

Selasa, 8 Maret 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Edukasi finansial harus dimulai sejak dini
Nama Media	Antaraneews.com
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://www.antaraneews.com/berita/2744049/edukasi-finsial-harus-dimulai-sejak-dini
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Edukasi finansial harus dimulai sejak dini

© Savio, 7 Maret 2022 18:48 WIB



Jakarta (ANTARA) - Donald Kanak, Chairman of Prudence Foundation, mengatakan bahwa edukasi finansial harus dimulai sejak dini, setidaknya usia tujuh tahun, agar anak-anak ketika dewasa kelak bisa membuat keputusan keuangan yang baik.

"Penelitian menunjukkan bahwa upaya edukasi finansial harus dimulai sedini mungkin karena anak-anak sudah mulai mengembangkan kemampuan dasar untuk mengelola keuangan sejak usia tujuh tahun," kata Donald dikutip dari siaran pers pada Senin.

Indriati Rahajoe, Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia menambahkan bahwa literasi keuangan berperan sangat penting dalam membantu individu maupun masyarakat meraih kesejahteraan finansial.

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) berperan aktif meningkatkan literasi keuangan sedini mungkin melalui inisiatif Cha-Ching yang bertujuan memperkenalkan konsep dasar pengelolaan keuangan kepada anak-anak usia 7-12 tahun.

Baca juga: Cerdaslah berinvestasi, pahami literasi keuangan

Ada empat konsep dasar keuangan yang diajarkan dalam kurikulum Cha-Ching, yaitu Mengenal (Eam), Menyimpan (Save), Membelanjakan (Spend), dan Menyumbangkan (Donate). Selain bermanfaat membekali anak-anak dengan pengetahuan manajemen keuangan agar mereka lebih bertanggung jawab dalam menggunakan uang mereka, program ini juga membantu membangun masa depan yang lebih aman bagi diri mereka sendiri dan keluarga mereka.

Salah satu program yang ditujukan untuk mengembangkan program Cha-Ching adalah Cha-Ching Financial Literacy Conference yang diadakan secara virtual pada 18-19 Februari 2022.

Konferensi dua hari yang diadakan oleh Prudence Foundation, organisasi nirlaba yang didirikan untuk menjalankan program Community Investment dari Prudential Corporation Asia sekaligus inisiatif dari Cha-Ching, bekerja sama dengan Junior Achievement (JA), organisasi pendidikan nirlaba internasional, bertujuan membahas pentingnya literasi keuangan sebagai keterampilan hidup abad ke-21. Konferensi yang terbuka untuk publik ini mengumpulkan pendidik, pakar industri, pembuat kebijakan, dan akademisi dari seluruh dunia dan menyoroti kemajuan apa saja yang telah dicapai di bidang edukasi literasi finansial, dan kolaborasi seperti apa yang dibutuhkan untuk semakin meningkatkan tingkat literasi masyarakat.

Baca juga: OJK terbitkan 19 modul terkait literasi keuangan digital

Hingga kini program tersebut telah diluncurkan di 8 negara dan menjangkau lebih dari 500.000 murid dan lebih dari 10.000 guru di benua Asia dan Afrika. Di Indonesia, Kurikulum Cha-Ching diperkenalkan pada 2017 dan telah berhasil mendidik lebih dari 160.000 murid dan melatih 5.300 guru di 2.900 sekolah dasar di Indonesia, seperti di Jabodetabek, Sidoarjo, Tangerang, dan Bintar.

Dalam empat tahun terakhir, jumlah murid di Indonesia yang terpapar literasi keuangan melalui Kurikulum Cha-Ching meningkat sebanyak lima kali lipat, dengan rata-rata peningkatan pengetahuan literasi keuangan murid sebesar 12 persen pasca pembelajaran.

Selain modul dan permainan, fokus inovasi yang kami lakukan adalah melalui pemanfaatan teknologi digital, sehingga materi-materi yang kami keluarkan dapat mudah dipelajari oleh anak. Salah satunya melalui video musik kisah Cha-Ching yang menceritakan petualangan seru enam anak anggota grup band dalam mengajarkan empat konsep dasar keuangan.

Baca juga: Cermat menjaga ketahanan keuangan di tengah pandemi

Selain bermanfaat untuk anak-anak, kurikulum Cha-Ching juga dapat membantu para guru atau tenaga pengajar sebagai konten pembelajaran yang interaktif dan menarik tentang manajemen mengelola keuangan sejak dini. Tak hanya itu, para orang tua juga merasakan manfaatnya dalam membimbing anak-anaknya untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini secara menarik melalui kanal digital.

Tahun lalu, Prudential Indonesia bekerja sama dengan Prestasi Junior Indonesia, sebuah lembaga nirlaba yang merupakan bagian dari JA Asia Pacific, dan KIPIN School memproduksi enam serial video Cha-Ching yang telah diakses oleh lebih dari 20.000 anak Indonesia melalui televisi dan kanal YouTube. Tahun ini, Prudential berencana meluncurkan permainan edukasi Cha-Ching online, Petualangan Uang Cha-Ching, sebagai upaya untuk menjangkau enam juta anak pada 2025.

"Harapan kami, kurikulum Cha-Ching dapat diterapkan sebagai kurikulum nasional sehingga semakin banyak anak Indonesia yang terpapar literasi keuangan. Dengan memberikan edukasi finansial sedini mungkin kepada anak-anak, kita tidak hanya membantu membangun kualitas sumber daya manusia yang melek finansial, tapi juga mewujudkan masa depan yang lebih baik bagi Indonesia," kata Indriati.

Judul	Dorong Literasi, Prudential Catat Lonjakan Penerima Kurikulum Cha-Ching
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/dorong-literasi-prudential-catat-lonjakan-penerima-kurikulum-cha-ching
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

KELUANGAN / ASURANSI

Dorong Literasi, Prudential Catat Lonjakan Penerima Kurikulum Cha-Ching

Selasa, 07 Maret 2022 / 15:02 WIB



Reporter: Tendi Mahadi | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) memperluas komitmen dalam membantu masyarakat Indonesia hidup lebih sehat dan sejahtera dengan terus berperan aktif meningkatkan literasi keuangan sedini mungkin melalui inisiatif Cha-Ching. Untuk mendukung komitmen tersebut, Prudential Indonesia memperluas dan mengembangkan program edukasi Cha-Ching yang bertujuan memperkenalkan konsep dasar pengelolaan keuangan kepada anak-anak usia 7-12 tahun.

Ada empat konsep dasar keuangan yang diajarkan dalam kurikulum Cha-Ching, yaitu Memperoleh (Earn), Menyimpan (Save), Membelanjakan (Spend), dan Menyumbangkan (Donate). Selain bermanfaat membekali anak-anak dengan pengetahuan manajemen keuangan agar mereka lebih bertanggung jawab dalam menggunakan uang mereka, program ini juga membantu membangun masa depan yang lebih aman bagi diri mereka sendiri dan keluarga mereka.



Salah satu program yang ditujukan untuk mengembangkan program Cha-Ching adalah Cha-Ching Financial Literacy Conference yang diadakan secara virtual pada 18-19 Februari 2022. Konferensi dua hari yang diadakan oleh Prudence Foundation, organisasi nirlaba yang didirikan untuk menjalankan program Community Investment dari Prudential Corporation Asia sekaligus inisiator dari Cha-Ching, bekerja sama dengan Junior Achievement (JA), organisasi pendidikan nirlaba internasional, bertujuan membahas pentingnya literasi keuangan sebagai keterampilan hidup abad ke-21.

Konferensi yang terbuka untuk publik ini mengumpulkan pendidik, pakar industri, pembuat kebijakan, dan akademisi dari seluruh dunia dan menyoroti kemajuan apa saja yang telah dicapai di bidang edukasi literasi finansial, dan kolaborasi seperti apa yang dibutuhkan untuk semakin meningkatkan tingkat literasi masyarakat.

Baca Juga: [AMU Harap Penguatan OJK Terpilih Integrasi dan Penguatan Asuransi dengan Sektor Lain](#)

Donald Kanak, Chairman of Prudence Foundation mengatakan penelitian menunjukkan bahwa upaya edukasi finansial harus dimulai sedini mungkin karena anak-anak sudah mulai mengembangkan kemampuan dasar untuk mengelola keuangan sejak usia tujuh tahun. "Melalui program Cha-Ching, kami terus berinovasi dalam upaya membekali generasi masa depan dengan pengetahuan, keterampilan, dan perilaku keuangan, sehingga mereka mampu membuat keputusan keuangan yang lebih baik dalam hidup," kata dia dalam keterangannya, Senin (7/3).

Kurikulum Cha-Ching diperkenalkan pada 2016 oleh Prudence Foundation bekerja sama dengan JA Asia Pacific untuk memudahkan para guru memberikan edukasi finansial secara terstruktur di kelas. Hingga kini program tersebut telah diluncurkan di 8 negara dan menjangkau lebih dari 500.000 murid dan lebih dari 10.000 guru di benua Asia dan Afrika. Di Indonesia, Kurikulum Cha-Ching diperkenalkan pada 2017 dan telah berhasil mendidik lebih dari 160.000 murid dan melatih 5.300 guru di 2.900 sekolah dasar di Indonesia, seperti di Jabodetabek, Sidoarjo, Trenggalek, dan Bilar.

Indriyati Rahajoe, Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia mengatakan dalam empat tahun terakhir, jumlah murid di Indonesia yang terpapar literasi keuangan melalui Kurikulum Cha-Ching meningkat sebanyak lima kali lipat, dengan rata-rata peningkatan pengetahuan literasi keuangan murid sebesar 12% pasca pembelajaran.

"Selain itu, menurut sebagian besar guru yang berpartisipasi di program ini sebagai pengajar, materi Kurikulum Cha-Ching mudah dipahami oleh murid karena mengintegrasikan konsep dasar keuangan secara kreatif untuk menarik minat belajar anak-anak," kata dia.

Baca Juga: [Permasalah Penanganan Korban Kecelakaan, Jasa Rahajoe Banting 2.217 Ratusan Saksi](#)

"Selain modul dan permainan, fokus inovasi yang kami lakukan adalah melalui pemanfaatan teknologi digital, sehingga materi-materi yang kami sampaikan dapat mudah dipelajari oleh anak. Salah satunya melalui video musik kisah Cha-Ching yang menceritakan petualangan seru enam anak anggota grup band dalam mengajarkan empat konsep dasar keuangan" lanjutnya.

Selain bermanfaat untuk anak-anak, kurikulum Cha-Ching juga dapat membantu para guru atau tenaga pengajar sebagai konten pembelajaran yang interaktif dan menarik tentang penerapan mengelola keuangan sejak dini. Tak hanya itu, para orang tua juga merasakan manfaatnya dalam membimbing anak-anaknya untuk mulai belajar mengatur keuangan sejak dini secara menarik melalui kanal digital.

