

Yth.

1. Direksi Perusahaan Asuransi; dan
2. Direksi Perusahaan Asuransi Syariah,
di tempat.

SALINAN
SURAT EDARAN OTORITAS JASA KEUANGAN
REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 19 /SEOJK.05/2020
TENTANG
SALURAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI

Sehubungan dengan amanat Pasal 45 ayat (3) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 287, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5770), perlu untuk mengatur lebih lanjut mengenai saluran pemasaran produk asuransi dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan sebagai berikut:

I. KETENTUAN UMUM

Dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini yang dimaksud dengan:

1. Perusahaan adalah perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi syariah sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.
2. Produk Asuransi adalah:
 - a. program yang menjanjikan perlindungan terhadap 1 (satu) jenis atau lebih risiko yang dapat diasuransikan yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti dengan memberikan penggantian kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita pemegang polis, tertanggung, atau peserta, atau pemberian jaminan pemenuhan kewajiban pihak yang dijamin kepada pihak yang lain apabila pihak yang dijamin tersebut tidak dapat memenuhi kewajibannya;

- b. program yang menjanjikan perlindungan terhadap 1 (satu) jenis atau lebih risiko yang terkait dengan meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan, hidup dan meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan, atau anuitas asuransi jiwa;
 - c. program yang menjanjikan perlindungan terhadap 1 (satu) jenis atau lebih risiko yang terkait dengan keadaan kesehatan fisik seseorang atau menurunnya kondisi kesehatan seseorang yang dipertanggungjawabkan; dan/atau
 - d. program yang menjanjikan perlindungan terhadap 1 (satu) jenis atau lebih risiko dengan memberikan penggantian atau pembayaran kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta atau pihak lain yang berhak dalam hal terjadi kecelakaan.
3. Produk Asuransi Mikro adalah Produk Asuransi yang didesain untuk memberikan perlindungan atas risiko keuangan yang dihadapi masyarakat berpenghasilan rendah.
4. Polis Asuransi adalah akta perjanjian asuransi atau dokumen lain yang dipersamakan dengan akta perjanjian asuransi, serta dokumen lain yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan perjanjian asuransi, yang dibuat secara tertulis dan memuat perjanjian antara pihak Perusahaan dan pemegang polis.
5. Premi adalah sejumlah uang yang ditetapkan oleh perusahaan asuransi dan disetujui oleh pemegang polis untuk dibayarkan berdasarkan perjanjian asuransi, atau sejumlah uang yang ditetapkan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mendasari program asuransi wajib untuk memperoleh manfaat.
6. Kontribusi adalah sejumlah uang yang ditetapkan oleh perusahaan asuransi syariah dan disetujui oleh pemegang polis untuk dibayarkan berdasarkan perjanjian asuransi syariah untuk memperoleh manfaat dari *dana tabarru'* dan/atau dana investasi peserta dan untuk membayar biaya pengelolaan atau sejumlah uang yang ditetapkan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mendasari program asuransi wajib untuk memperoleh manfaat.
7. Agen Asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan memasarkan Produk Asuransi.

8. *Bancassurance* adalah aktivitas kerja sama antara Perusahaan dengan bank dalam rangka memasarkan Produk Asuransi melalui bank.
9. Badan Usaha Selain Bank yang selanjutnya disingkat BUSB adalah badan usaha selain bank yang berbentuk badan hukum yang melakukan kerja sama dengan Perusahaan dalam rangka memasarkan Produk Asuransi berdasarkan perjanjian kerja sama.
10. Tenaga Pemasar adalah seseorang yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan yang bertugas untuk memasarkan Produk Asuransi Mikro berdasarkan perjanjian kerja sama, termasuk agen bank penyelenggara layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif.
11. Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif yang selanjutnya disebut Laku Pandai adalah kegiatan menyediakan layanan perbankan dan/atau layanan keuangan lainnya yang dilakukan tidak melalui jaringan kantor, namun melalui kerja sama dengan pihak lain dan perlu didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi.
12. Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai adalah pihak yang bekerja sama dengan bank penyelenggara laku pandai yang menjadi kepanjangan tangan bank untuk menyediakan layanan perbankan kepada masyarakat dalam rangka keuangan inklusif sesuai yang diperjanjikan.
13. *Churning* adalah tindakan pihak yang memasarkan Produk Asuransi yang membujuk dan/atau memengaruhi pemegang polis untuk mengubah atau mengganti Polis Asuransi yang ada dengan Polis Asuransi yang baru pada Perusahaan yang sama, dan/atau membeli Polis Asuransi baru dengan menggunakan dana yang berasal dari Polis Asuransi yang masih aktif dari Perusahaan yang sama tanpa penjelasan terlebih dahulu kepada pemegang polis mengenai kerugian yang dapat diderita oleh pemegang polis akibat perubahan/penggantian tersebut.
14. *Pooling* adalah tindakan mengalihkan penjualan Produk Asuransi yang telah dilakukan oleh Agen Asuransi, atau pihak yang memasarkan Produk Asuransi kepada pihak lainnya.

