENTIAL Life Assurance (Prudential Indonesia) secara resmi meluncurkan PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), Selasa (5/5/2022).

Hal tersebut menyusul setelah mereka memperoleh izin usaha di bidang asuransi jiwa dengan prinsip syariah dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per 11 Maret yang lalu.

"Entitas baru Prudential Syariah merefleksikan kuatnya komitmen dan fokus kami dalam melayani pasar Syariah untuk menopang pertumbuhan dan meningkatkan kontribusi ekonomi Syariah nasional," ujar Presiden Direktur Prudential Indonesia M.L. Triwardhany dalam kesempatan peluncuran Prudential Syariah.

Dhany pun mengungkapkan bahwa sebelumnya, unit usaha syariah telah memiliki 49 produk sejak kemunculannya pada tahun 2007. Adapun, hal tersebut menjadikan Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia memiliki pangsa pasar mencapai 29%, berdasarkan data AAJI di kuartal IV-2021.

"Melalui pengalaman panjang dan rekam jejak yang sudah teruji, Prudential Indonesia akan senantiasa mendukung Prudential Syariah," imbuhnya.

Sementara itu, Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan bahwa saat ini pihaknya telah memiliki 130.000 tenaga pemasar yang siap melayani nasabah lebih dekat. Adapun, tenaga pemasar tersebut telah tersebar di 152 kota di Indonesia.

"Kami memiliki posisi yang kuat untuk mengembangkan bisnis Syariah dan memperluas jangkauan kami ke masyarakat. Kami sangat optimistis dengan prospek industri Syariah di Indonesia," ujarnya.

Sebagai informasi, spin off merupakan kewajiban yang tertuang dalam ketentuan Undang-undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dan POJK Nomor 67/POJK.05/2016 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah. Paling lambat, seluruh perusahaan asuransi harus sudah melakukan spin off untuk unit syariahnya di 2024. (aca/mah)

Judul	Wabah Tidak Dapat Diprediksi, Sewajarnya Setiap Orang Harus Memiliki Proteksi Kesehatan
Nama Media	Waspada
Newstrend	Pembayaran Klaim Generali Indonesia 2021
Halaman/URL	A3
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Positif

Wabah Tidak Dapat Diprediksi, Sewajarnya Setiap Orang Harus Memiliki Proteksi Kesehatan

KEPUTUSAN memiliki polis asuransi saat ini seperti menjadi sebuah keputusan terbaik dalam hidup. Itulah yang diungkapkan Machmud salah seorang nasabah asuransi Generali ketika berbincang-bincang dengan awak media di Uniland Building East Tower, Lt. 4 Jl. MT Haryono No. 1 Medan, baru-baru ini.

Dengan situasi saat ini, Virus Covid 19 yang tidak tahu kapan datang dan pergi serta siapapun orang berpotensi tertular oleh virus sudah sewajarnya tidak hanya saya melainkan masyarakat Indonesia harus memiliki proteksi asuransi.

Mengingat biaya perawatan di rumah sakit tidaklah murah yang memungkinkan menguras banyak tabungan bahkan harus menjual aset yang telah kita tabung dalam bentuk barang ataupun tanah.

"Ternyata keputusannya tepat, saya terdiagnosa positif covid 19 pada Juni 2021 dengan riwayat komorbid yang cukup mengkhawatirkan sehingga saya harus dirawat di rumah sakit ternama di kota Medan dengan nilai pembiayaan lebih dari Rp500 juta," ujarnya.

Terbukti, lanjutnya, seluruh biaya pengobatan saya sepenuhnya ditanggung Generali yang mencapai lima ratus juta lebih tersebut dan sekarang saya bisa beraktivitas kembali.

Dapat dikatakan pandemi mendorong peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi kesehatan, di tengah risiko yang makin meningkat. Menasuki tahun 2022, masyarakat dihadapkan pada risiko kesehatan yang kembali tinggi dengan adanya varian baru COVID-19 Omicron.

Terlebih lagi, data menunjukkan lebih dari 4,4 juta orang Indonesia pernah terkonfirmasi positif COVID-19 dan saat ini terdapat lebih dari 140 ribu kasus aktif Covid-19. Menjawab kebutuhan tersebut, Generali terus melakukan inovasi dari



Perwakilan manajemen Generali Indonesia, Windra Krismansyah selaku Head of Corporate Communications memperlihatkan aplikasi BeSMART kepada nasabah Machmud yang didampingi financial planner Generali Andarias.

berbagai aspek untuk memenuhi kebutuhan masyarakat serta memberikan nilai tambah dari proteksi kesehatan yang dimiliki.

Head of Corporate Communications Generali Windra Krismansyah mengungkapkan penting bagi masyarakat untuk memiliki asuransi untuk mengantisipasi risiko finansial apalagi pandemi belum sepenuhnya usai. "Begitupun bagi yang sudah memiliki proteksi harus terus memastikan polisnya aktif sehingga perlindungan tetap berlaku," ujarnya.

Kami mengucapkan terimakasih pada lebih dari 400 ribu nasabah se Indonesia yang telah mempercayakan proteksi diri dan keluarga kepada Generali serta agen yang telah melayani nasabah secara profesional dan dengan hati.

Sepanjang tahun 2021, lanjut Windra, Generali telah membayarkan klaim kepada lebih dari 202 ribu nasabah sebesar lebih dari Rp1 Triliun. Nilai klaim tersebut termasuk manfaat jiwa, kesehatan, penyakit kritis serta klaim terkait Covid19. Angka ini meningkat 64% dari tahun sebelumnya

bisa melihat manfaat polis, pengajuan klaim secara online, cek nilai investasi, discharge button (fitur keluar rumah sakit lebih cepat setelah rawat inap), informasi rumah sakit rekanan terdekat, hingga fitur telemedicine 'Dokter Leo' yang bisa dimanfaatkan nasabah dan keluarga. Selain konsultasi secara online, fitur telemedicine 'Dokter Leo' juga memungkinkan nasabah bisa mendapatkan obat secara online (online pharmacy) sekaligus pengajuan klaim secara online.

Seiring dengan berbagai inovasi digital dan otomatisasi yang terus kami perkuat, nasabah tetap menjadi prioritas utama. Untuk itu, kami membangun sistem manajemen keamanan data dan informasi yang sudah tersertifikasi ISO 27001. Dengan demikian, nasabah dan calon nasabah merasa tenang untuk keamanan data saat berinteraksi secara digital dengan Generali.

Dari sisi layanan nasabah, Generali juga sudah memiliki JANE, virtual assistant yang 24/7 siap melayani nasabah secara online melalui website www.generali.co.id dan juga sudah terintegrasi dengan aplikasi whatsapp di nomor 0858-1315-0037.

Klaim Asuransi

Bahkan dalam mengklaim asuransi, seperti yang sudah disampaikan sebelumnya, pengajuan klaim di Generali sudah sangat mudah, hanya melalui aplikasi GeniClick. Nasabah tinggal mengirimkan dokumen-dokumen yang diperlukan dengan foto kemudian mengupload-nya pada fitur menu 'klaim'.

Setelah pengajuan klaim, nasabah juga bisa memantau proses klaimnya melalui fitur yang sama. Pada dasarnya, proteksi kesehatan Generali juga sudah bisa dilakukan dengan kartu atau cashless di rumah sakit rekanan ataupun reimbursement jika harus dirawat rumah sakit di luar jaringan

rekanan Generali.

Inilah salah satu yang membedakan Generali dengan asuransi lainnya bahkan BeSMART nya, produk asuransi jiwa unit link yang memberikan 100% pengembalian premi, fitur jaminan anti lapse yang memastikan polis tetap aktif selama 10 tahun dan juga ROBOARMS yang akan mengoptimalkan nilai investasi.

Dalam kondisi gawat dan perlu perawatan, BeSMART memiliki perlindungan lengkap untuk perawatan RS bahkan perawatan kanker yang lebih lengkap, juga manfaat hemodialysis atau cuci darah, serta manfaat-manfaat lainnya. Sedangkan dalam kondisi darurat, BeSMART menghadirkan layanan evakuasi medis darurat. Selain itu, produk ini memiliki keunggulan, yaitu 100% premi kembali (sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku), fitur anti inflasi, yang memberikan manfaat kamar perawatan sesuai jenis kamar, dan bukan berdasarkan limit harga, perlindungan berlaku hingga keseluruhan dunia serta bisa memberikan nilai pertanggungan hingga Rp100 Miliar.

Sudah sewajarnya masyarakat memilih Generali sebagai proteksinya mengingat Generali Indonesia merupakan bagian dari salah satu grup asuransi terbesar di dunia, Generali Group, dimana Generali Group sendiri sudah memiliki pengalaman 190 tahun dalam memberikan proteksi asuransi kepada lebih dari 67 juta nasabah di dunia saat ini.

Terdapat dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Generali Indonesia didukung oleh partner-partner yang berpengalaman di bidangnya dengan lebih dari 10.000 tenaga pemasar yang profesional dan memiliki kompetensi yang memadai dan profesional di bidangnya, serta telah memiliki sisi keagenan dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). (m13)

Dorong Kompetensi dan Profesionalisme Agen Asuransi	
Judul	
Nama Media	Analisa Daily
Newstrend	Peningkatan Literasi Agen oleh PAAI
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Positif

Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia

Dorong Kompetensi dan Profesionalisme Agen Asuransi

Medan, (Analisa)

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

Hal ini disampaikan Duta PAAI dari Bandung, Ir. Deddy Karyanto CFP QWP AEPP saat konferensi pers di Hotel Santika, Rabu (6/4). Selain Deddy, narasumber lainnya, Duta PAAI dari Medan, Rudy Sun, serta praktisi asuransi, Hery Ruslianto Putra dan Iskandar Wijaya.

Untuk tujuan ini kata Deddy, PAAI yang didirikan pada tahun 2016 hadir sebagai wadah para agen agar lebih profesional dalam memberikan layanan terbaik kepada nasabah dengan menggelar berbagai program dalam mencerdaskan para agen asuransi seperti webinar dan kelas khusus dengan menghadirkan para praktisi yang berpengalaman di bidangnya. "Tagline kami 'profesi untuk kepentingan nasabah'. PAAI berharap para agen asuransi senantiasa menempatkan kepentingan nasabah di atas segala-galanya dan selalu merekomendasikan produk yang sesuai dengan kebutuhan," ungkap Deddy.