Selanjutnya: [Harga Bitcoin Jatuh ke Level US\\$ 37.000, Penanaman Masih Bisa Berlanjut?](#)

Judul	Nasabah AJB Bumiputera Ajukan PKPU ke Perusahaan Sendiri? Ini Kata Pengamat
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Opini Pengamat terkait Langkah Nasabah Bumiputera
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220307/215/1507111/nasabah-ajb-bumiputera-ajukan-pkpu-ke-perusahaan-sendiri-ini-kata-pengamat
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

Nasabah AJB Bumiputera Ajukan PKPU ke Perusahaan Sendiri? Ini Kata Pengamat

Berdasarkan Pasal 7 Anggaran Dasar AJB Bumiputera, pemegang polis unit link dan syariah bukan merupakan anggota, alias tidak bisa disebut sebagai pemilik perusahaan. Akibat, pemegang polis jenis ini masih bisa memohon PKPU.

Azz Rabbaniy • Bisnis.com
27 Maret 2022 / 10:31 WIB



Susunan pertemuan antara OJK dengan sejumlah perwakilan pemegang polis, serikat pekerja, dan agen Asuransi Jiwa Bersama atau AJB Bumiputera 1912, Selasa (16/3/2022). - iStock

Bisnis.com, JAKARTA - Pengamat menilai langkah sebagian nasabah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 terkait permohonan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) sangat elegan dan masuk akal.

Sekadar informasi, setidaknya 516 nasabah korban gagal bayar AJB Bumiputera 1912 telah memohon restu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait permohonan PKPU tersebut lewat dua surat permohonan. Tepatnya pada 22 Februari 2022 dan 4 Maret 2022, dan sampai saat ini belum ada jawaban dari OJK.

Pengamat Asuransi Irvan Rahardjo menjelaskan bahwa apabila OJK masih belum memberikan tanggapan dalam periode waktu tertentu, maka permohonan PKPU ini kemungkinan besar tembus, seperti kasus PT Asuransi Jiwa Kresna atau Kresna Life beberapa waktu lalu.

 mention
Monitor your brand anywhere online
Start Free Trial

"Dalam UU Asuransi, PKPU itu semacam upaya damai dan harusnya tidak perlu izin OJK. Karena ini dalam rangka menegakkan kebebasan berkontrak yang diatur dalam KUH Perdata. Kaitannya dengan perjanjian antara perusahaan dengan nasabah di dalam polis," ujarnya kepada *Bisnis*, Senin (7/3/2022).

Ketika itu, PKPU Kresna Life tembus tanpa adanya izin OJK karena pihak pemohon memiliki argumentasi bahwa dalam UU Perasuransian, yang harus dapat izin OJK hanya permohonan kepalitan saja. Di mana dalam hal pemalitan suatu perusahaan asuransi dalam UU Kepalitan dan UU PKPU memang harus mendapatkan izin OJK.

 mention
Monitor your brand anywhere online
Start Free Trial

"Selain itu, dalam kasus Kresna Life, kuasa hukum pemohon ketika itu memanfaatkan celah dalam UU Administrasi Pemerintahan. Di mana apabila OJK tidak membalas surat permohonan dalam waktu 10 hari, maka mereka bisa dianggap lalai. Kuasa hukum nasabah AJB Bumiputera tampak melakukan langkah serupa. Menurut saya PKPU ini akan jalan, namun tidak sampai pemalitan, karena harus ada OJK di sana," tambahnya.

Adapun, Irvan juga bisa menjelaskan terkait dilema dalam kasus ini, di mana artinya nasabah selalu pemilik perusahaan memohon PKPU terhadap perusahaan sendiri. Sebab, AJB Bumiputera merupakan satu-satunya asuransi mutual di Tanah Air, pemegang polis merupakan pemilik perusahaan, atau mirip entitas koperasi.

"Nah, ini banyak yang tidak tahu, kalau pemegang polis yang bisa menjadi anggota [menjadi pemilik perusahaan] itu hanya yang memiliki kontrak polis asuransi jiwa sesuai Pasal 7 Anggaran Dasar AJB Bumiputera. Adapun, pemegang polis unit link dan syariah, bukan anggota. Jadi para pemegang polis unit link dan syariah ini masih bisa mengajukan permohonan PKPU," tambahnya.

Oleh sebab itu, Irvan justru menilai positif langkah 516 pemegang polis terkait permohonan PKPU ini. Lewat jalur hukum, keputusan terkait masa depan AJB Bumiputera punya potensi bisa lebih cepat terungkap.

"Menurut saya ini upaya hukum yang elegan. Karena dengan berbagai cara yang ditempuh selama ini, toh, masih belum ada kejelasan juga. Terpenting saat ini ada kepastian nasabah untuk mendapatkan hak-haknya. Kalau penyelesaian masih mengandalkan anggaran dasar alias lewat internal, pemilihan instrumen BPA [Badan Perwakilan Anggota AJB Bumiputera] saja terlihat masih akan memakan waktu lama," tutupnya.

Sebagai informasi, dalam surat permohonan PKPU kepada OJK, nasabah pun menjabarkan argumentasi bahwa penyelesaian permasalahan melalui ketentuan internal AJB Bumiputera yang tengah berproses, merupakan upaya yang terlalu dangkal, memakan waktu lama, dan tampak hanya melempar bola panas ke pihak-pihak internal.

Oleh sebab itu, mekanisme permohonan PKPU dinilai sebagai upaya yang lebih efektif, baik dari segi waktu maupun biaya. Selain itu, mekanisme ini juga baik bagi semua pihak, karena memberikan kejelasan terkait keberlanjutan usaha AJB Bumiputera dalam jangka waktu 270 hari.

Judul	Simak Cara Kerja Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya yang Wajib Dipahami
Nama Media	Jabarekspres.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://jabarekspres.com/berita/2022/03/07/simak-cara-kerja-unit-link-alokasi-premi-serta-biaya-yang-wajib-dipahami/
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

10 Jam Lalu

Simak Cara Kerja Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya yang Wajib Dipahami

Numennumana • Berita, Gaya Hidup

[f](#) [t](#) [p](#) [w](#) [c](#)



PT ASURANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

PRODUK ASURANSI: PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengajak masyarakat untuk mengupas lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk unit link.

[f](#) [t](#) [p](#) [w](#) [c](#)

BANDUNG – Berkaca pada laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), premi yang dihimpun dari industri [asuransi jiwa](#) mencapai Rp 184,32 triliun sepanjang tahun 2021. Realisasi ini tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi pada tahun sebelumnya sebesar Rp 171,93 triliun.

Salah satu produk yang menjadi pilihan masyarakat adalah produk [asuransi jiwa](#) yang dikaitkan dengan investasi, yaitu unit link.



[Selengkapnya](#)

Produk asuransi unit link tersebut pada dasarnya adalah produk perlindungan jiwa yang memadukan proteksi sekaligus investasi.

Pada asuransi unit link, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah. Sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi.

Baca Juga: [Miliki Resiko Besar, Begini Cara Cermat Memilih Asuransi Jiwa](#)

Asuransi unit link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak naik seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat tertutupi dari nilai tunai investasi yang telah terbentuk.

Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabah tidak produktif atau masa pensiun. Sehingga nasabah selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan.

PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengajak masyarakat untuk mengupas lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk unit link. Mengingat unit link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi, premi yang dibayarkan akan dialokasikan menjadi 2 bagian.

Baca Juga: [Makin Mudah Berinvestasi dengan BRIGHTS, Aplikasi Trading Online Terlengkap dari BRI Group](#)

Pertama, Premi Dasar Berkala yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif. Sebab, tujuan dari premi dasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai pertambahan umur nasabah.

[Laman berikutnya](#)

Judul	Asuransi Panin Dai-Ichi Life Raih Penghargaan Produk Unit Link Terbaik 2022
Nama Media	Jatengnews.id
Newstrend	Kinerja Positif Panin Dai-Ichi Life
Halaman/URL	https://www.jatengnews.id/asuransi-panin-dai-ichi-life-raih-penghargaan-produk-unit-link-terbaik-2022/
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

LIFESTYLE

Asuransi Panin Dai-Ichi Life Raih Penghargaan Produk Unit Link Terbaik 2022

By Redaksi Jatengnews.id 07/03/2022



Rona agen asuransi jiwa Panin Dai-Ichi Life berfoto bersama. (Foto: dok)

Semarang, Jatengnews.id – Di tengah pandemi virus corona (Covid-19) asuransi jiwa saat ini menjadi prioritas dalam kehidupan. Dengan kita memiliki asuransi maka tidak perlu khawatir dengan resiko finansial yang nantinya dapat terjadi.

Salah satunya adalah Panin Dai-Ichi Life, asuransi jiwa yang berdiri sejak 1974, Panin Dai-Ichi Life sampai sekarang ini telah berkomitmen untuk melayani masyarakat Indonesia dengan profesional dan berintegritas tinggi.

People are talking about your brand. I think you should check that...

Get mentions

Find Reviews About You

Track and respond to your reviews online. Protect your reputation and increase sales!

Brand24

Learn More >

Nestle Bear Brand Sterilized Milk Ready To Drink Tin 180ml (1carton/30pcs) Rp 339.900	Kapal Api Kopi Bubuk Special 55g 1bag Rp 6.600
Good Day Kopi Original 20g 30pcs Rp 39.600	Diamond (MIL) Susu UHT Full Cream 200ml 1box(24pcs) Rp 99.000

Baca juga: Hasil Survei Manulife, 63 Persen Masyarakat Indonesia Sadar Pentingnya Asuransi di Tengah Pandemi

"Sehingga saat ini kami menjadi salah satu perusahaan asuransi yang tumbuh menjadi perusahaan dengan reputasi pelayanan yang baik, terutama dalam hal pembayaran klaim," kata Agency Manager Rona kepada Jatengnews.id, Senin (07/03/2022).

Rona menjelaskan, salah satu pencapaian terbaru, pada 18 Februari 2022 dalam ajang Unit Link Awards 2022 oleh Majalah Investor-Infovesta, untuk kesekian kalinya Panin Dai-Ichi Life meraih penghargaan sebagai Produk Unit Link Terbaik 2022 dalam 7 kategori.

Nestle Bear Brand...

Rp 339.900

Kapal Api K...

Rp 6.600

Ultra Jaya...

Rp 18.700

Baca juga: Generali Luncurkan Proteksi Kesehatan dengan Manfaat Jagaan BeSMART

People are talking about your brand. I think you should check that...

Get mentions

Find Reviews About You

Track and respond to your reviews online. Protect your reputation and increase sales!

Brand24

Learn More >

"Berbicara mengenai produk yang dimiliki, tak hanya produk kesehatan dan asuransi jiwa, Panin Dai-Ichi Life juga memiliki produk yang dapat digunakan untuk dana pendidikan dan pensiun," tambahnya.

Sebagai informasi bahwa Selamat Sukses Abadi Agency merupakan salah satu distributor terbaik Panin Dai-Ichi Life yang berpusat di Medan serta memiliki cabang di Pekanbaru dan Semarang. [01]

Judul	Reliance Group Catat Kenaikan Laba 17 Persen Sepanjang 2021
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Positif Reliance Group
Halaman/URL	https://market.bisnis.com/read/20220307/192/1507602/reliance-group-catat-kenaikan-laba-17-persen-sepanjang-2021
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Home • Market • Korporasi

Reliance Group Catat Kenaikan Laba 17 Persen Sepanjang 2021

Secara konsolidasi, Reliance Group membukukan laba sebelum pajak (PBT) sebesar Rp123,1 miliar

Seni Purnamasari - Bisnis.com
27 Maret 2022 | 14:10 WIB



Reliance Capital Management (Reliance Group) - setrewa

Bisnis.com, JAKARTA — Induk perusahaan jasa keuangan terintegrasi, PT Reliance Capital Management (Reliance Group) melaporkan kenaikan laba sepanjang 2021. Perusahaan juga mencatat adanya kenaikan pendapatan.