15. *Twisting* adalah tindakan pihak yang memasarkan Produk Asuransi yang membujuk dan/atau memengaruhi pemegang polis untuk mengubah spesifikasi Polis Asuransi yang ada atau mengganti Polis Asuransi yang ada dengan Polis Asuransi yang baru pada Perusahaan lainnya, dan/atau membeli Polis Asuransi baru dengan menggunakan dana yang berasal dari Polis Asuransi yang masih aktif pada suatu Perusahaan lainnya dalam jangka waktu 6 (enam) bulan sebelum atau sesudah tanggal Polis Asuransi baru di Perusahaan lain diterbitkan.
16. Pemasaran Berjenjang adalah suatu strategi atau sistem pemasaran Produk Asuransi yang menggunakan kriteria sebagai berikut:
 - a. Perusahaan memberikan kewenangan kepada Agen Asuransi untuk melakukan perekrutan Agen Asuransi secara berjenjang (*member get member*); dan
 - b. Agen Asuransi tidak hanya mendapatkan komisi dan/atau imbalan dalam bentuk lain atas penjualan yang secara langsung dilakukan oleh Agen Asuransi bersangkutan, tetapi juga atas penjualan Produk Asuransi oleh Agen Asuransi lain yang direkrut oleh Agen Asuransi bersangkutan.

II. PERSYARATAN UMUM PENGGUNAAN SALURAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI

1. Perusahaan hanya dapat memasarkan Produk Asuransi melalui saluran pemasaran sebagai berikut:
 - a. secara langsung (*direct marketing*);
 - b. Agen Asuransi;
 - c. *Bancassurance*; dan/atau
 - d. BUSB.
2. Pemasaran Produk Asuransi Mikro dapat dilakukan melalui saluran pemasaran pada angka 1 dan/atau Tenaga Pemasar.
3. Perusahaan dapat menggunakan 1 (satu) atau lebih jenis saluran pemasaran sebagaimana dimaksud pada angka 1 dan angka 2.
4. Sebelum menggunakan jenis saluran pemasaran baru, Perusahaan harus terlebih dahulu:
 - a. melakukan analisis atas kesesuaian antara saluran pemasaran dengan karakteristik Produk Asuransi serta kesiapan sumber

- daya manusia, sistem informasi, dan infrastruktur Perusahaan dalam penggunaan saluran pemasaran yang akan dipilih; dan
- b. mencantumkan rencana penggunaan jenis saluran pemasaran yang belum pernah digunakan dalam rencana bisnis Perusahaan.
5. Dalam setiap kegiatan pemasaran Produk Asuransi melalui saluran pemasaran sebagaimana dimaksud pada angka 1 dan angka 2, Perusahaan bertanggung jawab atas:
 - a. konsekuensi yang timbul atas Polis Asuransi yang diterbitkan; dan
 - b. semua tindakan pihak yang melakukan pemasaran, berkaitan dengan pemasaran Produk Asuransi dari Perusahaan.
 6. Pihak yang melakukan pemasaran sebagaimana dimaksud pada angka 5 huruf b, termasuk pegawai dari Perusahaan, bank, dan BUSB.
 7. Pelaksanaan pemasaran Produk Asuransi melalui saluran pemasaran sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf b sampai dengan huruf d dan angka 2 dilakukan berdasarkan perjanjian kerja sama yang dibuat secara tertulis antara Perusahaan dan pihak yang melakukan pemasaran.
 8. Perjanjian kerja sama antara Perusahaan dan pihak yang melakukan pemasaran sebagaimana dimaksud pada angka 7 berupa:
 - a. perjanjian keagenan antara Perusahaan dan Agen Asuransi dalam hal pemasaran melalui Agen Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf b;
 - b. perjanjian kerja sama *Bancassurance* antara Perusahaan dan bank dalam hal pemasaran melalui *Bancassurance* sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf c;
 - c. perjanjian kerja sama pemasaran antara Perusahaan dan BUSB dalam hal pemasaran melalui BUSB sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf d; atau
 - d. perjanjian kerja sama pemasaran antara Perusahaan dan Tenaga Pemasar dalam hal pemasaran melalui Tenaga Pemasar sebagaimana dimaksud pada angka 2.
 9. Perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 8, harus menggunakan bahasa Indonesia atau bahasa Indonesia berdampingan dengan bahasa asing atau bahasa daerah.