Mengingat pentingnya asuransi dan besarnya manfaat yang diberikan, Deddy berharap semakin banyak agen yang bergabung dalam wadah PAAI, sehingga secara bersama-sama berjuang dengan ritme yang senada dalam meningkatkan partisipasi dan sumbangsih industri asuransi dalam membangun perekonomian negara Indonesia.

Mengutip data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Deddy mengungkapkan, industri asuransi jiwa telah melindungi sebanyak 65,56 juta jiwa warga Indonesia pada 2021. Sementara, total klaim dan manfaat

yang dibayarkan industri asuransi jiwa sebesar Rp159,43 triliun. Termasuk dalam hal klaim Covid-19 yang merupakan bukti nyata komitmen industri asuransi jiwa secara umum.

Membahas lebih jauh mengenai solusi untuk mengurangi terjadinya *fraud* di industri asuransi, Deddy menekankan perlunya pemahaman secara utuh prinsip "Utmost Good Faith" yang merupakan salah satu prinsip utama di bisnis asuransi yang perlu diketahui dan dijalankan oleh kedua belah pihak, yaitu Tertanggung dan Penanggung. Prinsip asuransi ini bisa menjelaskan bagaimana mekanisme suatu asuransi bekerja.

"Prinsip 'Utmost Good Faith' adalah niat atau itikad baik dalam proses membeli produk asuransi dimana hubungan Tertanggung (nasabah) dan Penanggung (perusahaan asuransi) harus dilandasi itikad baik serta harus saling memberikan informasi dengan terbuka, rinci dan jujur," ujarnya.

Peran penting agen asuransi

Sementara menambahkan bahwa agen asuransi selangkahnya menjalankan profesinya secara profesional, bukan hanya sekadar menjual. Profesi agen juga sejatinya memiliki nilai yang tinggi yaitu membantu dan mengedukasi masyarakat dalam menjalankan profesinya. Agen asuransi haruslah menjadi sosok yang hadir dikala nasabah membutuhkan solusi bagi setiap masalah finansial dalam kaitannya dengan pengelolaan resiko.

Sedangkan Hery Ruslianto Putra memaparkan bahwa pada awalnya produk asuransi jiwa adalah produk tradisional, seperti jangka warsa, asuransi seumur hidup dan dwiguna. Kemudian produk asuransi unit-link muncul untuk menjawab kebutuhan masyarakat akan produk asuransi yang bisa memberikan keuntungan maksimal baik dari sisi imbal hasil

maupun manfaat perlindungan.

"Di Indonesia produk unit-link mulai dipasarkan sekitar tahun 1998, dimana unit-link merupakan asuransi non-tradisional yang memberikan dua fungsi kepada tertanggung yaitu sebagai proteksi sekaligus investasi. Pemakaian uang premi dibagi dua yaitu sebagian premi untuk membayar proteksi jangka panjang dan sebagian lagi premi digunakan untuk investasi pada reksa dana dalam bentuk unit-link sebagai investasi jangka panjang," ungkapnya.

Iskandar Wijaya menambahkan bahwa pada dasarnya, produk asuransi unit-link bisa menjadi pilihan yang menarik jika dipahami dengan baik oleh masyarakat. Selain jenis manfaat perlindungan yang tersedia cukup lengkap, fleksibilitas untuk melakukan perubahan manfaat merupakan kelebihan dari unit-link.

"Hanya saja, perlu diperhatikan biaya-biaya sehubungan dengan produk dan manfaat tersebut. Oleh sebab itu, disarankan untuk membeli

dari agen-agen profesional dan berkonsultasi secara serius sebelum membeli. Nasabah diharapkan bisa mendapatkan saran dan rekomendasi produk serta opsi-opsi terbaik yang sesuai dengan kebutuhan," katanya.

Testimoni

Pada kesempatan itu Rosmarni, seorang ibu rumah tangga menyampaikan testimoniya pada 2016 membeli asuransi kesehatan dalam bentuk asuransi unit-link dan tidak menyangka bila pada tahun 2018 terdiagnosa kanker payudara dimana harus dilakukan tindakan operasi dan kemoterapi yang memerlukan biaya cukup besar.

Pada saat itu Rosmarni benar-benar merasakan manfaatnya asuransi yang mana proses klaim begitu mudah dan cepat. Tidak terbayangkan apabila kita harus merasakan sakit dan harus membayar sendiri biaya perawatan yang sangat besar tersebut. Klaim inipun membuktikan manfaat asuransi unit-link yang dimilikinya. (rrs)



Analla/rizal r surya

TESTIMONI: Rosmarni (depan kanan) menyampaikan testimoniya membeli asuransi kesehatan pada konferensi pers yang digelar Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) di Hotel Santika, Rabu (6/4). Tampil sebagai nara sumber dari kiri ke kanan Duta PAAI dari Bandung, Ir. Deddy Karyanto CFP QWP AEPP, Duta PAAI dari Medan, Rudy Sun, serta praktisi asuransi, Hery Ruslianto Putra dan Iskandar Wijaya.

Judul	Pengamat: Ini PR Berat Komisioner IKNB OJK yang Baru
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Seleksi Dewan Komisioner OJK
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220407/215/1520211/pengamat-ini-pr-berat-komisioner-iknb-ojk-yang-baru
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Pengamat: Ini PR Berat Komisioner IKNB OJK yang Baru

Pengamat perasuransian menilai calon Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang baru dinilai memiliki PR berat.

Rio Sandy Pradana • Bisnis.com
07 April 2022 | 07:04 WIB



Ilustrasi asuransi - mhibroker.com

Bisnis.com, JAKARTA - Sektor industri keuangan non bank (IKNB) dinilai menjadi pekerjaan rumah bagi calon Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang telah memulai proses fit and proper oleh DPR.

Pengamat perasuransian Irwan Rahardjo berharap Komisiner OJK di bidang IKNB bisa menyelesaikan pekerjaan rumah yang dinilai berat.

"Komisioner IKNB OJK yang diharapkan untuk 5 tahun ke depan adalah yang mampu menyelesaikan sejumlah PR masalah di IKNB. Khususnya kasus-kasus asuransi seperti Jiwasraya, Bumiputera, Wana Artha Life, Kresna Life dan unit link dari sisi penguatan perlindungan konsumen," tuturnya, Rabu (6/4/2022).

Baca Juga : OJK Butuh Sosok Ketua yang Berani dan Visioner untuk Mengembalikan Nama Baik

Dia menambahkan sosok Dewan Komisiner OJK IKNB wajib mengikuti dan menguasai perkembangan fintech, mencakup seperti pinjol, kripto dan lain sebagainya.

**mobil online
insureka**

Diskon 25%+15%
cashback pasti

Proses klaim mudah bisa
lewat mobile app. Garansi
perbaikan hingga 6 bulan.

insureka.com

Irwan menyebut calon DK OJK di bidang IKNB harus sudah berpengalaman di bidang perasuransian. Harapannya, sosok tersebut bisa langsung melakukan eksekusi kebijakan tanpa mempelajani terlebih dulu.

Sebelumnya, Pantro Pander Silfonga diklaim menjadi kandidat kuat calon Kepala Eksekutif Industri Keuangan Non Bank (IKNB) meneruskan kepemimpinan Riswinandi.

Baca Juga : Pembentukan IKNB, Ini Poin-poin Presentasi Pantro Pander ke Pansel OJK

Pantro saat ini menjabat sebagai Direktur Bisnis PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia sekaligus Komisaris IFG Life. Dia juga masih aktif sebagai Komisaris PT Bahana Artha Ventura setelah sebelumnya menjadi CTO di PT Bank Mandiri Tbk (BMRI).

Judul	Surat Terbuka Nasabah Bumiputra: OJK Dinilai Tidak Serius, Pempol Akan Aksi Serentak
Nama Media	Digtara.com
Newstrend	Tuntutan Korban Asuransi Bumiputera
Halaman/URL	https://www.digtara.com/nusantara/surat-terbuka-nasabah-bumiputra-ojk-dinilai-tidak-serius-pempol-akan-aksi-serentak/
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Negatif

Home > Nusantara

Surat Terbuka Nasabah Bumiputra: OJK Dinilai Tidak Serius, Pempol Akan Aksi Serentak

Kamis, 07 April 2022 10:32

Reporter: ARE



Surat Terbuka Nasabah Bumiputra: OJK Dinilai Tidak Serius, Pempol Akan Aksi Serentak



Alexandre Christie

Alexandre Christie Original

digitara.com – Dalam kurun waktu 5 tahun terakhir ini industri Asuransi Indonesia di landa krisis kepercayaan masyarakat. Disebabkan berbagai permasalahan yang terjadi baik masalah defisit keuangan dan gagal bayar seperti halnya Asuransi Jiwasraya, Asabri, Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 (AJBB), AXA Mandiri, AIA, Prudential dll. Bahkan sampai terjadi aksi beberapa kali.

Mengingat Jiwasraya dan Asabri milik Plat Merah (BUMN), penyelesaian permasalahannya lebih mudah dari pada penyelesaian asuransi lainnya. Ini semua adanya andil pemerintah. Dengan dukungan pemerintah banyak usaha yang dilakukan oleh Jiwasraya dan Asabri dalam menyelesaikan permasalahannya.

Lalu bagaimana dengan AJB Bumiputra 1912 serta asuransi lainnya ?

Baca:
[Puluhan Korban Asuransi Bumiputera 1912 Unjukrasa Serentak di Depan Kantor OJK](#)

Ini bunyi surat terbuka yang diterima digitara.com yang ditulis Irman Arief – Pempol AJBB 1912 Medan, Kamufiase (7/4/2022).

Menurut Irman, peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai bentuk usaha bersama, tentu AJBB 1912 tidak bisa berharap banyak terhadap pemerintah. Yang dapat menyelesaikan permasalahannya adalah kita sendiri para pemegang polis (pempol) sebagai pemilik saham.