Secara konsolidasi, Reliance Group membukukan laba sebelum pajak (PBT) sebesar Rp123,1 miliar, naik 17 persen dibandingkan dengan capaian pada 2020 sebesar Rp105,2 miliar.

Direktur PT Reliance Capital Management Gatot Subagio menjelaskan bahwa aset Reliance Group juga tumbuh 11,2 persen menjadi Rp3,06 triliun, dari sebelumnya Rp2,77 triliun pada 2020.

Baca Juga : Reliance Finance Tawarkan Obligasi Total Rp400 Miliar. Cek Kupon dan Jadwalnya

Peningkatan total aset sejalan dengan peningkatan nilai piutang dan investasi pada kegiatan asuransi kesehatan, umum, jiwa dan pembiayaan dengan total peningkatan sebesar Rp12,3 miliar atau menyumbang 22,7 persen dari total peningkatan aset.




Kemudian dari sisi ekuitas, terjadi pula peningkatan sebesar 6,7 persen dari tahun sebelumnya sebesar Rp1,20 triliun menjadi Rp1,28 triliun pada 2021.

Gatot mengemukakan pendapatan mengalami peningkatan sebesar 7,9 persen menjadi Rp105,2 miliar pada 2021, naik 8,1 persen dari Rp97,3,2 miliar pada 2020.

Baca Juga : Ini Penyebab Reliance Group hingga Konsorsium MKA Tak Serap Rights Issue BEKS

"Kita lihat kenaikan pendapatan solid sejak 2019 ke 2020 sebesar 9,8 persen, menjadi 8,1 persen dari 2020 ke 2021 meskipun ada tekanan dari peser akibat pandemi," kata Gatot dalam konferensi pers virtual, Senin (7/3/2022).



Kontribusi pendapatan terbesar berasal dari jasa asuransi terutama diperoleh dari asuransi kesehatan sebesar Rp489 miliar dan asuransi kesehatan sebesar Rp219 miliar. Sementara itu, pendapatan dari asuransi jiwa menyumbang Rp139 miliar sepanjang 2021.

"Kebangkitan tersebut merupakan pencapaian tertinggi selama ini. Kita tahu bahwa selama dua tahun terakhir ini dunia dan bisnis pada umumnya berada dalam situasi sulit. Namun Reliance Group bisa mencetak prestasi yang membanggakan. Pengalaman menghadapi pandemi Covid-19 yang terjadi di sejak tahun 2020 hingga saat ini akan menjadikan Reliance Group lebih agilitas dan makin tangguh," kata Founder & Chairman Reliance Group Anton Budidjaja pada kesempatan yang sama.

Baca Juga : Resmi! Bank Banten (BEKS) Jalin Kerja Sama dengan Asuransi Reliance

Adapun beberapa inisiatif yang dilakukan perusahaan pada 2021 di antaranya peluncuran produk berbasis digital yaitu RELInvest, dan RELIdoc. Kemudian penerbitan obligasi retail, dan proyek proyek investment banking lainnya pada kegiatan pelaksanaan penjamin emisi saham sebagai sole underwriter atau penjamin tunggal pelaksanaan emisi saham perdana PT GTS Internasional Tbk dan sebagai penjamin pelaksanaan emisi pada penawaran umum terbatas PT Bank Pembangunan Daerah Banten Tbk.

Dari aktivitas penjamin efek, perusahaan membukukan pendapatan sebesar Rp14,72 miliar, jauh meningkat daripada capaian pada 2020 yang hanya Rp10 juta.

PT Reliance Manager Investasi juga berhasil mencatat kenaikan pendapatan pada 2021 menjadi Rp5,1 miliar dari hanya Rp2,0 miliar pada 2020. Kenaikan didukung oleh langkah perusahaan yang mulai aktif pada penjualan reksadana terstruktur.

Judul	Sulitnya Membendung Kebocoran Data saat Era Digital
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kebocoran Data di Era Digital
Halaman/URL	https://teknologi.bisnis.com/read/20220307/101/1507254/sulitnya-membendung-kebocoran-data-saat-era-digital
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Judul	Tugure selenggarakan webinar legal underwriting
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Webinar Underwriting oleh Tugure
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2743109/tugure-selenggarakan-webinar-legal-underwriting
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Tugure selenggarakan webinar legal underwriting

© Sawit, 7 Maret 2022 09:34 WIB



Jakarta (ANTARA) – PT Tugu Reasuransi Indonesia (Tugure) menyelenggarakan webinar bertajuk Legal Aspect of Underwriting & Refreshment of Business Process which Lead to Contract Certainty, Rabu (2/3/2022).

Webinar ini menghadirkan Praktisi Hukum Perasuransian Alvin Ayodhia Sinegar dan dua pembicara internal dari Tugu Re yakni Mulla Hizki H. Simanjuntak yang membawakan materi terkait 'Compliance' dan Budi Triadi Pratama yang mengetengahkan pembahasan 'Policy & System Development'.

Dalam pembukaan webinar ini, Direktur Teknik Tugure Fadli Iswahyudi menjelaskan, webinar tersebut merupakan implementasi salah satu strategi perusahaan pada 2022 untuk meningkatkan awareness sumber daya manusia (SDM) soal regulasi, baik secara internal maupun eksternal.

Oleh karena itu, jelas Fadli, pembahasan terkait aspek legal ini diarahkan untuk tema bisnis inti asuransi dan reasuransi yakni underwriting.

"Ini memang perlu dilakukan untuk menjadi refreshment bagi kita. Refreshment ini kita mulai dengan core business," ujarnya.

Dalam sesi pertama webinar, Praktisi Hukum Perasuransian Alvin Ayodhia Sinegar pada awalnya memberikan gambaran mengenai hierarki perundang-undangan.

Kemudian, dia merangkum sejumlah kebijakan yang terkait atau mengatur perihal underwriting asuransi, meski regulasi yang ada di Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK), tidak menyajikan secara detail tata laksana teknis bagi asuransi dan reasuransi.

Dia mencontohkan POJK No. 79/2016 tentang Tata Kelola yang baik bagi Perusahaan Perasuransian. Menurutnya, ketentuan itu menjadi dasar bagi perusahaan asuransi dan reasuransi untuk memiliki tata kelola yang baik, termasuk tata kelola fungsional yang baik dengan salah satunya adalah fungsi underwriting.

"Peraturan perundangan, tidak pernah mengatur tata laksana teknis praktis, karena kegiatan dalam ranah perdata memiliki aspek konsensualitas, sehingga subjek hukum diberikan kebebasan, tapi ada kaidahnya," tegasnya.

Alvin juga menyebutkan POJK 69/2016 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah, menyebutkan secara khusus ihwal underwriting.

Pasal 34 regulasi itu menyatakan, "Perusahaan atau Unit Syariah wajib memiliki pedoman underwriting untuk produk yang dipasarkan yang mencerminkan bahwa pelaksanaan proses seleksi risiko dilakukan secara berhati-hati dan sesuai dengan praktik perasuransian yang umum berlaku."

Alvin menjelaskan bahwa sejumlah bagian pada ketentuan tersebut memiliki kelemahan, khususnya terkait standar ukuran. Misalnya untuk frase "hati-hati", jelas Alvin, tidak jelas apa standar ukuran yang dikenakan bagi perusahaan asuransi.

Selain itu, pertanyaan serupa dapat dikenakan pada frase "sesuai dengan praktik perasuransian yang umum berlaku". Celah ini, jelas dia, bisa multitafsir dan menjadi permasalahan bila tidak disikapi dengan baik.

"Ketika tidak ada masalah, semua akan baik-baik saja. Ketika timbul perselisihan baik secara perdata maupun pidana, definisi ini bisa membuat perusahaan bemojo. Ini perlu disikapi hati-hati," ungkapnya.

Menurutnya, risiko itu bisa menyebabkan sanksi mulai dari sanksi tertulis, pembatasan kegiatan usaha, hingga pencabutan izin usaha perusahaan oleh OJK. Di samping itu, Alvin mengatakan terbuka ruang menerima gugatan perdata dan juga tuntutan pidana sebagaimana diatur dalam Undang-undang No. 40/2014 tentang Perasuransian, khususnya Pasal 75.

Untuk itu, Alvin mengingatkan agar perusahaan asuransi dan reasuransi bersungguh-sungguh dalam meningkatkan fungsi underwriting yang menjadi pintu masuk awal saat akseptasi bisnis.

"Identifikasi risikonya apa saja, risiko ini tentu berpotensi loss. Dengan teknik tertentu, termasuk aktuaria, teman-teman harus mengukur risiko, untuk menentukan 'the now value of the future uncertain loss arising from a risk', ujarnya.

Sementara itu pada sesi kedua, Budi Triadi Pratama menjelaskan Tugu Re sudah memiliki panduan umum kegiatan underwriting dalam akseptasi bisnis, baik untuk reasuransi umum dan reasuransi jera. Hal itu sejalan dengan ketentuan dalam Pasal 34 POJK 69/2016.

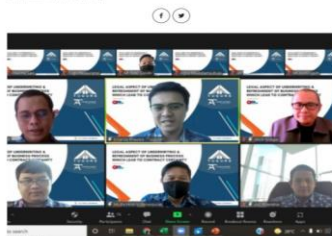
Lebih lanjut dia menyampaikan bahwa Underwriting Guideline haruslah selalu dilakukan update secara berkala untuk menyesuaikan dengan kondisi terkini yang ada. Update yang dilakukan selain untuk menyesuaikan dengan regulasi juga dapat menyentuh aspek detail, seperti dokumen-dokumen mandatory yang diperlukan untuk kelengkapan risk assessment bagi underwriter.

Dalam kesempatan yang sama, Mulla Hizki H. Simanjuntak mengatakan Tugu Re terus meningkatkan pedoman, termasuk underwriting, untuk meningkatkan kepatuhan perusahaan terhadap hukum atau regulasi terkait asuransi dan reasuransi.

Hal itu diwujudkan dengan menetapkan dan memelihara kode etik, kebijakan dan standar sebagai program pencegahan. Di sisi lain, Tugure juga membina budaya tempat kerja yang menghargai integritas dan perilaku etis.

Judul	Kebijakan Underwriting Asuransi tidak Atur Detail Tata Laksana Teknis
Nama Media	MediaIndonesia.com
Newstrend	Webinar Underwriting oleh Tugure
Halaman/URL	https://mediaindonesia.com/ekonomi/476162/kebijakan-underwriting-asuransi-tidak-atur-detail-tata-laksana-teknis
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Tanggal 07 Maret 2022, 15:01 WIB
Kebijakan Underwriting Asuransi tidak Atur Detail Tata Laksana Teknis
 MediaIndonesia.com | @mediaindonesia



SEJUMLAH kebijakan yang terkait atau mengatur perihal underwriting asuransi tidak menyajikan secara detail tata laksana teknis bagi asuransi dan reasuransi. Ini termasuk regulasi yang ada di Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK).