10. Dalam hal perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 9 disusun berdampingan antara bahasa Indonesia dengan bahasa asing atau bahasa daerah, perjanjian harus mencantumkan klausul yang menyatakan bahwa bahasa yang dijadikan acuan dalam hal terjadi sengketa atau perbedaan pendapat adalah bahasa Indonesia.
11. Perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 8 huruf a dan huruf c harus memuat ketentuan paling sedikit mengenai:
 - a. identitas para pihak;
 - b. hak, kewajiban, dan tanggung jawab masing-masing pihak;
 - c. jangka waktu perjanjian;
 - d. syarat dan tata cara perubahan perjanjian;
 - e. pernyataan bahwa pengambilan keputusan *underwriting* dan keputusan klaim (penerimaan, penolakan, dan besaran klaim) sepenuhnya menjadi hak dan wewenang Perusahaan;
 - f. nama dan spesifikasi Produk Asuransi yang dipasarkan;
 - g. prosedur penutupan asuransi, dan pembayaran Premi atau Kontribusi;
 - h. prosedur penyelesaian dan pembayaran klaim;
 - i. prosedur pemberitahuan apabila terdapat perubahan atas media pemasaran (*marketing kit*) dan/atau ringkasan informasi produk atas Produk Asuransi yang dipasarkan;
 - j. besaran komisi yang diberikan Perusahaan kepada pihak yang memasarkan Produk Asuransi;
 - k. kewenangan dan tanggung jawab masing-masing pihak untuk mendukung kewajiban Perusahaan dalam pengenalan profil calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta dalam rangka memastikan kesesuaian Produk Asuransi dengan kebutuhan pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - l. kewenangan dan tanggung jawab masing-masing pihak dalam mendukung kewajiban Perusahaan terkait pelaksanaan kewajiban Anti Pencucian Uang - Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT);
 - m. kewajiban para pihak menjaga kerahasiaan data pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat;
 - n. tanggung jawab masing-masing pihak dalam penanganan pengaduan dari pemegang polis, tertanggung, atau peserta;

- o. kode etik Agen Asuransi yang harus dipenuhi oleh pihak yang memasarkan Produk Asuransi, dalam hal berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan pihak yang memasarkan Produk Asuransi tersebut harus memiliki sertifikat Agen Asuransi;
 - p. kondisi yang menyebabkan berakhirnya perjanjian kerja sama, termasuk berakhirnya perjanjian yang diakibatkan oleh salah satu pihak baik Perusahaan atau pihak pemasar;
 - q. pemberian kewenangan kepada Perusahaan untuk menyampaikan informasi mengenai indikasi pelanggaran kode etik dan/atau ketentuan peraturan perundang-undangan oleh pihak yang melakukan pemasaran, kepada asosiasi Perusahaan untuk tujuan penegakan kode etik, kepada Otoritas Jasa Keuangan untuk penegakan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang jasa keuangan, dan/atau kepada pihak yang berwenang lainnya untuk tujuan penegakan hukum;
 - r. penyelesaian hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk kewajiban kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta, dan/atau penerima manfaat apabila perjanjian berakhir, baik karena berakhirnya jangka waktu perjanjian kerja sama maupun karena memenuhi kondisi yang menyebabkan berakhirnya perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud dalam huruf p; dan
 - s. mekanisme penyelesaian sengketa antara para pihak.
12. Kewajiban para pihak yang melakukan pemasaran yang dicantumkan dalam perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 11 termasuk kewajiban untuk:
- a. hanya menggunakan media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi yang telah ditetapkan atau disetujui oleh Perusahaan;
 - b. menjaga kerahasiaan data pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat; dan
 - c. tidak memberikan bagian dari komisi yang diterima dari Perusahaan kepada pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang mewakili badan hukum pemegang polis, tertanggung, atau peserta.

13. Isi perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 8 huruf b mengacu pada ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan mengenai saluran pemasaran Produk Asuransi melalui kerja sama dengan bank (*Bancassurance*) dan memuat juga kewajiban para pihak sebagaimana dimaksud pada angka 12.
14. Isi perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 8 huruf d mengacu pada ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan mengenai Produk Asuransi Mikro dan pemasaran Produk Asuransi Mikro dan memuat juga kewajiban para pihak sebagaimana dimaksud pada angka 12.
15. Perusahaan harus mendokumentasikan seluruh perjanjian kerja sama dengan pihak yang melakukan pemasaran Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 8 sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan mengenai dokumen perusahaan.
16. Perusahaan harus memastikan bahwa Produk Asuransi yang dipasarkan oleh pihak pemasar terbatas pada Produk Asuransi yang tercantum dalam perjanjian kerja sama.
17. Produk Asuransi yang dinyatakan dalam perjanjian kerja sama adalah Produk Asuransi yang telah memperoleh surat persetujuan atau surat pencatatan dari Otoritas Jasa Keuangan.
18. Perusahaan yang menggunakan saluran pemasaran melalui kerja sama dengan Agen Asuransi, bank (*Bancassurance*), BUSB, dan Tenaga Pemasar sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf b sampai dengan huruf d dan angka 2, harus memiliki, menerapkan, dan melakukan evaluasi standar seleksi dan standar akuntabilitas dalam pelaksanaan kerja sama tersebut.
19. Standar seleksi sebagaimana dimaksud pada angka 18 paling sedikit mencakup:
 - a. kriteria calon pihak yang akan melaksanakan pemasaran Produk Asuransi; dan
 - b. proses penilaian kelayakan calon pihak yang akan melaksanakan pemasaran Produk Asuransi.
20. Standar akuntabilitas sebagaimana dimaksud pada angka 18 paling sedikit mencakup:
 - a. pelaksanaan pelatihan mengenai Produk Asuransi yang akan dipasarkan bagi pihak yang akan melaksanakan pemasaran Produk Asuransi sebelum pihak tersebut melakukan pemasaran;