Pemerintah hanya sebagai regulator, hanya bisa membantu dan memfasilitasi. Namun sampai sejauh mana tanggungjawabnya sebagai badan pengawas keuangan bank-non bank ?

Baca:
[Polemik AJB Bumiputera, Berhasilnya Rapat Pleno Langkah Awal Percepatan Pembentukan BPA](#)

Berikut beberapa milestone perjalanan AJB Bumiputera 1912 selama 3 tahun jelas suriadi (dikutip dari Bisnis.Com, 12/2/2019): 21 Oktober 2016 OJK telah menunjuk beberapa orang Pengelola Statuter (PS), menonaktifkan Komisaris dan Direksi AJBB 1912 untuk melakukan restrukturisasi.

Bersumber dari surat terbuka Ana Mustamin (Redaksi,11/02/2022), sebelum pengelola statuter diturunkan, OJK telah mengirim beberapa orang konsultan dengan honor yang cukup besar.

Laman: 1 2 3 4 5

[AJB Bumiputera](#) [Bumiputera](#) [nasabah Bumiputera](#) [OJK](#)

Judul	Perlindungan Konsumen Jadi Aspirasi Utama
Nama Media	Kompas
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Netral

Perlindungan Konsumen Jadi Aspirasi Utama

Delapan dari total 14 calon komisiner OJK telah menjalani uji kelayakan pada Rabu. Enam calon lainnya dijadwalkan pada Kamis (7/4/2022).

JAKARTA, KOMPAS — Para calon komisiner Otoritas Jasa Keuangan atau OJK mengedepankan kepentingan masyarakat dalam upaya peningkatan pengawasan terhadap industri jasa keuangan. Perlindungan konsumen perlu menjadi aspirasi untuk memastikan perkembangan industri keuangan dan pertumbuhan ekonomi bisa terjadi secara berkesinambungan.

Hal tersebut dikemukakan sejumlah calon anggota Dewan Komisiner OJK saat menjalani uji kelayakan dan kepatutan (*fit and proper test*) di Komisi XI DPR, Rabu (6/4/2022).

Calon ketua Dewan Komisiner OJK, Mahendra Siregar, memaparkan bahwa peningkatan pengawasan lembaga jasa keuangan secara terintegrasi mendesak dilakukan untuk memperkuat perlindungan kepada konsumen dan masyarakat.

Mahendra yang saat ini menjabat sebagai Wakil Menteri Luar Negeri melanjutkan, untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan sejumlah program prioritas. Salah satunya adalah peningkatan efektivitas kepemimpinan dalam kelembagaan OJK yang bersifat kolektif dan kolegial. Selain itu, penguatan struktur dan pengawasan industri keuangan non-bank (IKNB) dan pasar modal untuk menjamin terlaksananya pengaturan serta pengawasan yang efektif.

Untuk meningkatkan pengawasan lembaga keuangan yang terdiri atas banyak sektor, Mahendra berencana menerapkan layanan satu pintu yang mencakup perizinan, pengesahan, dan persetujuan. Layanan ini ber-

Peserta Uji Kelayakan dan Kepatutan Calon Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan 2022-2027



Sumber: DPR

INFOGRAFIK: TURJANA

tujuan untuk menghilangkan inefisiensi dan duplikasi dalam operasional institusi.

Calon ketua Dewan Komisiner OJK lainnya, Darwin Cyril Noerhadi, menyampaikan, perlindungan masyarakat dan konsumen layanan jasa keuangan secara optimal akan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional yang berdaya saing global serta akan mendorong kesejahteraan secara umum.

"Perlindungan konsumen dan masyarakat harus menjadi fokus yang perlu diperhatikan," ujar Cyril yang saat ini tercatat sebagai anggota dewan pengawas independen Indonesia Investment Authority (INA).

Dia menyebut, tak hanya perbankan, pengawasan IKNB dan pasar modal juga butuh peningkatan untuk menjaga kepercayaan publik terhadap industri jasa keuangan di Indonesia. Agar pengawasan lebih optimal, sebagai regulator, Cyril mengatakan bahwa ia akan menggunakan "kacamata" pasar agar tidak menghambat perkembangan dan inovasi lembaga jasa keuangan.

Sumber masalah

Calon wakil ketua Dewan Komisiner OJK, Mirza Adityaswara, saat menjalani uji kelayakan mengatakan, pengawasan investasi di sektor

IKNB terutama asuransi dan dana pensiun semestinya terus ditingkatkan. Pasalnya, investasi adalah sumber masalah dari beragam kasus yang menjerat sektor IKNB. "Premi dan iuran yang diterima asuransi dan dana pensiun harus diinvestasikan dengan hati-hati di instrumen yang sehat," ujarnya.

Kompartemen pasar modal dan industri keuangan nonbank di internal OJK harus lebih mengintegrasikan data mereka untuk membantu IKNB mencegah kerugian investasi. Ini dibutuhkan karena sebagian besar investasi perusahaan asuransi dan dana pensiun dilakukan di pasar modal.

Calon wakil ketua Dewan Komisiner OJK lainnya, Fauzi Ihsan, memastikan akan fokus menyelesaikan kasus asuransi dalam dua tahun masa jabatannya jika terpilih. Ia menegaskan, kasus asuransi yang telah memakan banyak korban harus segera diselesaikan.

"Kalau kita belum bisa menyelesaikan masalah-masalah ini, akan pelik untuk mewujudkan visi misi yang realistis karena masalah yang di depan mata saja belum selesai," ujar Fauzi. Kunci dari penyelesaian kasus asuransi yang menjamur di Tanah Air, lanjutnya, adalah kelancaran jalur hukum.

Menurut Fauzi, penyelesaian terhadap kasus-kasus keuangan yang ada mau tidak mau harus ditempuh OJK. Hal itu sangat penting untuk menjaga kredibilitas dan marwah OJK sebagai regulator jasa keuangan.

Delapan dari total 14 calon komisiner OJK telah menjalani uji kelayakan pada Rabu. Enam calon lainnya dijadwalkan pada Kamis (7/4) ini. (DIM)

Judul	Astra Life Bayarkan Rp190 miliar Klaim Covid-19 sejak Pandemi
Nama Media	Fortuneidn.com
Newstrend	Kinerja Positif Astra Life
Halaman/URL	https://www.fortuneidn.com/finance/suheriadi/astra-life-telah-bayarkan-klaim-covid-19-senilai-rp190-miliar
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Netral

Astra Life Bayarkan Rp190 miliar Klaim Covid-19 sejak Pandemi
 Sebanyak 21,32 juta penduduk terdampak Covid-19.



BY SUHERIADI

07 April 2022



Jakarta, FORTUNE - Memasuki masa *new normal*, perusahaan asuransi tetap membayarkan sejumlah klaim Covid-19. Astra Life salah satunya, yang tetap membayarkan manfaat terkait Covid-19 sesuai dengan ketentuan polis milik nasabah.

Sejak pandemi Covid-19 terjadi di Indonesia pada Maret 2020 hingga Februari 2022, Astra Life telah membayarkan klaim terkait Covid-19 senilai Rp190 miliar yang meliputi polis individu maupun korporasi.

"Astra Life juga turut berbenah, beradaptasi dan berinovasi untuk memberikan manfaat perlindungan bagi nasabah, disertai dengan kemudahan dalam mengakses produk dan layanan secara digital," kata Windy Rizwanto selaku VP, Head of Marketing & Branding and Digital Channel Astra Life melalui keterangan resmi di Jakarta, Rabu (6/4).

Dirinya pun membagikan sejumlah strategi perencanaan keuangan untuk menghadapi masa pasca pandemi.

Sebanyak 21,32 juta masyarakat terdampak Covid-19

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) per November 2021, terdapat 21,32 juta atau setara 10,32 persen penduduk usia kerja yang terdampak Covid-19. Hal tersebut meliputi pengurangan jam kerja, pemberhentian kerja sementara waktu, hingga pengangguran.

Oleh karena itu, perencanaan merupakan salah satu mekanisme kita dalam beradaptasi agar siap menghadapi masa depan pasca pandemi.

"Pandemi Covid-19 telah membuat banyak orang yang tadinya tidak mau terlalu pusing dengan perencanaan hidup, mengambil waktu sejenak untuk memikirkan kembali rencana kehidupannya, termasuk rencana keuangannya," kata Windy.

Siapkan strategi financial

Salah satu hal yang bisa dilakukan untuk memiliki kesiapan finansial adalah dengan strategi finansial yang terencana, misalnya berhemat, memprioritaskan pembayaran hutang, menabung, serta berinvestasi.

Selain itu, jika ingin berjaga-jaga dari kerugian finansial yang besar, misalnya sakit atau bahkan meninggal dunia, maka bisa memanfaatkan produk asuransi jiwa.

Digitalisasi jangan hanya digunakan untuk konsumtif

Pandemi Covid-19 juga telah mendorong bisnis digital berkembang kian pesat. Keberadaannya seolah menjadi titik penting pertemuan antara pembeli dan penjual di tengah keterbatasan mobilitas akibat kebijakan pembatasan kegiatan masyarakat.

Namun, sebaliknya digitalisasi tidak hanya dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif, kemajuan digital juga bisa dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan produktif.

"Misalnya mengikuti berbagai kelas webinar dan kelas online secara gratis untuk pengembangan diri, membuka tabungan secara online tanpa harus datang ke bank, mencari produk asuransi yang sesuai hanya dengan berselancar di internet seperti berbelanja di e-commerce," pungkash Windy.