Terkait itu, praktisi hukum perasuransian Alvin Arothia Siragat memontokkan POJK Nomor 73 Tahun 2016 tentang Tata Kelola yang Baik bagi Perusahaan Perasuransian. Menurutnya, ketentuan itu menjadi dasar bagi perusahaan asuransi dan reasuransi untuk memiliki tata kelola yang baik, termasuk tata kelola fungsional yang baik dengan salah satunya fungsi underwriting.

"Peraturan perundangan tidak pernah mengatur tata laksana teknis praktik. Ini karena kegiatan dalam ranah perdata memiliki aspek konsensualitas, sehingga subjek hukum diberikan kebebasan, tetapi ada koridornya," tegasnya dalam webinar bertajuk Legal Aspect of Underwriting & Refreshment of Business Process which Lead to Contract Certainty yang digelar PT Tugu Reasuransi Indonesia (Tugure), belum lama ini.

Alvin juga menyebutkan POJK 69/2016 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah, menyebutkan secara khusus ihwal underwriting. Pasal 34 regulasi itu menyatakan, "Perusahaan atau unit syariah wajib memiliki pedoman underwriting untuk produk yang dipasarkan yang mencerminkan bahwa pelaksanaan proses seleksi risiko dilakukan secara berhati-hati dan sesuai dengan praktik perasuransian yang umum berlaku."

Alvin menjelaskan bahwa sejumlah bagian pada ketentuan tersebut memiliki kelemahan, khususnya terkait standar ukuran. Misalnya frasa 'hati-hati', jelas Alvin, tidak jelas standar ukuran yang dikenakan bagi perusahaan asuransi.

Selain itu, pertanyaan serupa dapat dikenakan pada frasa 'sesuai dengan praktik perasuransian yang umum berlaku'. Celah ini, jelas dia, bisa multitafsir dan menjadi permasalahan bila tidak disikapi dengan baik.

"Ketika tidak ada masalah, semua akan baik-baik saja. Ketika timbul perselisihan baik secara perdata maupun pidana, definisi ini bisa membunuh perusahaan berisiko. Ini perlu disikapi hati-hati," ungkapnya.

Baca Juga

PT Jasa Raja Raja Perapat Pambutan Samsun lagi Karbon Kolesterol

Bagi yang mengalami sakit perendian, wajib dihaca

Pembunuh prototipe diturunkan? Minum ini saat perawat

Senas Grexit Risk Good Corporate Governance 2021

Menurutnya, risiko ini bisa menyebabkan sanksi mulai dari sanksi tertulis, pembatasan kegiatan usaha, hingga pencabutan izin usaha perusahaan oleh OJK. Di samping itu, Alvin mengatakan terbuka ruang menerima gugatan perdata dan tuntutan pidana sebagaimana diatur dalam Undang-Undang 40/2014 tentang Perasuransian, khususnya Pasal 75.

Untuk itu, Alvin mengingatkan agar perusahaan asuransi dan reasuransi bersungguh-sungguh dalam meningkatkan fungsi underwriting yang menjadi pintu masuk awal saat akseptasi bisnis. "Identifikasi risikonya apa saja, risiko ini tentu berpotensi loss. Dengan teknik tertentu, termasuk aktuarial, teman-teman harus mengukur risiko, untuk menentukan the now value of the future uncertain loss arising from a risk," ujarnya.

Budi Triadi Pratama dari Tugu Re menjelaskan perusahaannya memiliki panduan umum kegiatan underwriting dalam akseptasi bisnis, baik untuk reasuransi umum maupun reasuransi jiwa. Hal itu sejalan dengan ketentuan dalam Pasal 34 POJK 69/2016.

Lebih lanjut dia menyampaikan bahwa Underwriting Guideline haruslah selalu dilakukan pembaruan secara berkala untuk menyesuaikan dengan kondisi terkini yang ada. Update yang dilakukan selain untuk menyesuaikan dengan regulasi juga dapat menyentuh aspek detail, semisal dokumen-dokumen mandatory yang diperlukan untuk kelengkapan risk assessment bagi underwriter.

Dalam kesempatan yang sama, Mulla Hizki H Simanjuntak dari Tugu Re mengatakan pihaknya terus meningkatkan pedoman, termasuk underwriting, untuk memperkuat ketahanan perusahaan terhadap hukum atau regulasi terkait asuransi dan reasuransi. Hal ini diwujudkan dengan menetapkan dan memelihara kode etik, kebijakan dan standar sebagai program pencegahan. Di sisi lain, Tugu Re juga membina budaya tempat kerja yang mengahargai integritas dan perilaku etis.

Baca juga: [Amerika Serikat Tambah 678.000 Pekerjaan pada Februari](#)

Direktur Teknik Tugure Fadli Inwahyudi menjelaskan, webinar tersebut merupakan implementasi salah satu strategi perusahaan pada 2022 untuk meningkatkan awareness sumber daya manusia (SDM) soal regulasi, baik secara internal maupun eksternal. Oleh karena itu, jelas Fadli, pembahasan terkait aspek legal diarahkan untuk tema bisnis ini asuransi dan reasuransi yakni underwriting. "Ini memang perlu dilakukan untuk menjadi refreshment bagi kita. Refreshment ini kita mulai dengan core business," ujarnya. (RO/OL-14)

Judul	Harapan Industri Asuransi Jiwa untuk Kandidat Calon Bos OJK
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20220307/215/1507770/harapan-industri-asuransi-jiwa-untuk-kandidat-calon-bos-ojk
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

Harapan Industri Asuransi Jiwa untuk Kandidat Calon Bos OJK

Industri asuransi jiwa berharap calon ketua dewan komisiner OJK nantinya mampu menynergikan seluruh potensi yang ada di industri keuangan dan mengayomi seluruh pelaku bisnis keuangan secara profesional dan adil.

Dennis Riantiza Melendres - Bisnis.com
07 Maret 2022 | 19:13 WIB



Karyawan beraktivitas di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta, Sabtu (22/1/2022). Bisnis - Eusebio Chyemuruti

Bisnis.com, JAKARTA – Panitia Seleksi Pemilihan Calon Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (Pansel DK OJK) Periode 2022-2027 telah menyerahkan 21 nama yang lolos seleksi tahap IV kepada Presiden Joko Widodo, Senin (7/3/2022).

Dari 21 nama tersebut, dibagi tiga nama untuk masing-masing jabatan yang terdiri atas 7 jabatan. Selanjutnya, Presiden Jokowi akan memilih dua nama untuk masing-masing jabatan dan diserahkan kepada DPR guna mengikuti uji kelayakan dan kepatutan.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasanbu menilai bahwa semua calon yang diajukan kepada Presiden Jokowi merupakan para profesional yang memiliki pengalaman yang cukup, baik di bisnis maupun di pemerintahan. AAJI pun memiliki harapan khusus bagi kandidat calon ketua dewan komisiner OJK.

"Khusus untuk Ketua Dewan Komisiner OJK kami harapan adalah yang mampu menynergikan seluruh potensi yang ada di industri keuangan dan mengayomi seluruh pelaku bisnis keuangan secara profesional dan adil," ujar Togar ketika dihubungi Bisnis, Senin (7/3/2022).



Sementara itu, AAJI juga berharap bahwa yang nantinya dapat terpilih untuk mengisi kursi kepala eksekutif pengawas industri keuangan non-bank (IKNB) OJK merupakan kandidat yang berasal dari industri asuransi.

"Kalau menurut kepentingan industri asuransi, tentunya kami berharap yang terpilih sebagai kepala eksekutif IKNB, ya yang berasal dari perusahaan asuransi," katanya.

Baca Juga : Bos BRI Life Hingga Direksi IFG Bakal Bersaing Rebutkan Kursi Kepala Pengawas IKNB OJK

Adapun, Menteri Keuangan selaku Ketua Pansel Pemilihan Calon Anggota Dewan Komisiner OJK Sri Mulyani Indrawati mengumumkan tiga nama kandidat calon ketua dewan komisiner OJK yang diajukan kepada Presiden Jokowi, yakni Mahendra Siregar yang kini menjabat sebagai Wakil Menteri Luar Negeri, Darwin Cyril Noerhadi merupakan Anggota Dewan Pengawas Lembaga Pengelola Investasi, dan Iskandar Simorangkir, Deputi Menteri Perekonomian.



Untuk calon kepala eksekutif pengawas IKNB, terdapat Pantoro Pander Silitonga yang menjabat sebagai Direktur Bisnis PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) atau Indonesia Financial Group (IFG). Kemudian, ada Iwan Pasila yang merupakan Direktur Utama PT Asuransi BRI Life dan Adi Budianso yang saat ini bertugas sebagai Kepala Pusat Kebijakan Sektor Keuangan, Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan.

Judul	Ini Harapan IKNB kepada Calon Ketua Dewan Komisiner OJK ke Depan
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Seleksi Dewan Komisiner OJK
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/ini-harapan-iknb-kepada-calon-ketua-dewan-komisiner-ojk-ke-depan
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Positif

Ini Harapan IKNB kepada Calon Ketua Dewan Komisiner OJK ke Depan

Senin, 07 Maret 2022 / 10:05 WIB



ELIETTE/2022 - Papan foto media sosial logo Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di Jakarta (14/7). KONTAN/Cherry A. Muchlis



Reporter: Selvi Mayasari | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Panitia Seleksi Pemilihan Calon Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (Pansel DK OJK) telah mengumumkan tiga calon ketua DK OJK. Ketiga calon tersebut adalah, Mahendra Siregar, Darwin Cyril Noerhadi, dan Iskandar Simorangkir.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu menilai, ketiga calon tersebut sudah cukup mumpuni, juga mempunyai pengalaman yang panjang dan kepemimpinan yang kuat.



"Semoga yang terpilih bisa menyelesaikan masalah-masalah di industri keuangan. Untuk itu, semoga bisa bersinergi dan berkolaborasi secara profesional dengan para pemangku kepentingan di industri keuangan. Pada saat sekarang ini, tidak bisa lagi kerja sendiri, perlu kolaborasi dengan seluruh pemangku kepentingan," ujar Togar kepada kontan.co.id, Senin (7/3).

Togar menyebut, yang harus menjadi fokus para calon, bukan hanya pada perlindungan konsumen, tetapi juga perlindungan pada bisnis dan insan industri keuangan dengan menjadikan peraturan/UU/hukum sebagai acuan bersama.

Baca Juga: AAJI Harap Pimpinan OJK Terpilih Integrasikan Pengawasan Asuransi dengan Sektor Lain

Sementara itu, menurutnya, tantangan yang akan di hadapi ketua DK OJK terpilih akan banyak, tapi kalau dikerjakan bersama dengan berkolaborasi dengan semua pemangku kepentingan pasti bisa diatasi. Transformasi digital di industri keuangan, baik untuk pengawasan, pemeriksaan, juga kata Togar akan sangat membantu OJK dalam melakukan tupoksinya. "Harapan saya pada Ketua DK OJK terpilih, semoga bisa mengayomi seluruh pemangku kepentingan di industri keuangan," kata Togar.