- b. pengawasan terhadap pihak yang melaksanakan pemasaran Produk Asuransi tersebut selama masa perjanjian; dan
 - c. pelaksanaan evaluasi terhadap pihak yang melaksanakan pemasaran Produk Asuransi secara berkala paling sedikit 1 (satu) kali dalam 1 (satu) tahun dan sebelum berakhirnya masa perjanjian.
21. Perusahaan harus memelihara dokumentasi pelaksanaan standar seleksi dan standar akuntabilitas.
22. Perusahaan dan pihak yang memasarkan Produk Asuransi harus menerapkan prinsip mengenal nasabah (*know your customer*) dalam rangka:
- a. menilai kesesuaian Produk Asuransi yang ditawarkan dengan kebutuhan pemegang polis, tertanggung, atau peserta; dan
 - b. melaksanakan kewajiban Anti Pencucian Uang - Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT).
23. Perusahaan dapat menggunakan Pemasaran Berjenjang dalam memasarkan Produk Asuransi dengan memenuhi syarat dan ketentuan sebagai berikut:
- a. Perusahaan harus memastikan setiap pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak manapun, yang memasarkan Produk Asuransi harus menjadi Agen Asuransi;
 - b. Perusahaan bertanggung jawab atas setiap tindakan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak manapun yang menjadi Agen Asuransi sebagaimana dimaksud dalam huruf a yang memasarkan Produk Asuransi pada setiap jenjang;
 - c. Perusahaan harus memastikan bahwa pihak yang melakukan pemasaran hanya menggunakan media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi yang telah disetujui atau ditetapkan oleh Perusahaan;
 - d. pemasaran Produk Asuransi dilakukan berdasarkan perjanjian keagenan antara Perusahaan dan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak manapun yang menjadi Agen Asuransi sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan secara aktif memasarkan Produk Asuransi, yang memuat hal-hal sebagaimana dimaksud pada angka 11;

- e. Perusahaan harus memastikan total komisi pada keseluruhan jenjang pemasaran tidak melebihi asumsi biaya akuisisi yang ditetapkan pada saat Perusahaan melaporkan Produk Asuransi baru atau perubahan Produk Asuransi kepada Otoritas Jasa Keuangan;
 - f. penawaran Produk Asuransi pada Pemasaran Berjenjang harus dilakukan secara terpisah dari rekrutmen pihak yang melakukan pemasaran Produk Asuransi agar calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta dapat membedakan spesifikasi dan persyaratan Produk Asuransi dan spesifikasi dan persyaratan sistem Pemasaran Berjenjang. Pemisahan tersebut antara lain dengan menggunakan media pemasaran dan ringkasan informasi Produk Asuransi yang terpisah dari media promosi atau penawaran sistem Pemasaran Berjenjang;
 - g. Perusahaan harus memastikan terdapat mekanisme pembinaan Agen Asuransi oleh Agen Asuransi yang bertindak sebagai *leader*; dan
 - h. dalam hal Pemasaran Berjenjang dilakukan melalui kerja sama dengan pihak lain yang mengelola sistem Pemasaran Berjenjang:
 - 1) kerja sama dimaksud harus didasarkan pada perjanjian tertulis antara Perusahaan dan pihak lain tersebut, selain perjanjian keagenan antara Perusahaan dan Agen Asuransi;
 - 2) dalam perjanjian kerja sama harus dicantumkan kewenangan pihak lain untuk melakukan perekrutan Agen Asuransi dan skema remunerasi dalam Pemasaran Berjenjang; dan
 - 3) pihak lain sebagaimana dimaksud pada angka 1 dan angka 2 harus merupakan Agen Asuransi atau badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan.
24. Perjanjian keagenan sebagaimana dimaksud pada angka 23 huruf d, tidak diperkenankan untuk diwakilkan oleh pegawai Perusahaan atau Agen Asuransi yang bertindak sebagai *leader* dalam mekanisme Pemasaran Berjenjang atas suatu Produk Asuransi tersebut.

III. PENYAMPAIAN INFORMASI PRODUK ASURANSI

1. Dalam rangka mendukung pemasaran Produk Asuransi, Perusahaan:
 - a. dapat menggunakan media pemasaran (*marketing kit*) dalam kegiatan:
 - 1) promosi Produk Asuransi dengan tujuan untuk menarik perhatian publik atau masyarakat umum, antara lain melalui:
 - a) media luar ruangan, seperti spanduk, baliho, dan/atau papan reklame;
 - b) media massa, dalam bentuk cetak, elektronik, dan/atau dalam jaringan (*online*); dan/atau
 - c) media sosial berbasis teknologi informasi;
 - 2) penawaran Produk Asuransi dengan tujuan untuk pengenalan spesifikasi Produk Asuransi secara personal kepada calon tertanggung, peserta, dan/atau pemegang polis, dalam bentuk antara lain:
 - a) bahan tayang presentasi (*slide presentasi*);
 - b) proposal penawaran Produk Asuransi;
 - c) brosur, *leaflet*, atau *flyer*; dan/atau
 - d) naskah pemasaran melalui saluran telepon (*telemarketing script*), dalam hal Produk Asuransi dipasarkan melalui *telemarketing*; dan
 - b. harus menyediakan dan menyampaikan ringkasan informasi Produk Asuransi untuk menjelaskan kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta secara rinci mengenai spesifikasi Produk Asuransi, termasuk manfaat, risiko, biaya, hak dan kewajiban calon pemegang polis, dan persyaratan dari Produk Asuransi yang dipasarkan.
2. Setiap pihak yang memasarkan Produk Asuransi hanya dapat menggunakan media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi yang telah ditetapkan atau disetujui oleh Perusahaan.
3. Seluruh informasi yang tercantum dalam media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 1, harus dituangkan dan/atau disampaikan secara akurat, jujur, jelas, tidak menyesatkan, dan sesuai dengan Polis Asuransi.