Related Topics

- ASTRA LIFE
- ASURANSI JIWA
- KLAIM COVID-19
- PANDEMI COVID-19
- INDUSTRI ASURANSI

Asuransi insureka Beneran Beda

Promo pasti 25%+15% cashback
 Asuransi Mobil terbaik dengan pertanggungan Comprehensive dan Diskon 25%+15% cashback
 insureka.com

Learn More

Most Popular

NEWS
 Kemnaker Godok Mekanisme-Syarat Penerima Bantuan Subsidi Upah Rp1 Juta
 06 April 2022

NEWS
 Masyarakat Dilimbau Penuhi Vaksin Booster 2 Minggu Sebelum Mudik
 06 April 2022

MARKET
 Eniten Batu Bara Boy Thohir Slap Tebar Dividen 2022, Kapan?
 06 April 2022

NEWS
 Pemerintah Tetapkan Pajak Perdagangan Aset Kripto, Simak Tarifnya
 06 April 2022

MARKET
 Inflasi Turki Melesat 61,14%, Tembus Rekor Tertinggi 20 Tahun
 06 April 2022

NEWS
 Peduli! Indungi Bakal Disiapkan Jodi Aplikasi Kesehatan Masyarakat
 06 April 2022

Diskon 25% +15% cashback pasti

Asuransi mobil online insureka
 Promo 25%+15% cashback hanya di asuransi mobil insureka dengan SGD lebih bengkel rekanan,
 insureka.com

Learn More

Judul	Berita Foto- LAUNCHING PRUDENTIAL SYARIAH
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Peluncuran Prudential Syariah
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Netral



LAUNCHING PRUDENTIAL SYARIAH: Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar (kiri), Presiden Direktur Prudential Indonesia M L Triwardhany (tengah) dan Chief Executive Prudential Asia & Africa Nic Nicandrou berbincang, usai peluncuran Prudential Syariah di Jakarta, kemarin.

Judul	Pantro Pander Beberkan Sederet Masalah Industri Asuransi dan Cara Mengatasinya
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/04/07/172305826/pantro-pander-beberkan-sederet-masalah-industri-asuransi-dan-cara-mengatasinya
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / What's New

Pantro Pander Beberkan Sederet Masalah Industri Asuransi dan Cara Mengatasinya

Kompas.com - 07/04/2022, 17:23 WIB

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



Pantro Pander Saling di Jakarta, Rabu (17/12/2019). (KOMPAS.com/PRIMA NEWS, S&PB)



Penulis: **Rully R. Ramli** | Editor: **Yoga Sukmana**

JAKARTA, KOMPAS.com - Calon Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Panty Pander Saling hari ini mengikuti rangkaian uji kelayakan dan kepatutan atau fit and proper test untuk menjadi Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB).

Dalam paparannya Panty mengungkapkan berbagai permasalahan yang saat ini terjadi di sektor IKNB, khususnya di sektor asuransi.

Menurutnya, salah satu permasalahan utama di sektor asuransi ialah masih rendahnya tingkat inklusi dan literasi keuangan, khususnya sektor asuransi nasional, dibanding dengan negara-negara tetangga.

"Untuk asuransi jiwa masih kalah dibanding dengan Malaysia dan Thailand," ujar dia dalam gelaran Fit and Proper Test Komisi XI OJK, Kamis (7/4/2022).

Baca juga: Layanan Tes Covid-19 Sumbang 16 Persen ke Pendapatan Prodia Selama 2021

Selain itu, produk asuransi yang diaktifkan dengan investasi (PAYDI) atau dikenal dengan unit link juga belakangan menjadi permasalahan utama di sektor asuransi, sebab membuat sejumlah konsumen merasa kecewa.

"Karena janji investasi yang tinggi tidak terealisasi belum lagi ada komponen biaya yang kurang transparan, baik biaya komisi tinggi dan biaya asuransi yang meningkat seiring dengan usia," kata Panty.

Selain unit link, Panty bilang, produk endowment juga sering membuat konsumen kecewa karena perusahaan gagal menepati janji.

Baca juga: Jalani Fit and Proper Test OJK, Heesem Mengaku Lebih Kompeten di Pasar Modal Ketimbang Jadi Pengawas IKNB

Dia mencontohkan seperti kasus Jiwasraya yang menjanjikan hasil investasi 9-13 persen kepada nasabah, namun akibat pengelolaan aset dan liabilitas yang tidak baik karena perusahaan insolvensi dan menjadi gagal bayar.

Permasalahan juga terjadi di asuransi umum, di mana saat ini tengah terjadi perang harga yang tidak sehat, khususnya pada industri asuransi kendaraan bermotor.

"Walaupun sudah ada SE OJK Nomor 5 Tahun 2017, batas maksimum komisi hanya 25 persen, tetapi praktik di lapangan perusahaan-perusahaan asuransi memberikan komisi sampai 50 persen," tuturnya.

Baca juga: Janji Fauzi Ichsan Bila Jadi Wakil Ketua DK OJK, Tuntaskan Kasus Jiwasraya hingga Bomoputera



Halaman Selanjutnya

[Lebih lanjut Panty menyebutkan, asuransi...](#)

Halaman: [1](#) [2](#)

[Show All](#)



TERPOPULER

- 1 **Larangan Beli Pertamax Pakai Jenken Berbau di SPBU Seluruh Indonesia**
(Ditonton 5.000 kali)
- 2 **Pablovo Temui Sri Mulyani, Ini yang Dibahas**
(Ditonton 4.100 kali)
- 3 **Sri B 3 Menter Teroit, Ini Daftar Hal Labor Nasional dan Cuti Bersama 2022**
(Ditonton 4.000 kali)
- 4 **Jerman Serba Salah, Ingin Bantu Ukraina, tapi Bergantung Gas Rusia**
(Ditonton 3.800 kali)
- 5 **OJK Cabut Izin Ukaha Perusahaan Pembiayaan PT Andara Finance Indonesia**
(Ditonton 2.900 kali)

sonora.id



Judul	Berita Foto - Pembayaran Klaim Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Positif Panin Dai-ichi Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Netral

Pembayaran Klaim Asuransi



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Presiden Direktur Panin Dai-ichi Life, Fadjar Gunawan (kedua kiri) didampingi *Chief Agency Officer* Darwin Gunawan (kiri), *Financial Advisor* Vincencius Octavianus (kedua kanan), *Senior Agency Manager* Daniel Pantjadaja, (kanan) secara simbolis menyerahkan klaim asuransi kepada ahli waris di Jakarta, Rabu (6/4). Panin Dai-ichi Life kembali membayarkan klaim tutup usia kepada ahli waris salah satu nasabah dengan total nilai pertanggungan Rp 1.7 miliar. Klaim ini merupakan manfaat dari produk Asuransi Kesehatan Medical Benefit X serta Asuransi jiwa Premier Multilinked Assurance dan Multilife Cover yang dipasarkan melalui jalur keagenan.

Judul	Avrist Assurance Luncurkan Produk Asuransi Jiwa Berjangka Syariah
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Peluncuran Warisan 108 by Avrist Syariah
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220407/215/1520463/avrist-assurance-luncurkan-produk-asuransi-jiwa-berjangka-syariah
Tanggal Berita	2022-04-07
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Avrist Assurance Luncurkan Produk Asuransi Jiwa Berjangka Syariah

Warisan 108 by Avrist Syariah adalah produk asuransi jiwa berjangka yang memberikan perlindungan jiwa optimal hingga tertinggal berusia 108 tahun.

Denis Riananda Mediana - Bisnis.com
07 April 2022 | 10:45 WIB



Avrist Assurance meluncurkan produk asuransi jiwa berjangka syariah, yakni Avrist Warisan 108 by Avrist Syariah, Kamis (7/4/2022).

Warisan 108 by Avrist Syariah adalah produk asuransi jiwa berjangka yang memberikan perlindungan jiwa optimal hingga tertinggal berusia 108 tahun. Dengan menerapkan prinsip syariah, Warisan 108 menawarkan berbagai solusi inovatif yang diharapkan dapat memberikan kebaikan dan membantu masyarakat dalam mewujudkan perencanaan keuangan yang lebih baik.

"Peluncuran produk ini tentunya menjadi salah satu pembuktian dan komitmen Avrist memberikan solusi perlindungan terbaik keluarga dan dengan hadirnya Warisan 108 diharapkan dapat menjadikan Avrist sebagai perusahaan asuransi yang senantiasa dibutuhkan dan dipercaya masyarakat," ujar Direktur Avrist Assurance dan Ferdinan Natapradja dalam konferensi pers secara virtual, Kamis (7/4/2022).

Baca Juga: Avrist Assurance Gandeng Futuready Luncurkan Asuransi Online Khusus Penderita Diabetes

Head of Product Avrist Assurance Jhon Mart mengatakan, perencanaan keuangan jangka panjang telah menjadi salah satu faktor yang perlu diperhatikan di masa kini di tengah kondisi yang tak menentu. Mempersiapkan dana untuk jaman masa depan keuangan keluarga menjadi suatu kebutuhan yang tak dapat diabaikan.

Menurutnya, salah satu aspek perencanaan keuangan yang seharusnya dapat dipersiapkan dengan mudah sejak dini adalah dana tunai siaga yang akan terus menopang kondisi ekonomi, serta kehidupan orang-orang tersayang di masa depan apabila terjadi musibah kematian.

"Berlaka dari kondisi tersebut, bertepatan dengan momen 1 Ramadhan 1443 H, Avrist Assurance secara resmi meluncurkan produk asuransi jiwa berjangka syariah, yang diharapkan dapat menjadi produk unggulan Avrist Assurance di tahun 2022 dan diharapkan juga dapat mendorong serta meningkatkan literasi asuransi masyarakat Indonesia," kata Jhon.

Head of Agency Avrist Assurance Numansjah Soleman menambahkan, peluncuran produk ini terinspirasi dari adanya kebutuhan masyarakat Indonesia untuk mempersiapkan dana warisan yang pasti dan terjangkau, serta mudah diwujudkan secara instan. Warisan 108 diharapkan dapat menjadi solusi terbaik dan termudah bagi masyarakat Indonesia untuk menjamin kesejahteraan di masa depan.

Adapun, keunggulan produk Warisan 108 by Avrist syariah antara lain, masa perlindungan risiko meninggal dunia yang panjang hingga usia 108 tahun, manfaat maksimal yang tidak dibatasi, jumlah kontribusi yang sangat kecil dibandingkan dengan manfaat yang diperoleh.

Kemudian, dapat digunakan untuk tujuan sosial dan keagamaan, tersedia manfaat penyerahan polis, dan pembayaran kontribusi ringan secara tahunan atau 6 bulanan atau 3 bulanan dengan masa pembayaran yang singkat, yakni 3 tahun atau 5 tahun atau kontribusi tunggal (sekaliqis).