Wakil Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Bidang Information and Applied Technology Dody Dalimunthe juga menilai, semua calon yang sudah lolos dari Pansel adalah sosok yang berkualitas dan terbaik di bidangnya masing-masing.

"Hal ini diyakini karena Pansel diisi oleh orang-orang yang memiliki kredibilitas tinggi dalam merajaring dan menyeleksi para calon. Dengan demikian satu sosok dari ketiga pilihan di masing-masing bidang juga akan menjadi komisiner yang ideal memimpin OJK ke depan," ungkap Dody.

Dody mengatakan, fokus komisiner ke depan tentunya menjaga marwah OJK dan membawa lembaga ini menjadi pengawas sektor jasa keuangan yang independen dan kredibel dalam mewujudkan industri jasa keuangan yang tangguh, tumbuh, berkelanjutan serta mampu melindungi konsumen dan masyarakat dengan memfasilitasi kebijakan sektor jasa keuangan yang berkeadilan dan menyejahterakan.

Dody menjelaskan, beberapa tantangan yang akan dihadapi dan bahkan sudah di depan mata diantaranya adalah bagaimana kebijakan OJK secara cepat untuk memitigasi pandemi covid-19 terhadap pemulihan ekonomi.

Baca Juga: Daftar Lengkap 21 Nama Calon Anggota Dewan Komisiner OJK yang Lolos Seleksi

Selain itu juga bagaimana meningkatkan kembali kepercayaan publik terhadap industri jasa keuangan sebagai dampak dari munculnya permasalahan-permasalahan industri ini yang mempengaruhi persepsi dan tingkat kepercayaan masyarakat.

"Pelaku jasa keuangan sangat berharap besar kepada komisiner OJK ke depan, agar pengaturan dan pengawasan OJK dapat dilakukan efektif agar industri menjadi sehat serta memberikan kontribusi bagi perekonomian negara," ujar Dody.

[Selanjutnya >](#)

Judul	Beri Edukasi Finansial pada Anak, Orangtua Harus Sabar
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://lifestyle.okezone.com/read/2022/03/07/612/2557737/beri-edukasi-finansial-pada-anak-orangtua-harus-sabar
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Beri Edukasi Finansial pada Anak, Orangtua Harus Sabar

Tim Okezone, Jurnalio · Senin 07 Maret 2022 17:51 WIB



Orangtua memberikan pendidikan ke anak (Foto: SILU news)



A A A

SEBUAH penelitian menunjukkan bahwa upaya edukasi finansial harus dimulai sedini mungkin, sejak usia anak-anak agar mereka mampu mengelola masalah keuangan sejak dini. Namun dalam mendidik anak dalam hal apapun, orangtua harus sabar.

Kak Seto sendiri mencoba menyoroti pentingnya membuat suasana di rumah ramah anak. Ini agar anak bisa belajar dengan baik.



Kak Seto menekankan, saat mendidik anak, jangan sampai orangtua memburu anak. Sebab perilaku itu sangat tidak sehat bagi mental si anak; terlebih di situasi pandemi seperti ini yang amat rentan membuat anak depresi.

"Contoh mudahnya, saat meminta anak untuk mandi, ya, jangan dibentak, tapi bisa dengan memintanya dengan ajakan ramah. Atau soal cuci tangan juga demikian, orangtua harus jadi sahabat anak," sarannya.

Setiap orangtua punya cara terbaiknya dalam mengasuh anak dan usahakan untuk memberikan suasana ramah anak sebagai pilihan cara terbaik mendidik anak.

Kak Seto juga meminta agar para orangtua berusaha untuk menjadi idola dan sahabat buat anak-anak yang banyak mengalami kebosanan atau kegelisahan terkait belajar di rumah.

Sementara itu Donald Kanak, Chairman of Prudence Foundation mengatakan, edukasi finansial harus dimulai sedini mungkin karena anak-anak pada dasarnya sudah mulai mengembangkan kemampuan dasar untuk mengelola keuangan sejak usia tujuh tahun.

Melalui program Cha-Ching, anak-anak bisa dibekali dengan pengetahuan, keterampilan, dan perilaku keuangan, sehingga mereka mampu membuat keputusan keuangan yang lebih baik dalam hidup.

Di Indonesia, kurikulum ini diperkenalkan pada 2017 dan telah berhasil mendidik lebih dari 160.000 murid dan melatih 5.300 guru di 2.900 sekolah dasar di Indonesia, seperti di Jabodetabek, Sidoarjo, Trenggalek dan Blitar.

Indriati Rahajoe, Chief Human Resources and Community Investment Officer Prudential Indonesia menambahkan, dalam empat tahun terakhir, jumlah murid di Indonesia yang terpapar literasi keuangan meningkat sebanyak lima kali lipat, dengan rata-rata peningkatan pengetahuan literasi keuangan murid sebesar 12% pasca-pembelajaran.

Selain modul dan permainan, fokus inovasi melalui pemanfaatan teknologi digital, sehingga materi-materi yang kami keluarkan dapat mudah dipelajari oleh anak.

BACA JUGA: Tips Jadi Orangtua Cerdas saat Dampingi Anak Belajar Daring

"Literasi keuangan berperan sangat penting dalam membantu individu maupun masyarakat meraih kesejahteraan finansial di masa depan, makanya anak-anak penting mendapatkan edukasi finansial sejak dini," tambahnya.

Judul	Mengintip Cara Kerja Asuransi Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya-biaya yang Wajib Dipahami
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2022/03/07/170000826/mengintip-cara-kerja-asuransi-unit-link-alokasi-premi-serta-biaya-biaya-yang
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

Kompas.com / Money / Earn Smart

Mengintip Cara Kerja Asuransi Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya-biaya yang Wajib Dipahami

Kompas.com - 07/03/2022, 17:00 WIB

BAGIKAN: [Facebook](#) [Twitter](#) [WhatsApp](#) [Telegram](#)



JRANSI JIWA ASTRA terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)
Sumber: asuransi unit link Astra Life (Agustina Rango Reputi)



Penulis: **Agustina Rango Reputi** | Editor: **Akhil Martin Pratama**

JAKARTA, KOMPAS.com - Salah satu produk asuransi yang menjadi sedang naik daun dan jadi pilihan masyarakat adalah produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi, yaitu **unit link**.

Produk asuransi unit link tersebut pada dasarnya adalah produk perlindungan jiwa yang memadukan proteksi sekaligus investasi.

Pada asuransi unit link, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah. Sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi.

Baca juga: [Ini 8 Hal Penting yang Harus Dipahami Sebelum Membeli Asuransi Unit Link](#)

Asuransi unit link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak naik seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat tertutupi dari nilai tunai investasi yang telah terbentuk.

Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabahnya tidak produktif atau masa pensiun. Sehingga nasabahnya selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan.

Dikutip dari siaran persnya, berikut ini penjelasan PT Asuransi Jiwa Astra tentang alokasi pembayaran premi pada produk unit link.

Perlu diingat, unit link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi. Oleh karena itu, premi yang dibayarkan akan diakasikan menjadi dua bagian.

Baca juga: [Asuransi Unit Link: Pengertian, Keuntungan, Risiko, dan Jenis-jenisnya](#)

Pertama, premi dasar berkala, yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif.

Sebel, tujuan dari premi dasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai pertambahan umur nasabahnya.

Jadi, untuk menjaga asuransi unit link tetap aktif, nasabahnya harus terus membayar premi dasar berkala.

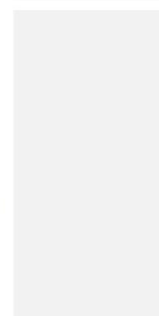


Halaman Selanjutnya

Jika nasabahnya berhenti bayar, maka...

Halaman: [1](#) [2](#) [3](#)

Show All



TERPOPULER

1. Lulut: Pelaku Perjalanan Domestik yang Sudah Vaksin Kedua Tak Perlu Tunjukkan
Dibaca 16.192 kali
2. Syarat Perjalanan Domestik Tanpa Tes Antigen dan PCR Ternyata Tak Langsung
Dibaca 43.733 kali
3. Calon Konsumen Kena Tipu Oknum Sales, Honda Transsial Harus Ditansfer ke
Dibaca 15.835 kali
4. Denda VS Tenda Sales di Dealer Honda, Tak Cukup Transfer Uang karena Pelaku Punya ID
Dibaca 11.412 kali
5. Ini Dampak jika Indonesia Ikut Ben Dampak ke Rupa
Dibaca 5.133 kali

sonora.id

Nasib Shio Hari Ini, 8 Maret 2022, 3 Shio yang Mengalami dalam Keterpurukan

Engga Usah Terus Mekar, 3 Zodiac Ini Sudah Ditakdirkan Jadi Orang Kaya, Rencan Tertunda Lebih Boleh

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Motivasi Fengshui Tips Bisnis Kesehatan

Judul	Simak Cara Kerja Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya yang Wajib Dipahami
Nama Media	Lintasbisnis.com
Newstrend	Edukasi Terkait Unit Link
Halaman/URL	https://lintasbisnis.com/index.php/2022/03/07/simak-cara-kerja-unit-link-alokasi-premi-serta-biaya-yang-wajib-dipahami/
Tanggal Berita	2022-03-07
Sentimen	Netral

NEWS

Simak Cara Kerja Unit Link, Alokasi Premi Serta Biaya yang Wajib Dipahami

March 7, 2022 - by admin - Leave a Comment



LINTAS BISNIS - Berkaca pada laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), premi yang dihimpun dari industri asuransi jiwa mencapai Rp 104,32 triliun sepanjang tahun 2021. Realisasi ini tumbuh 7,21 persen dibandingkan realisasi pada tahun sebelumnya sebesar Rp 171,93 triliun.

Salah satu produk yang menjadi pilihan masyarakat adalah produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi, yaitu unit link.

Produk asuransi unit link tersebut pada dasarnya adalah produk perlindungan jiwa yang memadukan proteksi sekaligus investasi.

Pada asuransi unit link, manajer investasi akan mengelola alokasi investasi nasabah. Sama halnya seperti produk reksadana, investasi pada unit link juga memiliki risiko serta tidak dapat dijamin hasilnya, karena tergantung pada kondisi ekonomi.

Asuransi unit link memiliki tujuan utama agar premi yang dibayarkan dapat tetap dan tidak naik seiring berjalannya waktu, karena kenaikan biaya asuransi dapat tertutupi dari nilai tunai investasi yang telah terbentuk.

Selain itu, agar nasabah dapat terus membayar biaya asuransi hingga usia nasabah tidak produktif atau masa pensiun. Sehingga nasabah selalu memiliki perlindungan jiwa dan kesehatan.

PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) mengajak masyarakat untuk mengoptimalkan lebih dalam terkait alokasi pembayaran premi pada produk unit link. Mengingat unit link adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi, premi yang dibayarkan akan dialokasikan menjadi 2 bagian.