4. Dalam penyusunan media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 1, Perusahaan harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. media pemasaran (*marketing kit*) sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf a, paling sedikit harus memuat:
 - 1) nama dan/atau logo Perusahaan;
 - 2) pernyataan bahwa Perusahaan terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan;
 - 3) nama Produk Asuransi yang dipasarkan;
 - 4) pernyataan bahwa produk yang dipasarkan adalah Produk Asuransi;
 - 5) manfaat Produk Asuransi secara umum;
 - 6) kontak dari Perusahaan yang dapat dihubungi oleh calon konsumen (dapat berupa nomor telepon, alamat surat elektronik (*e-mail*), dan lain-lain); dan
 - 7) pernyataan bahwa terdapat syarat dan ketentuan yang berlaku, termasuk cara memperoleh informasi mengenai syarat dan ketentuan tersebut, misalnya dalam bentuk tautan situs web yang memuat syarat dan ketentuan produk;
 - b. ringkasan informasi Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf b paling sedikit harus memuat:
 - 1) nama dan/atau logo Perusahaan;
 - 2) pernyataan bahwa Perusahaan terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan;
 - 3) nama Produk Asuransi yang dipasarkan;
 - 4) pernyataan bahwa produk yang dipasarkan adalah Produk Asuransi;
 - 5) karakteristik Produk Asuransi, yang memuat rincian paling sedikit besaran dan periode pembayaran Premi atau Kontribusi, besaran dan waktu pengenaan biaya (termasuk biaya akuisisi) untuk produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi, manfaat, ruang lingkup pertanggunggaan (termasuk risiko yang dijamin dan risiko yang dikecualikan), jangka waktu asuransi, dan risiko yang ditanggung pemegang polis, tertanggung, atau peserta,

serta akad yang digunakan dalam hal Produk Asuransi menggunakan prinsip syariah;

- 6) informasi mengenai pemberian komisi oleh Perusahaan kepada pihak pemasar dalam rangka pemasaran Produk Asuransi;
- 7) syarat dan tata cara pengajuan permohonan menjadi pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
- 8) syarat dan tata cara pengajuan klaim, termasuk bukti pendukung yang relevan dan diperlukan dalam pengajuan klaim;
- 9) tata cara penyelesaian dan pembayaran klaim;
- 10) simulasi/ilustrasi pertanggungan atau kepesertaan;
- 11) prosedur pelayanan dan penyelesaian pengaduan di Perusahaan;
- 12) kontak dari Perusahaan yang dapat dihubungi oleh konsumen (dapat berupa nomor telepon, alamat surat elektronik (*e-mail*), dan lain-lain); dan
- 13) pernyataan bahwa terdapat syarat dan ketentuan yang berlaku, termasuk cara memperoleh informasi mengenai syarat dan ketentuan tersebut, misalnya dalam bentuk tautan situs web yang memuat syarat dan ketentuan produk; dan

c. dalam hal ringkasan informasi Produk Asuransi dibuat untuk individual/personal, simulasi/ilustrasi sebagaimana dimaksud dalam huruf b angka 10) harus dibuat sesuai dengan profil calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta.

5. Selain ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 4, dalam melakukan pemasaran Produk Asuransi, Perusahaan harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:

a. memastikan bahwa segala informasi atau konten media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 4, telah sesuai dengan:

- 1) ketentuan peraturan perundang-undangan terkait, termasuk ketentuan mengenai perlindungan konsumen sebagaimana diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa

Keuangan mengenai perlindungan konsumen sektor jasa keuangan; dan

- 2) spesifikasi Produk Asuransi yang telah dilaporkan kepada Otoritas Jasa Keuangan;
- b. melakukan evaluasi secara berkala paling sedikit setahun sekali atas kebenaran dan keakuratan informasi atau konten yang tersaji/tercantum dalam media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi yang digunakan oleh pihak yang melakukan pemasaran Produk Asuransi;
- c. bertanggung jawab atas kesesuaian segala informasi atau konten yang tersaji/tercantum dalam media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 4 dan dalam hal terdapat kesalahan/kekeliruan penyampaian informasi dimaksud oleh pihak yang melakukan pemasaran Produk Asuransi;
- d. memiliki mekanisme atau prosedur operasional standar untuk memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam huruf a sampai dengan huruf c; dan
- e. mendokumentasikan setiap media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf a angka 1) dan huruf a angka 2) yang telah ditetapkan dan disetujui oleh Perusahaan.