Judul	Berambisi masuk Top 10, Astra Life Siap Tumbuh Agresif
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Ambisi Astra Life di 2022
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-04-08
Sentimen	Positif

Berambisi Masuk Top 10, Astra Life Siap Tumbuh Agresif

JAKARTA – PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) tumbuh agresif sejak tahun 2014 sampai dengan 2021 dengan total aset Rp 7 triliun dan melayani hampir 4 juta tertanggung. Dalam lima tahun ke depan, perseroan berambisi untuk masuk dalam *top 10* perusahaan asuransi nasional, termasuk dengan memperkuat saluran distribusi digital.

Oleh Prisma Ardianto

Head of Marketing Branding and Digital Channel Astra Life Windy Riswanto menyampaikan, tahun 2014 menjadi tahun yang penting karena perusahaan telah berdiri dengan nama Astra Life. Ketika itu perusahaan berada di peringkat 30 di industri, peringkat 17 untuk jalur *bancassurance*, aset Rp 1 triliun, dan sekitar 400 ribu tertanggung. "Pada 2021 kami mengalami lonjakan, bisa dibilang *one of the fastest growing life insurer in the industry* saat ini, di mana peringkat kami bertumbuh dari 30 menjadi 11, dari 60 pemain asuransi jiwa," kata Windy saat media visit secara daring ke Beritasatu Media Holdings, Kamis (7/4).

Lebih lanjut, kata dia, tahun 2021 peringkat kanal *bancassurance* pun naik menjadi 8, jalur distribusi ambahan seperti *e-commerce* menempati peringkat 2 seperti data AAJL, jalur pemasaran IKNB peringkat 2, serta peringkat 6 terkait dengan FBC dan broker. "Nah, aset tumbuh tujuh kali lipat dari Rp 1 triliun menjadi Rp 7 triliun, dengan jumlah tertanggung saat ini mendekati 4 juta," jelas Windy.

Dia menjelaskan, pencapaian itu tidak terlepas dari pertumbuhan positif dari kinerja keuangan Astra Life. Premi bruto dicatat (*gross written premium*, GWP) pada 2021 melonjak sembilan kali lipat dibandingkan tahun 2014 menjadi sebesar Rp 5,7 triliun. Secara tahunan (*year on year*), premi tumbuh 50% pada tahun lalu.

Demikian juga total aset, tercatat tumbuh lima kali lipat dibandingkan 2014 menjadi Rp 7,1 triliun atau naik 8% (*yoY*) pada 2021. Sedangkan saat ini total tertanggung ada sebanyak 3,7 juta, melonjak dibandingkan awal berdiri sebanyak 400 ribu. Tahun lalu, klaim meninggal dunia tercatat sebesar Rp 700 miliar, dengan Rp 170 miliar diantaranya merupakan klaim terkait Covid-19.

Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjedi menuturkan, setiap tahun Astra Life mencatat peningkatan peringkat yang baik dalam skala industri asuransi jiwa. Oleh karenanya, inovasi produk yang sedang dan telah dilakukan diharapkan mampu mendorong peningkatan bisnis di masa mendatang, termasuk dalam rangka meraih cita-cita perusahaan untuk masuk *top 10*. "Ranking di skala pemain lokal kita sudah masuk 10 besar yakni posisi 6. Tidak dalam jangka waktu dekat, dalam lima tahun (2027) depan kita masuk dalam *top 10* industri. Pemain-pemain di in-

Financial Performance Astra Life



“Pada 2021 kami mengalami lonjakan, bisa dibilang *one of the fastest growing life insurer in the industry* saat ini, di mana peringkat kami bertumbuh dari 30 menjadi 11, dari 60 pemain asuransi jiwa.**”**

Windy Riswanto
Head of Marketing Branding and Digital Channel Astra Life

dustri ini cukup baik,” ucap Winda.

Dia mengungkapkan, total aset Astra Life diperkirakan akan meningkat 5% pada 2022 disokong aset investasi dari produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link*. Produk tersebut masih menorehkan kinerja yang baik seiring dengan pemulihan situasi perekonomian nasional.

Menurut Winda, pihaknya menyambut baik aturan terbaru PAYDI dan akan memenuhi setiap ketentuan yang berlaku. Penyesuaian sedang dilakukan, baik dari aspek penjualan, operasional, dan lainnya. Bisnis diperkirakan akan berdampak, meski belum diketahui besaran dampak yang dimaksud.

Terlepas dari hal tersebut, industri asuransi jiwa pada tahun 2021 tercatat masih tumbuh, bahkan bisnis baru (*new business*) tumbuh sampai dengan 12%. Hal ini mencerminkan bahwa pandemi membawa

berkah tersendiri bagi asuransi jiwa bahwa kesadaran masyarakat mulai meningkat, khususnya untuk memproteksi diri melalui asuransi. Selain itu, klaim meninggal dunia yang melonjak pada tahun lalu sempat mempengaruhi profitabilitas setiap perusahaan asuransi. Tapi pada 2022, klaim meninggal dunia diperkirakan melambat seiring dengan penyebaran virus Covid-19 yang mulai terbatas. Sehingga perusahaan asuransi jiwa pun dipercaya akan membukukan profitabilitas yang lebih baik.

Perkuat Kanal Digital

Di sisi lain, Winda mengemukakan, Astra Life punya pembeda dibandingkan perusahaan asuransi jiwa lain dengan menggarap multi segmen, multi produk, dan multi distribusi. Dari sisi segmen, 25% tertanggung berasal dari grup atau kumpulan sisanya 75% adalah tertanggung individu. Padahal saat 2014, hampir seluruh portfolio dicatatkan segmen kumpulan dari ekosistem Astra.

Sedangkan dari sisi produk, setiap tahun produk baru dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan dari berbagai segmen dan jalur distribusi. Untuk tahun 2021, ada empat produk yang resmi diluncurkan, mulai dari perlindungan kesehatan di kanal *ilovelife.co.id*, dan tiga produk untuk kanal *bancassurance* mengenai produk asuransi tambahan, serta asuransi jiwa dan kesehatan.

Dari aspek distribusi, kanal *bancassurance* masih mendominasi kontribusi premi lebih dari 60%. Kanal broker atas kemitraan dengan grup *multifinance* terkait asuransi jiwa kredit memiliki kontribusi yang baik. Selain itu, ada kanal keagenan yang dimodifikasi sedemikian rupa menjadi *professional direct sales*. "Astra Life menyebutkan *professional direct sales*, karena mereka membawa nilai-nilai yang sama dengan kanal lainnya. Ini menjadi

bagian dari upaya perusahaan untuk menyamaratakan nilai-nilai pada setiap kanal distribusinya. Nah, kita mau membangun dari yang tidak besar tapi *culture* dan *value* baik. Jadi suatu *unity*, baik dari *direct sales*, *bancassurance*, dan lainnya," kata Winda.

Jalur distribusi yang sedang naik daun dan menjadi andalan Astra Life ke depan yakni kanal digital. Kali ini Windy menerangkan, kanal digital *e-commerce* *ilovelife.co.id* dirancang untuk memberikan kemudahan pembelian produk asuransi yang fleksibel dan terjangkau dengan proses digital *end-to-end*. Dalam realisasinya, kanal ini tumbuh 700% dibandingkan sebelum pandemi dengan lima produk fleksibel. "Secara kontribusi kanal ini belum memberikan kontribusi mayoritas. Tapi kanal digital memberi harapan dengan melihat pertumbuhan yang mencapai dua kali lipat. Fenomena digital memang seperti itu, mulai dari kecil, tapi setiap tahun bisa tumbuh sampai besar," jelas dia.

Windy menjelaskan, pengembangan kanal ini sejalan dengan upaya perusahaan untuk mengakuisisi segmen nasabah milenial, terutama usia 30-40 tahun yang mengerti pentingnya asuransi. Hal itu akan dibukung kehadiran *insurance technology (insurtech)* yang banyak menawarkan produk asuransi mikro sebagai fase awal masyarakat memproteksi diri. *Insurtech* mengambil bagian sebagai *broker* digital, sedangkan perusahaan asuransi layaknya produk manufaktur. Dalam hal ini, Astra Life mengakui produk yang dijual melalui kanal digital memiliki *ticket size* yang relatif kecil. Tapi secara jumlah, *insurtech* berkontribusi luar biasa. "Jadi memang kita cukup bervariasi secara kanal, produk, dan segmen. Tentunya itu tetap menjadi fokus perusahaan agar masyarakat Indonesia mendapat akses dengan mudah terhadap produk asuransi," kata Winda.

Total Klaim COVID-19 Rp709,2 Miliar

Total Klaim COVID-19 Rp170 Miliar

Peringkat di Industri*

#11 Reasuransi

#8 Reasuransi

#2 Reasuransi

#2 Reasuransi

#6 Reasuransi

#6 Reasuransi

Judul AKHIR 'DRAMA' PUNGGAWA OJK

Nama Media Bisnis Indonesia

Newstrend Seleksi Dewan Komisiner OJK

Halaman/URL 1

Tanggal Berita 2022-04-08

Sentimen Netral

AKHIR 'DRAMA' PUNGGAWA OJK

Kegiatan Usaha Pasar Modal*

Indikator	Keterangan
Saham	
• Kapitalisasi pasar (Rp triliun)	8.728,12
• Volume transaksi (miliar)	1.173,28
• Total perusahaan tercatat (unit)	777
Obligasi & Sukuk	
• Obligasi dan Sukuk Pemerintah (Rp triliun)	4.783,47
• Obligasi korporasi, Sukuk, dan EBA	444,22
Emis	
• Saham	6,95
• Obligasi dan Sukuk	213,86

Kegiatan Industri Keuangan Non-Bank 2021

Sektor Usaha	Jumlah Pelaku Usaha	Aset (Rp triliun)
Asuransi	149	1.634,27
Lembaga pembiayaan	223	583,51
Dana pensiun	212	329,55
Lembaga Keuangan Khusus	146	272,92
Jasa Penunjang IKNB	223	14,24
Lembaga Keuangan Mikro	227	1,28
Fintech	103	4,06
Total	1.283	2.839,82

Program Kerja

- Meningkatkan efektivitas kepemimpinan OJK yang lebih bersifat kolektif. Pelaksanaan pengawasan lebih terintegrasi dan kualitas perlindungan konsumen meningkat.
- Mendorong pelayanan satu pintu untuk perizinan, pengesahan, dan persetujuan, sebagai prioritas dalam menghilangkan inefisiensi dan duplikasi agar tidak menggerus kredibilitas institusi.
- Penyusunan dan penguatan struktur organisasi dan sumber daya manusia di industri keuangan non-bank dan pasar modal. Menjamin terlaksananya pengaturan dan pengawasan yang efektif dengan berkembangnya industri dan inovasi produk di industri keuangan dan pasar modal.
- Meningkatkan kerja sama dan koordinasi yang efektif dengan lembaga regulator maupun lembaga lain yang terkait, baik dalam forum Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK) maupun secara terpisah.
- Meningkatkan efektivitas pengawasan, pemeriksaan, penyidikan, serta tidak lanjutnya dalam bentuk keputusan yang jelas, transparan, dan akuntabel.
- Melaksanakan sinergi dengan pemerintah, DPR, dan lembaga negara lainnya dalam menjalankan strategi nasional untuk memperjuangkan kepentingan nasional, seperti mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan dan mencegah middle income trap.