Pertama, Premi Dasar Berkala yaitu premi yang dibayarkan terus agar polis aktif. Sebab, tujuan dari premi dasar berkala ini untuk meng-cover biaya asuransi yang mengalami kenaikan seiring bertambah besarnya risiko sesuai pertambahan umur nasabah.

Biaya asuransi ini ibaratnya kuota Internet. Jika tidak diisi, maka kuota akan habis dan jaringan Internet tidak lagi bisa tersambung sehingga tidak bisa berselancar di Internet.

Jadi, untuk menjaga asuransi unit link tetap aktif, nasabah harus terus membayar premi dasar berkala. Jika nasabah berhenti bayar, maka nilai tunai yang terbentuk dari investasi nasabah yang akan dipakai untuk melanjutkan pembayaran asuransi.

Kedua, Premi Investasi berkala (Top Up) akan dialokasikan untuk membentuk nilai dana lewat investasi. Bila nasabah ingin agar nilai tunai dari investasi lebih besar dan cepat terbentuk, maka nasabah bisa melakukan Top Up pada premi investasi berkala.

Penempatan investasi pada jenis-jenis instrumen investasi dalam unit link dinamakan fund. Di Astra Life ada 11 macam fund yang bisa dipilih untuk diinvestasikan sesuai profil risiko nasabah, dan diberikan fasilitas switching dengan cara memindahkan investasi nasabah dari fund yang sudah dipilih ke fund yang lain.

Di Astra Life, nasabah juga akan dapat memanfaatkan fasilitas untuk melakukan switching tanpa biaya sebanyak 4 kali dalam setahun, selebihnya akan dikenakan biaya sesuai ketentuan.

Lebih dari itu, ada beberapa komponen biaya yang dikenakan untuk mendapatkan manfaat proteksi dan investasi dari premi yang telah dibayarkan. Berikut 5 komponen biaya yang wajib dipahami:

Biaya akuisisi, yaitu biaya yang dibayarkan atas pelayanan yang didapatkan dari perusahaan asuransi, meliputi biaya operasional, biaya pemasaran serta biaya lainnya yang besarnya bervariasi antara produk dan perusahaan asuransi. Biasanya dikenakan pada 5 tahun pertama dengan persentase tahun pertama 50%-100%, tahun kedua 40%-75%, dan tahun ketiga hingga kelima 5%-15%.

Biaya Asuransi (Cost of Insurance/ COI), biaya ini dibebankan untuk mendapat manfaat asuransi dasar, yakni asuransi jiwa. Di Astra Life, manfaat dasarnya 3 in 1, selain perlindungan jiwa, nasabah akan mendapat perlindungan terminal illness dan cacat tetap dan total sekaligus.

Biaya asuransi tambahan (Cost of Rider/ COR), biaya ini untuk membayarkan manfaat asuransi lainnya yang ditambahkan selain manfaat pertanggungan asuransi dasar, seperti rawat inap, penyakit kritis, dan sebagainya sesuai dengan pilihan nasabah.

Biaya Administrasi, Biaya ini dibebankan untuk layanan operasional bulanan kepada nasabah, seperti pengiriman notifikasi tagihan jatuh tempo atau penerimaan premi dan laporan perkembangan dana investasi serta transaksi finansial nasabah.

Biaya pengelolaan investasi, biaya ini dikenakan dari nilai tunai yang diinvestasikan sebesar 1%-3% per tahunnya. Biasanya biaya ini sudah termasuk pada Nilai Aktiva Bersih asuransi unit link.

Dapat dipahami bahwa asuransi unit link merupakan produk perlindungan dengan tujuan utama untuk mendapatkan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan hingga usia 99 tahun.

Untuk mengetahui lebih detail terkait unit link, jangan ragu untuk bertanya ataupun berkonsultasi dengan tenaga pemasaran dan perusahaan penyedia asuransi mengenai ketentuan produk dan polis yang akan dibeli.

Judul	Prudential Indonesia Perluas Pengembangan Program Edukasi Cha-Ching
Nama Media	Akurat.co
Newstrend	Kerjasama Prudential Indonesia dan Kipin School
Halaman/URL	https://akurat.co/prudential-indonesia-perluas-pengembangan-program-edukasi-cha-ching
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Netral

Prudential Indonesia Perluas Pengembangan Program Edukasi Cha-Ching

PT Prudential Life Insurance (Prudential Indonesia) hari ini memperkuat komitmennya dalam membantu masyarakat Indonesia hidup lebih sehat dan sejahtera melalui Prudential Cha-Ching lebih lanjut dan signifikan.

AKURAT.CO PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) hari ini memperkuat komitmennya dalam membantu masyarakat Indonesia hidup lebih sehat dan sejahtera dengan terus berperan aktif meningkatkan literasi keuangan sedini mungkin melalui inisiatif Cha-Ching.

Untuk mendukung komitmen tersebut, Prudential Indonesia terus berupaya memperluas dan mengembangkan program edukasi Cha-Ching yang bertujuan memperkenalkan konsep dasar pengelolaan keuangan kepada anak-anak usia 7-12 tahun.

Ada empat konsep dasar keuangan yang diajarkan dalam kurikulum Cha-Ching, yaitu Memelihara (Save), Menyimpan (Save), Membelanja (Spend), dan Menyumbangkan (Donate).

Baca juga:

- Ketahanan Pangan Rendah, Legulasi Penanganan Pemenuhan Soal Swasembada Pangan
- Nasi 3000 Isak Lantang, Kim Cyeon BUKU-Ah Dasa Besar Baru?
- Intensitas di luar Jawa, Daye yang Digigit Indonesia Mengant

Selain bermanfaat membekali anak-anak dengan pengetahuan manajemen keuangan agar mereka lebih bertanggung jawab dalam menggunakan uang mereka, program ini juga membantu membangun masa depan yang lebih aman bagi diri mereka sendiri dan keluarga mereka.

Salah satu program yang ditujukan untuk mengembangkan program Cha-Ching adalah Cha-Ching Financial Literacy Conference yang diadakan secara virtual pada 18-19 Februari 2022.

MINATKUN LINTAS ANDA

- Asisten Menyeramkan Dibalik**
Pusatnya Mirip Betina-Hotman Paris
- Seluruh Negara Kaget**
Dibantu Mudihi Dibatasi (Lihat di sini)
- Kalua Akibatnya Akan Ditanya**
Pembuat Perencanaan, Apa Akibatnya?
- Bukan Beda Agama, itu yang**
Bersifat Benda Aka Naga Dekati Popul
- Asisten GDA/15, 135/1986**
Pura sebagai tempat menyimpan benda dari Klat
- Jangan Boleh In jua Akan Berman**
Harus Mendapat Klat
- Anda bisa menemukan**
Sara 1885 anda tinggal TIGA KALI LRA/17 Perlu
- Jangan Boleh In jua Akan Berman**
Harus Mendapat Klat
- Gada ke Pualan 12 Mpa Rapa**
dalam 28 hari
- Cara ini**

Konferensi dua hari yang diadakan oleh Prudence Foundation, organisasi nirlaba yang didirikan untuk meningkatkan program Community Investment dari Prudential Corporation Asia sebagai inisiatif dari Cha-Ching, bekerja sama dengan Junior Achievement (JA), organisasi pendidikan nirlaba internasional, bertujuan membahas pentingnya literasi keuangan sebagai keterampilan hidup abad ke-21.

Konferensi yang terbuka untuk publik ini mengumpulkan pendidik, pakar industri, pembuat kebijakan, dan akademisi dari seluruh dunia dan menyoroti kemampuan apa saja yang telah diajarkan di bidang edukasi literasi finansial, dan kolaborasi seperti apa yang dibutuhkan untuk semakin meningkatkan tingkat literasi masyarakat.

Dalam pidato pembukaannya, Donald Kanak, Chairman of Prudence Foundation mengatakan penelitian menunjukkan bahwa upaya edukasi finansial harus dimulai sedini mungkin karena anak-anak sudah mulai mengembangkan kemampuan dasar untuk mengelola keuangan sejak usia tujuh tahun.

"Melalui program Cha-Ching, kami terus berinovasi dalam upaya membekali generasi masa depan dengan pengetahuan, keterampilan, dan perilaku keuangan, sehingga mereka mampu membuat keputusan keuangan yang lebih baik dalam hidup," ujarnya.

Halaman 2

Judul	Berita Foto - Penetrasi Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Positif

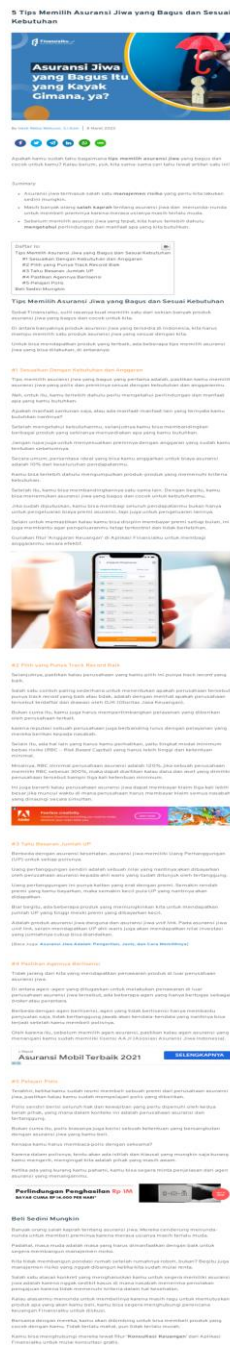
Penetrasi Asuransi Jiwa



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Petugas keamanan berjaga di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta, Senin (7/3). Berdasarkan data AAJI, dari 273 juta jiwa total penduduk Indonesia, rata-rata penetrasi asuransi jiwa dalam 5 tahun terakhir sekitar 7,1%.

Judul	5 Tips Memilih Asuransi Jiwa yang Bagus dan Sesuai Kebutuhan
Nama Media	Finansialku.com
Newstrend	Edukasi Memilih Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.finansialku.com/tips-memilih-asuransi-jiwa-yang-bagus-dan-sesuai-kebutuhan/
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Netral



Judul	Dalam 5 Tahun, Hanya 15% Dana Unit Link Masuk Investasi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Riset IFG Progress terkait Unit Link
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Netral

RISET IFG PROGRESS

Dalam 5 Tahun, Hanya 15% Dana *Unit Link* Masuk Investasi



Rosi Melati

JAKARTA – Riset IFG Progress menyatakan bahwa dana investasi *unit link* baru terbentuk pada tahun kelima, itu pun kurang dari 15%. Kendati *unit link* merupakan produk asuransi dengan unsur utama proteksi, struktur biaya mesti ditekan agar porsi investasi tidak tergerus habis.

Sementara itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sedang meramu aturan terbaru mengenai *unit link* yang menjadi bagian dari produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Aturan berupa Surat Edaran (SE) itu bakal ikut mengatur besaran alokasi minimum dari dana investasi *unit link*.

Selama ini, besaran minimum dari porsi premi dibayarkan ke dana investasi belum diatur, begitu juga besaran premi bagi aspek proteksi. OJK menilai hal itu mendorong terjadi pertanggungungan yang seharusnya tidak diperlukan oleh pemegang polis atau nasabah. Lebih lanjut, pengalaman selama ini menemukan dana investasi nasabah pun terkikis habis.