IV. PERSYARATAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI SECARA LANGSUNG (*DIRECT MARKETING*)

1. Perusahaan harus memberikan pelatihan kepada pegawai Perusahaan yang bertugas memasarkan Produk Asuransi sesuai dengan jenis Produk Asuransi yang dipasarkan.
2. Ruang lingkup materi pelatihan sebagaimana dimaksud pada angka 1 mengacu pada ruang lingkup pelatihan bagi Agen Asuransi.
3. Perusahaan yang melakukan pemasaran secara langsung (*direct marketing*) harus memastikan bahwa pegawai Perusahaan:
 - a. menginformasikan identitas pegawai tersebut dan menyatakan sebagai wakil sah dari Perusahaan;
 - b. hanya menawarkan Produk Asuransi setelah mendapatkan pelatihan Produk Asuransi yang dipasarkan; dan

- c. hanya menggunakan media pemasaran (*marketing kit*) dan ringkasan informasi Produk Asuransi yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.

V. PERSYARATAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI MELALUI AGEN ASURANSI

1. Agen Asuransi yang memasarkan Produk Asuransi setiap saat harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. memiliki sertifikat keagenan dari Lembaga Sertifikasi Profesi di bidang perasuransian, yang masih berlaku dan sesuai dengan bidang usaha dan jenis Produk Asuransi yang dipasarkan;
 - b. terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan;
 - c. tidak mengikat perjanjian keagenan dengan Perusahaan lain yang memiliki usaha sejenis; dan
 - d. dalam hal Agen Asuransi bekerja sama dengan badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi, Agen Asuransi hanya dapat memiliki perjanjian keagenan dengan Perusahaan yang melakukan kerja sama dengan badan usaha tersebut.
2. Sebelum menandatangani perjanjian keagenan dengan Perusahaan, Agen Asuransi harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. mendapatkan persetujuan dari Perusahaan tempat Agen Asuransi mengikat perjanjian keagenan, apabila Agen Asuransi masih terikat perjanjian keagenan dengan Perusahaan lain yang tidak sejenis;
 - b. tidak sedang terikat perjanjian keagenan dengan Perusahaan lain yang memiliki usaha sejenis;
 - c. telah menyelesaikan seluruh kewajibannya pada Perusahaan sebelumnya, apabila Agen Asuransi dimaksud pernah terikat perjanjian keagenan dengan Perusahaan tersebut; dan
 - d. memahami kode etik yang ditetapkan oleh asosiasi Perusahaan sesuai dengan jenis usahanya.
3. Perjanjian keagenan sebagaimana dimaksud pada angka 2 harus dilengkapi dengan lampiran berupa:
 - a. surat persetujuan dari Perusahaan tempat Agen Asuransi dimaksud bekerja, dalam hal Perusahaan mengikat perjanjian

- keagenan dengan Agen Asuransi yang masih terikat perjanjian keagenan dengan Perusahaan lain yang tidak sejenis; dan/atau
- b. surat pernyataan dari Perusahaan tempat Agen Asuransi dimaksud bekerja sebelumnya atau bukti lain bahwa Agen Asuransi yang bersangkutan telah:
 - 1) mengakhiri perjanjian keagenan dengan Perusahaan tempat Agen Asuransi dimaksud bekerja sebelumnya; dan
 - 2) menyelesaikan kewajibannya pada Perusahaan tersebut, dalam hal Agen Asuransi pernah terikat perjanjian keagenan dengan Perusahaan lain.
4. Dalam memasarkan Produk Asuransi, Agen Asuransi harus memenuhi ketentuan paling sedikit sebagai berikut:
- a. memenuhi kode etik yang ditetapkan oleh asosiasi yang berwenang dan sesuai dengan jenis usaha Perusahaan, contoh mematuhi kode etik yaitu tidak melakukan *Churning*, *Pooling*, dan *Twisting*;
 - b. memasarkan Produk Asuransi terbatas pada yang tercantum dalam perjanjian keagenan;
 - c. menyampaikan identitas sebagai wakil sah dari perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, atau unit syariah pada perusahaan asuransi dengan menunjukkan lisensi keagenan yang berlaku untuk perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, atau unit syariah pada perusahaan asuransi yang diwakilinya, yang dilakukan dengan memperkenalkan diri kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - d. menyampaikan informasi yang akurat, jelas, jujur, dan tidak menyesatkan mengenai Produk Asuransi kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta sebelum calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta memutuskan untuk melakukan penutupan asuransi dengan Perusahaan;
 - e. meminta persetujuan Perusahaan apabila terdapat permintaan penutupan asuransi yang berbeda dengan syarat dan ketentuan Produk Asuransi yang dipasarkan;
 - f. tidak mereferensikan kepada Perusahaan lain apabila terdapat permintaan penutupan asuransi yang berbeda dengan syarat dan ketentuan Produk Asuransi yang dipasarkan;