Baca Selengkapnya:
Pengawasan Investasi IKNB Diperkuat »15

Judul	Proses Arbitrase Kasus Unitlink Terus berlanjut
Nama Media	Kontan
Newstrend	Masalah Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-04-08
Sentimen	Negatif

■ SENGKETA UNITLINK

Proses Arbitrase Kasus Unitlink Terus Berlanjut

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah mengeluarkan aturan baru terkait unitlink. Tapi sengketa nasabah unitlink dengan tiga perusahaan asuransi melalui jalur Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) terus berlanjut.

Ali Musa adalah salah satu nasabah Prudential yang akhirnya sepakat menyelesaikan sengketa ini melalui LAPS. Ia menyebutkan, dirinya berani nju untuk mediasi melalui LAPS dikarenakan ia memiliki bukti-bukti yang dinilai cukup kuat.

Mengingat, saat mendapatkan tawaran produk asuransi unitlink ini, sang agen bilang, produk tersebut merupakan produk tabungan. "Saya juga ingin mengetes apakah sistem disepakati ini bisa membantu menyelesaikan permasalahan ini," ujar Ali kepada KONTAN, Kamis (7/4).

Sejak memberikan konfirmasi untuk ikut jalur mediasi, Ali menemukan beberapa kejangalan dalam proses penyelesaian di LAPS. Salah satunya terkait penunjukan arbitrer untuk penyelesaian yang berperan penting dalam proses mediasi tersebut.

Ali mendapat daftar 20 arbitrer untuk membantu penyelesaian sengketa. Namun, dari pilihan tersebut, ia menemukan ada beberapa arbitrer yang saat ini masih menduduki jabatan komisaris di sektor jasa keuangan.

Menurutnya, hal tersebut melanggar peraturan LAPS no 4 tentang mediator dan arbitrer, khususnya dalam pasal 3 poin (p) yang menyebutkan arbitrer bukan komisaris, direksi atau pegawai *self regulatory organization* di sektor jasa keuangan.

Ali bisa saja tidak memilih arbitrer yang masih menjabat komisaris tersebut. Hanya saja, dengan daftar beberapa arbitrer tersebut, ia mulai meragukan independensi dari lembaga LAPS ini.

Ada juga Septi yang merupakan nasabah unitlink AIA. Ia mengeluhkan, sampai sekarang belum ada balasan apapun setelah melakukan konfirmasi untuk ikut LAPS pada Maret lalu.

"Posisi kalau tidak ikut LAPS lewat jalur pengadilan. Harapan ikut LAPS, bisa *refund* karena saya niatnya me-

nabung malah ditipu ikut asuransi," ujarnya.

Chief Marketing and Communications Officer Prudential Indonesia, Luskito Hambal mengatakan, saat ini pihaknya menyerahkan segala proses penyelesaian sengketa ini melalui LAPS. Menurutnya, penyelesaian keluhan dengan LAPS masih berlangsung.

Sayang, Ketua Umum LAPS SJK Himawan E. Subiantoro, belum merespons konfirmasi KONTAN terkait keluhan nasabah tersebut.



KONTAN/Murodi

Ketua Umum LAPS SJK Himawan E. Subiantoro, belum merespon konfirmasi soal hal ini.

Adrianus Octaviano

Judul

Nama Media

Newstrend

Halaman/URL

Tanggal Berita

Sentimen

Mahendra Ketua, DPR Sahkan DK OJK

Investor Daily

Dewan Komisiner OJK 2022-2027

1 & 12

2022-04-08

Netral

Mahendra Ketua, DPR Sahkan DK OJK



Mahendra Siregar



Mirza Adityaswara



Dian Ediana Rae



Inarno Djajadi



Ogi Prastomiyono



Sophia Issabella Wattimena



Friderica Widayarsi Dewi

Oleh Thresa Sandra Desfika, Muhammad Ghafur, Prisma Ardianto, dan Lona Olavia

JAKARTA - Mahendra Siregar akhirnya terpilih menjadi ketua Dewan Komisiner OJK periode 2022-2027, didampingi wakil ketua Mirza Adityaswara. Kedua pimpinan dan lima komisiner baru OJK yang lain disahkan dalam rapat Komisi XI DPR, Kamis (07/4/2022).

Ketujuh komisiner OJK periode

lima tahun ke depan tersebut dipilih oleh Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) melalui Komisi XI, setelah merangpang uji kelayakan dan keputusan (*fit and proper test*) terhadap 14 calon komisiner. Selama dua hari terakhir, para calon bos OJK ini telah berdiskusi dengan DPR, membahas visi dan misinya.

"Kami telah menyepakati secara mutlak Dewan Komisiner (DK) OJK periode 2022-2027. Ketua merangkap anggota adalah Mahendra Siregar. Sedangkan wakil ketua yang sebagai ketua Komite

Etik merangkap anggota Mirza Adityaswara," kata Ketua Komisi XI DPR Kahar Muzakir, di gedung DPR, Jakarta, Kamis (07/04/2022).

Untuk lima komisiner OJK lain yang terpilih adalah kepala eksekutif Pengawas Perbankan merangkap anggota DK Dian Ediana Rae, kepala eksekutif Pengawas Pasar Modal merangkap anggota DK Inarno Djajadi, serta kepala eksekutif Pengawas Pembiayaan, Dana Pensiun, Lembaga Keuangan lainnya merangkap

anggota DK Ogi Prastomiyono. Selain itu, ketua Dewan Audit merangkap anggota DK Sophia Issabella Wattimena serta anggota DK yang membidangi Edukasi dan Perindungan Konsumen Friderica Widayarsi Dewi.

Itulah Bapak Ibu, dan Saudara Saudara kesepakatan kami. Ini berdasarkan musyawarah mufakat pada hari ini," kata Kahar sambil meneguk teh lalu menandai penutupan rapat.

Komis XI DPR RI menggelar uji kelayakan terhadap 14 calon

komisiner OJK periode 2022-2027 pada Rabu (6/4/2022) hingga Kamis (7/4/2022). Dari 14 nama yang diajukan Presiden Joko Widodo ke DPR, DPR memilih tujuh nama untuk mengisi posisi di DK OJK.

Prioritas Mahendra
Calon pertama yang diuji oleh DPR adalah Mahendra Siregar.

► Bersambung ke hal 12
BERITA SATU .COM

Mahendra Ketua, DPR Sahkan DK OJK

► Sambungan dari hal 1

Dalam paparannya kepada DPR, Mahendra mengungkapkan prioritas mendesak yang perlu dilakukan OJK ke depan.

Pertama adalah meningkatkan efektivitas kepemimpinan OJK yang berbasis kolektif dan kolektif, sehingga pelaksanaan pengawasan terintegrasi dan kualitas perlindungan konsumen serta masyarakat dapat makin ditingkatkan. Kedua, penyusunan struktur organisasi dan SDM, yang memerlukan penguatan di posisi kepala eksekutif Industri Keuangan Nontabank (IKNB) OJK dan kepala eksekutif Pasar Modal OJK. "Ini untuk menjamin terlaksananya pengaturan dan pengawasan yang efektif, dengan berkembangnya industri dan inovasi produk di masing-masing bidang," tutur Mahendra dalam *fit and proper test* calon pimpinan DK OJK di Jakarta, Rabu (6/4/2022).

Ketiga, pelayanan satu pintu untuk perizinan, pengesahan, dan persetujuan, yang menjadi prioritas dalam menghilangkan inefisiensi dan duplikasi yang menggerus kredibilitas institusi. Keempat, meningkatkan efektivitas pengawasan, pemeriksaan, penyidikan, serta tindak lanjutnya dalam bentuk keputusan yang jelas, transparan, dan akuntabel, sehingga kepercayaan dan kredibilitas institusi serta penguatan ekosistem jasa keuangan Indonesia makin terjaga.

"Kami mengacu pada beberapa kasus yang sedang ditangani saat ini. Selain itu, pada potensi munculnya kasus-kasus baru," papar pria yang sebelumnya menjabat wakil menteri luar negeri dan wakil menteri keuangan ini. Kelima, meningkatkan kerja sama dan koordinasi yang efektif dengan regulator dan lembaga-lembaga lain yang terkait, dalam forum Komisi Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK) maupun secara terpisah. Keenam, melaksanakan sinergi penuh dengan pemerintah, DPR, dan lembaga-lembaga negara dalam menjalankan strategi nasional.

"Ini bukan mempertahankan independensi OJK, tapi karena ada tujuan nasional, ada strategi nasional yang mencakup seluruh lembaga, yang termasuk di dalamnya OJK. Itu merupakan keputusan dan tujuan bersama, sehingga tidak terjadi seakan-akan ada negara dalam negara," imbuh Mahendra.

Dimilai Ideal Jabat Ketua

Pakar hukum *Intech* dan keuangan digital Chandra Kusuma mengatakan, Mahendra Siregar paling ideal untuk posisi ketua DK OJK Periode 2022-2027. Mahendra telah memiliki pengalaman teruji di lintas rezim

kepemimpinan yang berbeda dalam berbagai aspek perekonomian strategis Indonesia. Ini mulai dari perdagangan dan sektor riil, keuangan, investasi, hingga *international affairs*.