Sebagai ilustrasi, nasabah dengan usia muda yang memiliki risiko lebih rendah seharusnya memiliki alokasi pada dana investasi lebih besar dibandingkan dana untuk keperluan proteksi. Bukan sebaliknya, sehingga dana tunai tidak berkembang baik dan malah habis. Berkaca pada negara-negara lain, OJK belum bisa memastikan besaran dana investasi bisa mencapai 40-50% seperti yang diterapkan sejumlah negara lain. Saat ini OJK masih mengkaji besaran tersebut.

Alasan OJK itu nampaknya sejalan dengan riset IFG Progress berjudul *Unit Link 101*. *Research Associate* IFG Progress Rosi Melati menyampaikan, dengan memakai metode observasi *front-end load*, biaya akuisisi pada lima tahun pertama produk *unit link* secara rata-rata mencapai 35% per tahun, biaya asuransi sekitar 41-57% per tahun, besarnya biaya asuransi akan bergantung kepada usia, jenis kelamin, penyakit bawaan dan manfaat tambahan yang dipilih.

Sedangkan biaya administrasi yang dikenakan sekitar 3-3% per tahun. Tingginya biaya pada lima tahun pertama membuat porsi dana investasi yang terbentuk relatif kecil, di bawah 15% dari total premi yang sudah dibayarkan. "Cara agar alokasi investasi ini lebih besar tentu dengan menekan struktur biaya-biaya. Demikian berdasarkan hasil studi yang sudah kami lakukan," jelas Rosi di sela acara *Media Gathering* di Jakarta, Senin (7/3).

Dia menerangkan, diperlukan evaluasi dan revisi struktur biaya dari produk *unit link*. Struktur biaya yang relatif tinggi ini berdampak terhadap kinerja produk *unit link* secara umum. Analisa IFG Progress menunjukkan bahwa kinerja dari porsi investasi dari produk *unit link* belakangan ini relatif di bawah performa *benchmark* IHSIG dan ICB. "Apabila tren ini berlanjut, bukan tidak mungkin *future customers* atau *investors* lebih memilih produk tradisional asuransi dan produk investasi secara terpisah, tidak dalam bentuk produk *unit link*. Pada akhirnya ini akan berdampak pada proses pengembangan sektor asuransi di Indonesia," ungkap Rosi.

Apalagi jika mengingat bahwa ada sebanyak 4,9 juta polis dengan 5,5 juta tertanggung yang telah menikmati kehadiran *unit link* dalam kurun 2016-2020. Manfaat yang dibayarkan perusahaan asuransi jiwa kepada penerima manfaat itu mencapai Rp 335 triliun. Adapun dalam simulasi yang dibuat IFG progress, produk *unit link* yang dibeli harus memiliki kinerja investasi minimum sebesar 3% per tahun dan diperlukan imbal hasil yang stabil untuk mencapai *break even point*. Itu pun bisa dicapai jika memakai ilustrasi pembayaran premi selama 50 tahun. Premi *unit link* sebaiknya tidak pernah putus untuk dibayarkan agar hasil yang diperoleh maksimal.

Dia menuturkan, ada sebanyak 72% nasabah *unit link* yang memilih untuk mengalokasikan dananya pada instrumen saham. Ada kecenderungan bahwa saham dipilih meski memiliki risiko tinggi, dengan harapan bisa mendapat imbal hasil besar. Menurut Rosi, hal itu akan menjadi masalah untuk mereka yang tidak memahami situasi pasar modal. Pada akhirnya, sambung dia, informasi dan pemahaman mengenai struktur biaya, potensi skenario resiko dan hasil investasi wajib dijelaskan oleh pihak agen pemasar dan oleh calon pemegang polis *unit link*. Sehingga penting untuk meningkatkan standar dan pengetahuan proses kualifikasi untuk dapat menjadi bagian dari unit atau agen pemasar dari produk asuransi dan *unit link*.

Unsur Proteksi

Pada kesempatan itu, Wakil Direktur Utama Indonesia Financial Group (IFG) Hexana Tri Sasongko menegaskan, unsur proteksi mesti lebih dulu ditekankan dari produk *unit link*, di samping unsur investasi. Isi produk *unit link* dan pengelolaannya terus berkembang sejak hadir di Indonesia pada tahun 2000 sampai kini hadir tiga skenario yang perlu dipahami nasabah yaitu pesimis, moderat, dan optimis. Sayangnya, kata dia, banyak agen pemasar yang hanya menawarkan skenario optimis, tanpa menjelaskan skenario pesimis dan moderat. Hal itu diperparah hanya dengan hanya menjelaskan kinerja historis pertumbuhan saham, tanpa menjelaskan potensi saham yang juga bisa terkoreksi. "Kenyataan seperti itu, jadi memang tidak boleh sembarang agen yang boleh menjual *unit link*. Sayangnya, si pembeli juga intensinya melihat suku bunga deposito yang rendah mencari alternatif investasi, bertemu *unit link*, dan menganggap *unit link* sebagai produk investasi yang padahal produk asuransi berbasis proteksi," ungkap Hexana. (pri)

Judul	Kinerja Unit Link Disebut Relatif di Bawah Standar: Bisa Berdampak pada Pengembangan Asuransi di RI
Nama Media	Wartaekonomi.co.id
Newstrend	Riset IFG Progress terkait Unit Link
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read397742/kinerja-unit-link-disebut-relatif-di-bawah-standar-bisa-berdampak-pada-pengembangan-asuransi-di-ri
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Netral

Kabar Finansial / Asuransi

Kinerja Unit Link Disebut Relatif di Bawah Standar: Bisa Berdampak pada Pengembangan Asuransi di RI

Selasa, 08 Maret 2022, 09:40 WIB



Kredit Foto: Imamatus Siffa

WE Online, Jakarta - Pertumbuhan produk unit link di Indonesia disebut terbilang cukup tinggi dengan kontribusi premi hampir 50% dari total pendapatan premi asuransi jiwa secara keseluruhan. Akan tetapi, kinerja investasi dari produk unit link belakangan relatif di bawah performa benchmark IHSG dan ICH. Bila tren ini terus berlanjut, pada akhirnya akan berdampak pada pengembangan sektor asuransi di dalam negeri.

"Kalau tren terus berlanjut, bukan tidak mungkin *future customers* atau *investors* lebih memilih produk tradisional asuransi dan produk investasi secara terpisah, tidak dalam bentuk produk unit link," kata Reza Yamora Siregar, Head/Senior Executive Vice President IFG Progress, saat Editors Gathering IFG Progress di Graha CIMB Niaga, Jakarta Selatan, Senin (7/3/2022).

Baca Juga: Kinerja Industri Asuransi Umum RI Underdeveloped, IFG Progress: Terlalu Bergantung pada Makroekonomi



IFG Progress mencatat jumlah pemegang polis unit link di Indonesia mencapai 5,9 juta jiwa atau sekitar 38% dari total polis individual asuransi jiwa secara keseluruhan. Besarnya minat ini perlu diimbangi dengan pengembangan dan perbaikan pada produk unit link secara keseluruhan. Pasalnya, IFG Progress menilai, pengembangan produk unit link merupakan bagian penting dari masa depan sektor asuransi.

Reza menjelaskan terdapat empat risiko utama yang perlu dipahami nasabah terkait investasi unit link, yaitu risiko asuransi, risiko investasi, risiko likuiditas, dan risiko operasional.

Risiko asuransi adalah risiko kegagalan perusahaan asuransi untuk memenuhi kewajiban terhadap nasabah. Kemudian, risiko investasi adalah risiko terjadinya penurunan harga instrument investasi.

Risiko investasi ini terbagi menjadi dua macam yaitu risiko pasar dan risiko kredit. Risiko pasar disebabkan oleh kondisi makro ekonomi yang kurang kondusif yang mengakibatkan penurunan harga instrument investasi. Sedangkan risiko kredit berkaitan dengan kemampuan pihak lain dalam membayar kewajiban terhadap perusahaan asuransi.

Selanjutnya adalah risiko likuiditas. Risiko ini terjadi apabila aset investasi tidak dapat dikonversikan menjadi uang tunai dengan segera pada harga yang sesuai. Risiko likuiditas dapat dibagi menjadi dua yaitu risiko arus kas dan risiko likuiditas pasar.

Terakhir, risiko operasional yang bersumber baik dari proses internal perusahaan maupun faktor eksternal. Risiko operasional biasanya dapat disebabkan oleh human error atau kegagalan sistem. Sebagai contoh kemungkinan terjadinya kesalahan input dalam mengalokasikan dana investasi yang sudah dipilih nasabah ke jenis dana investasi lainnya.

Informasi-informasi tersebut, termasuk pemahaman mengenai struktur biaya, potensi skenario risiko dan hasil investasi, wajib dijelaskan oleh pihak agen asuransi dan dipahami oleh calon pemegang polis unit link. Oleh karena itu, Reza menilai perlu adanya peningkatan standar dan pengetatan proses kualifikasi untuk dapat menjadi bagian dari unit atau agen pemasaran dari produk asuransi unit link.

Baca Juga: IFG dan Kejaksaan Agung Bersinergi Tingkatkan Kompetensi dalam Kegiatan Pasar Modal



"Pengawasan secara berkala pada kinerja produk unit link dan evaluasi dari kebijakan yang ada juga menjadi bagian penting dari pengembangan produk unit link secara spesifik dan industri asuransi jiwa pada umumnya," tutup dia.

Judul	Berita Foto - Ekuitas Asuransi Jiwa
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Positif Asuransi Jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2022-03-08
Sentimen	Netral



Beritasatu Photo/Uthan AR

Ekuitas Asuransi Jiwa

Karyawan salah satu perusahaan asuransi beraktifitas di Jakarta, belum lama ini. Perusahaan asuransi jiwa lokal maupun asing berskala besar atau beraset minimal Rp 25 triliun justru menunjukkan kenaikan ekuitas selama pandemi Covid-19. Ekuitas asuransi jiwa asing naik 15%, sedangkan lokal naik hingga 25%.

Judul Kandidat Pengurus OJK di Tangan Presiden

Nama Media Kontan

Newstrend Seleksi Dewan Komisiner OJK

Halaman/URL 1

Tanggal Berita 2022-03-08

Sentimen Netral

Kandidat Pengurus OJK di Tangan Presiden

Ini adalah sederet tantangan & pekerjaan rumah pengurus Otoritas Jasa Keuangan OJK yang baru

Sejumlah Pekerjaan Rumah dan Tantangan OJK

- 1 Meningkatkan literasi keuangan ke masyarakat. Mencakup produk investasi yang legal dan ilegal, profil risiko setiap produk investasi, serta memahami definisi lengkap pasar modal dan keuangan
- 2 Integrasi proses pengambilan kebijakan pimpinan OJK
- 3 Kebijakan cepat dan tepat untuk mitigasi pandemi covid-19 terhadap pemulihan ekonomi.
- 4 Meningkatkan kembali kepercayaan publik sebagai dampak dari munculnya permasalahan industri asuransi yang mempengaruhi persepsi dan tingkat kepercayaan masyarakat.
- 5 Perlindungan investor dan nasabah di tengah upaya industri meningkatkan basis konsumen.
- 6 Pengembangan pasar, inovasi, dan produk beserta peraturannya.
- 7 Tantangan infrastruktur teknologi yang masih rentan dan SDM di tengah masifnya digitalisasi sektor jasa keuangan.