- g. memberikan layanan administrasi dalam rangka permohonan menjadi pemegang polis, tertanggung, atau peserta, antara lain:
 - 1) menginformasikan dokumen yang diperlukan untuk pengajuan formulir permohonan penutupan asuransi termasuk menginformasikan tata cara pengisian formulir permohonan asuransi beserta dokumen yang diperlukan untuk pengajuan permohonan penutupan asuransi;
 - 2) meminta dokumen yang diperlukan untuk pengajuan formulir permohonan dan dokumen lainnya yang dimintakan oleh perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, atau unit syariah pada perusahaan asuransi untuk penutupan asuransi; dan
 - 3) memastikan pemegang polis, tertanggung, atau peserta mengisi seluruh formulir surat permohonan pertanggungans asuransi secara lengkap sesuai dengan dokumen yang disampaikan;
 - h. menyerahkan Premi atau Kontribusi kepada Perusahaan sesuai jangka waktu penyerahan Premi atau Kontribusi yang telah ditentukan oleh Perusahaan dalam perjanjian keagenan, dalam hal Perusahaan memberikan kewenangan kepada Agen Asuransi untuk menerima Premi atau Kontribusi;
 - i. mendukung Perusahaan dalam penerapan praktik prinsip mengenal nasabah (*know your customer*) untuk memastikan kesesuaian Produk Asuransi dengan kebutuhan pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - j. mendukung Perusahaan dalam pelaksanaan kewajiban Anti Pencucian Uang - Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT); dan
 - k. menolak namanya dicantumkan dalam dokumen surat permohonan penutupan asuransi sebagai Agen Asuransi yang melakukan penutupan, apabila tidak melakukan pemasaran dan/atau pemberian penjelasan Produk Asuransi kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta.
5. Ketentuan bagi Agen Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 4 dan kewajiban sebagaimana dimaksud pada Romawi II angka 12 harus dicantumkan dalam perjanjian keagenan.

6. Dalam hal Agen Asuransi memasarkan Produk Asuransi berdasarkan referensi dari pihak lain, dilakukan dengan memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. penjelasan mengenai Produk Asuransi harus dilakukan oleh Agen Asuransi yang memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 1; dan
 - b. Perusahaan hanya dapat memberikan komisi kepada Agen Asuransi yang memiliki perjanjian keagenan dengan Perusahaan serta melakukan penjelasan dan penutupan atas Produk Asuransi.
7. Perusahaan harus memastikan Agen Asuransi memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 1, angka 2, angka 4, dan angka 6, serta Romawi II angka 12.
8. Badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
 - a. terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan;
 - b. memiliki perjanjian kerja sama dengan Perusahaan;
 - c. tidak melakukan perjanjian kerja sama dengan Perusahaan lain yang memiliki usaha sejenis; dan
 - d. hanya melakukan perjanjian kerja sama dengan Agen Asuransi yang memiliki perjanjian keagenan dengan Perusahaan yang bekerja sama dengan badan usaha tersebut.
9. Dalam kerja sama pemasaran Produk Asuransi, badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi harus:
 - a. memastikan Agen Asuransi melaksanakan kewajiban sebagaimana dimaksud pada angka 1 dan Romawi II angka 12; dan
 - b. melakukan pembinaan dan evaluasi terhadap Agen Asuransi berdasarkan perjanjian kerja sama dengan Perusahaan.
10. Agen Asuransi dapat melakukan pemasaran dengan menggunakan sistem elektronik, dengan memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. sistem elektronik dapat disediakan oleh Perusahaan, Agen Asuransi dan/atau badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi;
 - b. penggunaan sistem elektronik tersebut harus berdasarkan persetujuan Perusahaan;

- c. dalam hal sistem elektronik berupa situs web atau aplikasi dalam jaringan (*online*) yang dikelola oleh badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi atau oleh Agen Asuransi:
 - 1) informasi Produk Asuransi yang dicantumkan dalam situs web atau aplikasi dalam jaringan (*online*) harus terlebih dahulu memperoleh persetujuan Perusahaan;
 - 2) Produk Asuransi yang ditampilkan dalam situs web atau aplikasi dalam jaringan (*online*) terbatas pada Produk Asuransi yang tercantum dalam perjanjian kerja sama; dan
 - 3) pada situs web atau aplikasi dalam jaringan (*online*) harus terdapat tautan (*link*) yang terhubung dengan sistem elektronik yang dimiliki oleh Perusahaan;
- d. dalam hal sistem elektronik berupa situs web atau aplikasi dalam jaringan (*online*) yang dikelola oleh Agen Asuransi, sistem elektronik:
 - 1) hanya dapat menyediakan layanan terbatas pada penyediaan informasi Produk Asuransi; dan
 - 2) harus mencantumkan tautan (*link*) yang terhubung kepada sistem elektronik Perusahaan;
- e. dalam hal sistem elektronik berupa situs web atau aplikasi dalam jaringan (*online*) yang dikelola oleh badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi:
 - 1) layanan yang disediakan dapat berupa:
 - a) penyediaan informasi Produk Asuransi;
 - b) permohonan asuransi;
 - c) pembayaran Premi atau Kontribusi; dan/atau
 - d) penyampaian bukti kepesertaan dan/atau Polis Asuransi selain ikhtisar Polis Asuransi;
 - 2) layanan permohonan asuransi sebagaimana dimaksud dalam pada 1) hanya dapat dilakukan dengan persyaratan:
 - a) badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi harus menyediakan layanan konsumen kepada calon Pemegang Polis yang beroperasi 24 (dua puluh empat) jam dalam sehari, yang dilayani oleh Agen Asuransi yang bekerja pada badan usaha tersebut serta diinformasikan dalam sistem elektronik yang digunakan; dan