"Sehingga, dia tidak hanya dapat melihat dari sudut pandang kepentingan industri jasa keuangan. Namun, terlebih lagi kepentingan negara dan otomatis termasuk masyarakat atau konsumen terkait," ucapnya.

Saat krisis global tahun 2007-2008 terkait *Lehman Brothers case*, Mahendra sudah terlibat aktif dalam perumusan dan koordinasi kebijakan lainselenggara dalam negeri dan luar negeri. Ini dalam kapasitasnya sebagai direktur Menteri Koordinator Perencanaan Bidang Kerja Sama Ekonomi dan Pembiayaan Internasional, di bawah tiga menteri yang berbeda.

"Beliau konsisten dipercaya sebagai penangan investasi ilegal dari OJK, dan insiatif untuk mengambil peran lebih terhadap maraknya masyarakat terhadap *crypto currency*. Selain itu, pentingnya diversifikasi produk syariah guna mendorong pengembangan keuangan syariah."

Menurut dia, kemampuan diplomasi dan *multidisciplinary approach* Mahendra juga akan sangat berguna dalam menjalin komunikasi antar-lembaga. Ini dalam konteks sinergi kelembagaan dan harmonisasi kebijakan yang efektif antara OJK dan linselkementerian serta lembaga terkait, termasuk BI dan Kemenkeu.

"Mahendra sebagai ketua DK OJK, menurut saya tidak ada kepentingan politik yang memengaruhi atau mendasari. Ini karena *leadership*, pengalaman, *aptitude*, dan kompetensi serta integritasnya yang konsisten teruji. Mahendra dan Mirza akan menjadi kombinasi pemimpin yang luar biasa membawa perubahan positif di OJK dan industri jasa keuangan," katanya.

Daftar Sebagai Ketua

Sementara itu, Mirza mengaku di depan para anggota DPR bahwa dirinya di awal sebenarnya mendaftarkan diri sebagai ketua DK OJK. Akan tetapi, ketua Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPIPI) ini sudah meneken surat komitmen dengan panitia seleksi (pansel) untuk bersedia ditempatkan di posisi lain dan tidak boleh muntah di depan.

Dalam paparannya di depan DPR, Mirza mengemukakan pentingnya transformasi OJK di sektor IKNB. "Transformasi utamanya mesti dilakukan lebih dulu dengan memastikan internal OJK mempunyai dalam melakukan pengawasan, terutama di bidang perasuransian dan dana pensiun, yang memiliki portfolio investasi cukup besar di pasar modal.

Di pasar modal ada saham yang bagus dan saham digoreng-goreng; ada obligasi bagus dan ada obligasi dari emiten yang masih perlu penbebanan. Pengetahuan ini perlu sekali bagi pengawas IKNB. Diperlukan peningkatan kompetensi, seperti pelatihan, program magang, *benchmarking* kompetensi, lalu *on-the-job* yang ada di pasar modal dengan IKNB," kata dia.

Mirza juga menuturkan, rapat internal OJK harus bisa lebih fleksibel, di mana seorang anggota Dewan Komisiner pun harus mampu masuk dalam rapat kepala eksekutif. Hal itu agar pengawasan OJK bisa lebih terintegrasi.

"Saya mengajuk teman-teman saya di OJK untuk berubah. Ini karena masyarakat sudah sedemikian ingin OJK lebih baik," imbuh dia.

Mirza juga membahas optimalisasi penanganan investasi ilegal dari OJK, dan insiatif untuk mengambil peran lebih terhadap maraknya masyarakat terhadap *crypto currency*. Selain itu, pentingnya diversifikasi produk syariah guna mendorong pengembangan keuangan syariah.

Market Cap Rp 15.000 Tr

Sementara itu, Inarno Djajadi mengatakan sebelumnya, pihaknya menargetkan nilai kapitalisasi pasar Bursa Efek Indonesia (BEI) mencapai Rp 15.000 triliun dalam lima tahun ke depan, naik dari saat ini sekitar Rp 9.000 triliun. Pada periode yang sama, transaksi harian dibidik mencapai Rp 25 triliun, dengan 1.100 emiten dan 20 juta investor pasar modal.

Hal itu diungkapkan Inarno Djajadi saat menjalan uji kelayakan dan keputusan calon komisiner OJK di Komisi XI DPR RI, Kamis (7/4/2022).

Menurut Inarno, pembiayaan dari pasar modal bisa lebih ditingkatkan, agar dapat berkontribusi dalam membangun perekonomian nasional. Hal ini akan terwujud dalam kapitalisasi pasar atau *market cap*.

"Kita harapkan pada 2027, kapitalisasi pasar bisa mencapai Rp 15.000 triliun, atau berarti 60% dari PDB (produk domestik bruto). Rata-rata nilai transaksi harian saat ini Rp 13,37 triliun, yang sayaialah pada 2027 bisa meningkat menjadi Rp 25 triliun," kata dia.

Dia melanjutkan, jumlah perusahaan yang tercatat di BEI yang saat ini 780, diharapkan pada 2027 menjadi 1.100 perusahaan. Kemudian, jumlah investor pasar modal bertambah dari 7,5 juta saat ini menjadi 20 juta dalam lima tahun ke depan.

Inarno juga menyebut tantangan pengembangan pasar modal. Ini di antaranya masih rendahnya literasi keuangan nasional di kalangan masyarakat, terutama pada produk dan jasa di sektor pasar modal, serta *exit*

policy sebagai rangkaian pemulihan ekonomi di tengah pandemi Covid-19. "Literasi pasar modal lebih rendah, di bawah perbankan dan sektor-sektor lainnya," kata Inarno yang saat ini menjabat sebagai direktur utama Bursa Efek Indonesia.

Untuk mengatasi tantangan ini, Inarno menawarkan solusi yang dia sebut sebagai Building Trust & Optimism. Dalam solusi tersebut, ada lima pilar utama yang menjadi tumpuan, yakni pertama, pengaturan untuk mengakselerasi pendalaman pasar dengan variasi produk dan layanan jasa keuangan.

Kedua, peningkatan akselerasi program yang berkaitan dengan *green economy*. Ketiga, kerangka kebijakan yang diperkuat agar pelaku industri dapat berperan lebih dalam mengembangkan sektor keuangan dengan menggunakan *best practice* dan *market conduct*. Keempat, meningkatkan perlindungan investor. Kelima, memperkuat terhadap *crypto currency*.

Inarno Djajadi yang sudah aktif di dunia pasar modal sejak 1991 ini, mengawali kariernya saat menjabat sebagai *treasury officer* di PT Aspac Upindo Sekuritas. Ia kemudian menjadi direktur hingga komisaris utama PT KIRING Penjaminan Efek Indonesia (KPEI).

Dalam paparannya di DPR, Inarno juga menyampaikan rendahnya tingkat penyaluran kredit perbankan. Per Oktober 2021, lanjut dia, penyaluran kredit hanya tumbuh 3,21% secara tahunan. Ini tidak berimbang dengan pertumbuhan dana pihak ketiga yang mencapai 9,4% pada periode yang sama.

Prioritas Dian di Perbankan

Selangkan Dian Ediana Rae, yang berpengalaman di dunia perbankan selama 30 tahun, mengungkapkan bahwa tantangan dalam sistem keuangan Indonesia. Untuk itu, dia punya beberapa prioritas dalam menyelesaikan tantangan tersebut.

"Tantangan pertama adalah kompleksitas struktur sistem keuangan Indonesia. Hal ini sangat penting diselesaikan, karena sangatlah penting sistem keuangan berjalan efisien dan berintegritas dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang akan lebih cepat," paparnya.

Kedua, lanjut Dian, adanya *gap* pengaturan dan pengawasan yang sangat lebar antara satu lembaga dengan lembaga lainnya, baik bank, pasar modal, IKNB, maupun institusi keuangan lainnya. Ketiga, tantangan integritas sistem keuangan yang terkait dengan berbagai masalah yang terjadi belakangan ini, seperti kasus

Jiwasraya dan Asabri Krempat, kemajuan teknologi keuangan yang perlu ditangani dengan baik.

Untuk itu, dia mengungkapkan ada sejumlah prioritas yang akan dilakukan saat menjabat komisiner Perbankan OJK. Ini mulai dari dukungan perbankan terhadap pemulihan ekonomi nasional, optimalisasi pengembangan UMKM, serta pembedaan struktur pasar yang belum efisien dan *fragmented*, bahkan cenderung menjadi rumit. Selain itu, mengatasi banyaknya jumlah dan kelompok bank dengan persyaratan pemodal yang sangat bervariasi, serta penyempurnaan standar regulasi dan pengawasan terhadap kelompok-kelompok bank dan pengembangan SDM.

"Tak kalah penting adalah masalah literasi keuangan yang rendah. Hal inilah yang banyak menyebabkan timbulnya berbagai permasalahan. Salah satunya di pinjaman online atau pinjol dan aset kripto," tuturnya.

Kiki: Tingkatkan Literasi

Sementara itu, Friderica Widayarsi Dewi atau yang akrab disapa Kiki, mengatakan peningkatan edukasi dan literasi menjadi syarat mutlak untuk menyejahterakan masyarakat. Hal itu penting mengingat banyaknya korban dari maraknya investasi bodong di tengah pandemi Covid-19.

Kiki menyebut, meski selama tahun 2020-2021 Satgas Waspadana Investasi telah menutup 445 penawaran investasi ilegal, 1.837 *intech* ilegal, dan 92 gadai ilegal, namun keberadaannya masih terus ada. Apalagi, investasi bodong tersebut memamerkan kehidupan mewah yang bisa didapatkan secara instan, meski hal tersebut semua adanya.

"Ini pentingnya bagaimana kita bisa menuju masyarakat Indonesia yang lebih sejahtera, melalui peningkatan literasi dan inklusi keuangan, serta penguatan perlindungan konsumen. Karena, produk keuangan seharusnya membawa masyarakat lebih sejahtera," ungkapnya saat *fit and proper test* calon anggota DK OJK di Gedung DPR, Jakarta, Rabu (06/4/2022).