Maizal W, Akhmad S, Kenia N, Ratih W

JAKARTA. Industri keuangan dan pasar modal semakin dinamis. Perkembangan teknologi menciptakan inovasi digital hingga tak cuma memunculkan peluang bisnis, tetapi juga tantangan yang besar bagi pembuat kebijakan.

Pemilihan pimpinan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) periode 2022-2027 bisa jadi momentum untuk menegakkan komitmen regulator dalam mengawasi industri dan melindungi investor di pasar keuangan dan pasar modal. Kemarin, nama-nama calon penguat industri keuangan itu diserahkan ke Presiden Joko Widodo.

Menteri Keuangan sekaligus ketua panitia seleksi anggota dewan komisiner (DK) OJK Sri Mulyani menyebut, ada 21 calon anggota DK OJK yang telah lulus tahap keempat. Tiga calon Ketua DK OJK yang

Profil Calon Ketua Dewan Komisiner OJK yang Periode 2022-2027



1. Mahendra Siregar

Posisi saat ini: Wakil Menteri Luar Negeri RI

Lahir di Bandung, 17 Oktober 1962

Mahendra sempat bergabung dengan Kementerian Koordinator Perekonomian menjabat sebagai Asisten Khusus Menteri Koordinator Perekonomian Dorjatan Kuntjoro Jakti di 2001.

Mahendra juga pernah jadi Deputi Menko Perekonomian Bidang Kerjasama Ekonomi dan Pembiayaan Internasional.

Menjadi wakil Menteri Perdagangan mendampingi Menteri Mari Elka Pangestu.

Menjadi Wakil Menteri Keuangan pada tahun 2011 mendampingi Menteri Agus Martowardojo.

Menjadi Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal pada 2013. Pernah menjadi Direktur Utama pada Indonesia Eximbank.



2. Darwin Cyril Noerhadi

Posisi saat ini: Dewan Pengawas Lembaga Pengelola Investasi (LPI) atau Indonesia Investment Authority (INA).

Lahir di Jakarta, 11 April 1961.

Sempat jadi Komisaris Utama (Independen) PT Mandiri Sekuritas, Komisaris (Independen) PT Austindo Nusantara Jaya Tbk, dan Komisaris RS Hermina.

Pernah menjadi Direktur Utama dan Senior Managing Director Creador Indonesia.

Pernah jadi Managing Director PT Medco Energi Internasional Tbk, Partner PricewaterhouseCoopers Indonesia, Direktur Utama PT Bursa Efek Jakarta, Direktur Utama PT KDEI, dan Executive Director PT Danareksa.

Pernah jadi Konsultan & Peneliti di Harvard Institute for International Development (HIID)-Departemen Keuangan.



3. Iskandar Simorangkir

Posisi saat ini: Deputi Bidang Koordinasi Ekonomi Makro dan Keuangan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian

Lahir di Binjai, 4 Januari 1963.

Pernah menjadi Kepala Perwakilan Bank Indonesia di 2014, Kepala Departemen Bank Indonesia, Kepala Biro/Grup Riset Ekonomi Bank Indonesia dan Peneliti Madya Senior Bank Indonesia.

Sumber: Wawancara KONTAN, Sekretariat Presiden

pengambilan kebijakan di OJK tidak sempurna. Jika itu sudah bisa jalan, persoalan lain, menurut Piter, akan lebih mudah diselesaikan.

Wakil Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Bidang Information and Applied Technology, Dody Dalimunthe menyoroti pengawasan ke depan agar bisa efektif membuat industri asuransi kembali sehat dan dipercaya publik. "Sistem pengaturan dan pengawasan harus terintegrasi dengan sektor lain dalam mendorong literasi dan perlindungan konsumen," tambah Dody.

Kepala Riset Praus Capital Marloep Alfred Nainggolan menyorot pengembangan pasar dan inovasi serta perlindungan investor. Contoh teknis, masih lemahnya perlindungan terhadap investor ritel saat emiten mengalami *delisting*. Pengawasan atas emiten dan lembaga profesi penunjang juga perlu ditingkatkan.

Menurut *Head of Business Development Division* Henan Puthrai Asset Management (HPAM) Reza Fahmi, literasi keuangan mutlak tidak hanya berkutat pada aspek investasi ilegal saja, namun juga semua

Calon Wakil Ketua Dewan Komisiner OJK sebagai Ketua Komite Etik:

Mirza Adityaswara

Marwanto

Mohamad Fauzi Maulana Ichsan

Calon Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK merangkap anggota:

Dian Ediana Rae

Agusman

Ogi Prastomiyono

Calon Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK merangkap anggota:

Hoesen

Inamo Djajadi

Doddy Zulverdi

Calon Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK merangkap anggota:

Pantoro Pander Silitonga

Iwan Pasila

Adi Budiarmo

Calon anggota Dewan Komisiner OJK yang membidangi edukasi dan perlindungan konsumen:

Friderica Widayarsi

Dewi

Hariyadi

Difi Johansyah

aspek agar masyarakat kian memahami pasar modal. Masyarakat juga dapat membedakan mana investasi yang legal dengan ilegal. "Masyarakat perlu memahami profil risiko masing-masing produk investasi," terang Reza.

Tentu, ini memerlukan kolaborasi berbagai pemangku kebijakan di industri keuangan dan pasar modal. Tanpa itu, aksi penipuan berbasis digital seperti robot trading, pinjaman online ilegal dan investasi bodong berkedok koperasi akan terus berulang. ■

Judul Calon Pimpinan OJK Makin Mengerucut

Nama Media Republika

Newstrend Seleksi Dewan Komisiner OJK

Halaman/URL 10

Tanggal Berita 2022-03-08

Sentimen Netral

Calon Pimpinan OJK Makin Mengerucut

Ekonom menilai, perlu ada perbaikan proses pengambilan keputusan di OJK.

■ NOVITA INTAN

JAKARTA — Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengumumkan 21 nama calon anggota dewan komisiner (DK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) periode 2022-2027. Ketua Panitia Seleksi (Pansel) DK OJK itu sudah menyerahkan nama-nama tersebut kepada Presiden Joko Widodo. Mayoritas kandidat yang diumumkan merupakan tokoh dari luar OJK.

"Kami menyampaikan ke Presiden (Jokowi) 21 nama calon anggota dewan komisiner yang dinyatakan lulus seluruh proses seleksi," ujar Sri saat konferensi pers virtual, Senin (7/3).

Terdapat tujuh jabatan yang akan diisi oleh anggota DK OJK terpilih nantinya. Untuk posisi calon ketua DK OJK terdapat nama Wakil Menteri Luar Negeri Mahendra Siregar, anggota Dewan Pengawas Lembaga Pengelola Investasi Darwin Cyril Noerhadi, dan Deputi Kementerian Koordinator Bidang Perencanaan Iskandar Simorangkir.

Sementara itu, calon wakil ketua DK OJK, yakni mantan deputi gubernur senior Bank Indonesia Mirza Adityaswara, mantan direktur jenderal perbendaharaan Kementerian Keuangan Marwanto, dan Komisaris Utama Indonesia Financial Group (IFG) Fauzi Ichsan. Kemudian, calon kepala pengawas perbankan sekaligus anggota DK OJK, yakni mantan ketua Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) Dian

Ediana Rae, Direktur Eksekutif BI Agusman, dan mantan direktur Bank Mandiri Ogi Prastomiyono.

Satu-satunya nama pejabat yang masuk dalam calon anggota DK OJK 2022-2027, yakni Kepala Pengawas Pasar Modal OJK Hoesen. Dua nama lain yang menjadi calon kepala pengawas pasar modal OJK, yakni Direktur Utama Bursa Efek Indonesia Inarno Djajadi dan Kepala Departemen Internasional BI Dodi Zulverdi. Calon kepala pengawas industri keuangan non-bank (IKNB) OJK, yakni Komisaris IFG Life Pantoro Pander Silitonga, Iwan Pasila dari Asuransi BRI Life, dan Kepala Pusat Kebijakan Sektor Keuangan Badan Kebijakan Fiskal (BKF) Kemenkeu Adi Budiarsa.

Calon ketua dewan audit OJK diisi oleh Hidayat Prabowo, Sofia Isabella Wattimena, dan Budi Santoso. Kemudian, calon anggota DK bidang perlindungan konsumen OJK, yakni Frederica Widayarsi, Hariyadi, dan Difi Johansyah.

Setelah penentuan 21 nama tersebut, Jokowi akan memilih dan menyampaikan 14 calon anggota DK OJK kepada Dewan Perwakilan Rakyat (DPR). Sehingga, dari setiap jabatan akan ada dua calon yang kemudian akan dilakukan proses pemilihan oleh DPR.

Ekonom dari Center of Reform on Economics (Core) Piter Abdullah menilai, 21 nama calon anggota DK OJK memiliki kapasitas pengetahuan dan pengalaman yang mencukupi.

"Mereka memiliki kapasitas pe-

KANDIDAT KETUA DAN WAKIL KETUA DEWAN KOMISIONER OJK

Calon Ketua DK OJK



• **Mahendra Siregar**
Wakil Menteri Luar Negeri



• **Darwin Cyril Noerhadi**
Anggota Dewan Pengawas Lembaga Pengelola Investasi



• **Iskandar Simorangkir**
Deputi Kemenko Perekonomian

Calon Wakil Ketua DK OJK

• **Mirza Adityaswara**
Mantan Deputi Gubernur Senior BI

• **Marwanto**
Mantan Dirjen Perbendaharaan Kemenkeu

• **Fauzi Ichsan**
Komisaris Utama IFG

Sumber: Pansel Pemilihan Calon Anggota DK OJK

ngetahuan dan pengalaman yang mencukupi serta integritas yang dapat diyakini," kata Piter.

Meski demikian, Piter mengatakan, perlu ada perbaikan proses pengambilan keputusan di OJK yang bisa membuat keputusan DK menjadi lebih solid. Menurut Piter, perlu ada perbaikan sistem di tubuh OJK, antara lain, dengan perbaikan undang-undang terkait lembaga tersebut. Hal itu diharapkan dapat mendukung kinerja para calon DK OJK periode terbaru.

Pengamat pasar modal yang juga Direktur Avere Investama Teguh Hidayat menilai, kepala eksekutif pengawas pasar modal OJK

nantinya harus lebih memperhatikan kualitas perusahaan-perusahaan atau calon emiten yang akan melakukan penggalangan dana di bursa. Menurut dia, saat ini banyak perusahaan yang berhasil mencetak rekor penggalangan dana dari *initial public offering* (IPO), seperti PT Bukalapak.com senilai Rp 21,9 triliun maupun *rights issue* Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang mencapai Rp 96 triliun.

"Artinya, minat masyarakat sedang tinggi-tingginya untuk investasi di pasar modal," kata Teguh.

■ antara ed: ahmad fikri noor