Ia memiliki target edukasi dan perlindungan konsumen secara jangka panjang 2022-2027. Rata-rata kenaikan indeks literasi keuangan diharapkan mencapai 62-70% pada tahun 2027, dari tahun 2019 sebesar 38,03%.

Kemudian, rata-rata kenaikan indeks inklusi keuangan ditargetkan tumbuh 3% per tahun, sehingga menjadi 95% pada tahun 2027, dari tahun 2019 sebesar 76,19%.

"Sehingga pada tahun 2024 tercapai sesuai target inklusi yang ditetapkan presiden sebesar 90%, dan di 2027 bisa lebih dari 97%," imbuh Kiki.

OJK, lanjut dia, punya peranan

yang sangat dominan dalam hal perlindungan konsumen. UU OJK jelas mencantumkan bahwa lembaga ini harus bisa melindungi konsumen keuangan, mulai dari mencegah kerugian, melakukan edukasi literasi, bahkan menghentikan produk yang berpotensi merugikan.

"Semua kewenangan eksekutif ada di undang-undang. Seharusnya kita sebagai ADK kolektif kolektif itu tidak melihat per bidang, karena kesuksesan satu bidang akan memengaruhi sukses yang lain, tidak mungkin kita sukses sendiri. Stabilitas sistem keuangan harus dijaga bersama dan satu sama lain harus *trust*. *Set the tone* di awal penting untuk kita *set board*, kolektif, kolektif," tandas Kiki yang saat ini menjabat sebagai direktur utama PT BRI Danareksa Sekuritas.

Harus Menguasai Digitalisasi

Pada kesempatan terpisah, ekonom Institute for Development Economics and Finance (Indef) Naldi Huda mengatakan, DK OJK yang baru perlu menguasai dunia keuangan secara keseluruhan. Ini mulai dari industri perbankan, pasar saham, investasi, hingga keuangan digital.

Pemimpin OJK baru harus lebih menguasai persoalan digitalisasi dibanding keuangan. Sebab, keuangan digital akan menjadi tantangan industri ke depannya. Dalam hal ini, bukan hanya soal pinjaman *online*, namun segala aspek keuangan digital, mulai bank digital hingga investasi *online*. Ini yang harus diatur secara mendalam," ujarnya.

Naulil berharap, DK OJK yang baru memahami dan menguasai visi keuangan digital, karena tantangannya sangat berat bagi Indonesia ke depan dari sistem ekonomi digital. Apalagi, kata dia, dalam beberapa tahun terakhir dunia industri keuangan digital diwarnai isu negatif.

"Misalnya penipisan terkait pinjol dan investasi *online*, citra negatifnya. Ini seharusnya bisa diminimalisasi masalah-masalah itu ke depan," tuturnya.

Dalam mengatasi berbagai persoalan di dunia industri keuangan digital, lanjut dia, memerlukan dukungan dari sisi regulasi. Dalam hal ini, OJK memegang peranan yang sangat penting. "Caranya melalui peraturan OJK. Pimpinan OJK yang baru juga harus memperhatikan dan fokus pada aspek perlindungan. Aspek lain di luar ekonomi digital yang perlu diperhatikan adalah industri asuransi. Sebab, saat ini literasi dan edukasi industri perasuransian masih sangat rendah," ucapnya.

Naulil melanjutkan, sosok dan rekam jejak Mahendra-Mirza dinilai paling ideal memimpin DK OJK. (*tin/ mid/en*)

Judul Pahami Asuransi sesuai Kebutuhan

Nama Media Sumut Pos

Newstrend Kebijakan Baru Unit Link

Halaman/URL 7

Tanggal Berita 2022-04-08

Sentimen Positif

Pahami Asuransi sesuai Kebutuhan

Pilih produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan, bukan karena tertarik kepada promo dan hadiah yang ditawarkan atau bahkan terpaksa. Jika perlu, lakukan konsultasi dengan pihak-pihak yang memahaminya.

MENURUT Duta Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) dari Bandung, Deddy Karyanto, untuk mengurangi terjadinya fraud di industri asuransi, perlu pemahaman secara utuh prinsip Utmost Good Faith yang merupakan salah satu prinsip utama di bisnis asuransi yang perlu diketahui dan dijalankan oleh kedua belah pihak, yaitu tertanggung dan penanggung. "Prinsip asuransi ini bisa menjelaskan bagaimana mekanisme suatu asuransi bekerja. Prinsip Utmost Good Faith adalah niat atau itikad baik dalam proses membeli produk asuransi, dimana hubungan tertanggung (nasabah) dan penanggung (perusahaan asuransi) harus dilandasi itikad baik serta saling memberikan informasi dengan terbuka, rinci dan jujur," ungkap Deddy saat temu pers bersama wartawan di Medan, Rabu (6/4).

Deddy mengatakan, pastikan agen asuransi yang membantu adalah agen profesional, yang memiliki sertifikasi keagenan, dan mampu membantu dan menjelaskan secara detail serta mengurus keperluan asuransi di kemudian hari. Disebutkan Deddy, jumlah agen berlisensi di seluruh Indonesia kini telah menurun. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada quarter IV-2020 tercatat 607 ribu agen. Namun, pada quarter IV-2021 turun 5,5 persen atau berjumlah 574 ribu agen. "Dari 574 ribu agen berlisensi, sekitar 2.000 sudah bergabung dengan PAAI. Karena itu, diimbau kepada agen yang belum bergabung dengan PAAI maka dapat bergabung," sebut dia.

Lebih lanjut Deddy mengatakan, PAAI terus mendorong kompetensi dan profesionalisme agen asuransi sehingga pesan penting tentang asuransi sebagai proteksi finansial masa mendatang dapat tersampaikan dan diterima dengan baik di masyarakat. "PAAI yang didirikan pada tahun 2016 hadir sebagai wadah para agen



DUTA: Duta PAAI bersama praktisi asuransi saat temu pers di Medan, Rabu (6/4).

agar lebih profesional dalam memberikan layanan terbaik kepada nasabah. Mengingat pentingnya asuransi dan besarnya manfaat yang diberikan, diharapkan semakin banyak agen yang bergabung dalam wadah PAAI, sehingga secara bersama-sama berjuang dengan ritme yang senada dalam meningkatkan partisipasi dan sumbangsih industri asuransi dalam membangun perekonomian negara Indonesia," harapnya.

Deddy menuturkan, peran literasi dan kompetensi para agen sangatlah penting, terutama menyangkut PAYDI (Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi) atau yang dikenal dengan produk unit-link. Dalam hal ini, OJK telah mengeluarkan Surat Edaran No. 5 /SEOJK.05/2022 tentang PAYDI yang ditetapkan di Jakarta pada tanggal 14 Maret 2019.

"Agen wajib menjelaskan mengenai manfaat, biaya, risiko pada produk yang ditawarkan, dan fitur tambahan jika ada. Pernyataan pemahaman calon pemegang polis ini harus dilakukan dokumentasi dalam bentuk rekaman video dan/atau audio dengan baik yang harus diverifikasi, disimpan dan dipelihara sesuai dengan kebijakan perusahaan, agar dokumentasi tersebut dapat digunakan sebagai bukti dalam hal terjadi perselisihan," paparnya.

Duta PAAI dari Medan, Rudy Sun mengatakan, agen asuransi selangkahnya menjalankan profesinya secara profesional,

bukan hanya sekedar menjual. Profesi agen juga sejatinya memiliki nilai yang tinggi, yaitu membantu dan mengedukasi masyarakat dalam menjalankan profesinya. "Agen asuransi haruslah menjadi sosok yang hadir dikala nasabah membutuhkan solusi bagi setiap masalah finansial dalam kaitannya dengan pengelolaan risiko," katanya.

Rudy mengungkapkan, PAYDI atau yang selama ini dikenal dengan unit-link memang tidak sederhana. Karena itu, agen harus memiliki pengetahuan yang memadai tentang produk tersebut. "Edukasi kepada nasabah sangatlah penting dilakukan dan itu hanya bisa dilakukan oleh seorang agen asuransi yang memiliki pengetahuan yang memadai, sudah teruji, berpengalaman serta menjunjung tinggi etika profesi. Artinya, agen harus bisa menjelaskan manfaat produk sebaik-baiknya termasuk risiko investasi yang dihadapi nasabah dan produk tersebut harus benar-benar sesuai yang dibutuhkan nasabah dalam mencapai tujuan keuangannya," jelas dia.

Sementara itu, praktisi asuransi Hery Ruslianto Putra mengatakan, pada awalnya produk asuransi jiwa adalah produk tradisional, seperti jangka warsa, asuransi seumur hidup dan dwiguna. Kemudian, produk asuransi unit-link muncul untuk menjawab kebutuhan masyarakat akan produk asuransi yang bisa memberikan keuntungan maksimal baik dari sisi imbal

hasil maupun manfaat perlindungan. "Di Indonesia produk unit-link mulai dipasarkan sekitar tahun 1998, dimana unit-link merupakan asuransi non-tradisional yang memberikan 2 fungsi kepada tertanggung yaitu sebagai proteksi sekaligus investasi. Pemakaian uang premi dibagi dua, sebagian premi untuk membayar proteksi jangka panjang dan sebagian lagi premi digunakan untuk investasi pada reksadana dalam bentuk unit-link sebagai investasi jangka panjang," terangnya.

Disisi lain, produk unit-link juga memiliki karakteristik yang menarik diantaranya adalah fleksibel dan transparan. Nasabah bisa mengetahui semua biaya yang dikenakan pada polis dan perkembangan dana yang diinvestasikan.

"Perlu dipahami bahwa membeli produk asuransi bukan hanya bicara soal proteksi, namun bisa dimanfaatkan juga untuk tujuan keuangan lainnya seperti perencanaan pensiun, perencanaan pajak, perencanaan warisan dan lain sebagainya," tukas Hery.

Dalam kesempatan yang sama, praktisi asuransi Iskandar Wijaya mengatakan, pada dasarnya produk asuransi unit-link bisa menjadi pilihan yang menarik jika dipahami dengan baik oleh masyarakat.

Selain jenis manfaat perlindungan yang tersedia cukup lengkap, fleksibilitas untuk melakukan perubahan manfaat merupakan kelebihan dari unit-link. **(ris/ram)**