- b) seluruh informasi yang disampaikan oleh calon Pemegang Polis melalui sistem elektronik yang dikelola badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi disampaikan kepada Perusahaan secara dalam jaringan (*online*) sesuai dengan ketentuan yang dicantumkan dalam perjanjian kerja sama; dan
 - 3) penyampaian bukti kepesertaan dan/atau Polis Asuransi selain ikhtisar Polis Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 1) huruf d) hanya dapat dilakukan dalam hal permohonan asuransi telah disetujui oleh Perusahaan.
11. Perusahaan yang melakukan kerja sama dengan badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi harus:
- a. memastikan Agen Asuransi dari badan usaha tersebut memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 1, angka 2, angka 4, dan angka 6, serta Romawi II angka 12;
 - b. memiliki perjanjian kerja sama tertulis dengan badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi; dan
 - c. memiliki perjanjian keagenan dengan Agen Asuransi yang memiliki kerja sama dengan badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi.

VI. PERSYARATAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI MELALUI BADAN USAHA SELAIN BANK

- 1. Kerja sama antara Perusahaan dan BUSB dikategorikan sebagai kerja sama pemasaran Produk Asuransi melalui BUSB apabila BUSB bertindak sebagai pihak yang mewakili Perusahaan melakukan pemasaran Produk Asuransi.
- 2. Perjanjian antara Perusahaan dan BUSB tidak termasuk sebagai perjanjian kerja sama pemasaran Produk Asuransi melalui BUSB dalam hal:
 - a. obyek asuransi atau risiko yang diasuransikan dalam Produk Asuransi yang diperjanjikan atau dipasarkan merupakan aset, pegawai, dan/atau tanggung jawab hukum BUSB yang bersangkutan; dan/atau

- b. kerja sama antara Perusahaan dan BUSB hanya terbatas iklan dalam rangka promosi Produk Asuransi dengan tujuan untuk menarik perhatian publik atau masyarakat umum.
3. Yang dimaksud dengan tanggung jawab hukum sebagaimana dimaksud pada angka 2 huruf a adalah tanggung jawab hukum BUSB tersebut kepada konsumennya untuk memberikan kompensasi/ganti rugi atas risiko tertentu berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan dan/atau berdasarkan kontrak BUSB dengan konsumennya, misalnya:
 - a. kewajiban maskapai penerbangan kepada konsumen untuk memberikan kompensasi jika terjadi keterlambatan atau pembatalan penerbangan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
 - b. ganti rugi yang diberikan oleh penyedia jasa ekspedisi atau pengiriman barang kepada pengirim barang atas kehilangan atau kerusakan barang sebagaimana tercantum dalam syarat dan ketentuan pengiriman barang.
4. Pemasaran Produk Asuransi melalui BUSB hanya dapat dilakukan dalam bentuk referensi, yaitu BUSB sebagai wakil dari Perusahaan:
 - a. hanya menyampaikan atau menyediakan media pemasaran (*marketing kit*) dan/atau ringkasan informasi Produk Asuransi yang telah ditetapkan atau disetujui oleh Perusahaan;
 - b. tidak memberikan penjelasan syarat dan ketentuan Produk Asuransi;
 - c. tidak membantu proses akseptasi asuransi (permohonan asuransi *underwriting* dan penerimaan Premi atau Kontribusi); dan
 - d. tidak membantu proses klaim.
5. Pemasaran melalui BUSB dapat dilakukan melalui tatap muka secara langsung (fisik) dan/atau dengan menggunakan media komunikasi jarak jauh.
6. Dalam hal pemasaran menggunakan media komunikasi jarak jauh berupa sistem elektronik, pada sistem elektronik tersebut harus dicantumkan tautan yang mengarahkan kepada sistem elektronik Perusahaan yang digunakan untuk memberikan layanan informasi Produk Asuransi dan/atau untuk akseptasi asuransi.

7. Kerja sama Perusahaan dengan BUSB dalam rangka pemasaran Produk Asuransi hanya dapat dilakukan dengan BUSB yang memiliki izin untuk menjalankan usahanya dari lembaga yang memiliki kewenangan atas penerbitan izin usaha dan/atau pengawasan kegiatan usaha atas BUSB tersebut berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan.
8. Contoh kerja sama Perusahaan dengan BUSB yaitu:
 - a. kerja sama antara Perusahaan dan BUSB berupa perusahaan pembiayaan atau koperasi simpan pinjam dalam pemasaran Produk Asuransi jiwa kredit kepada penerima pembiayaan pada perusahaan pembiayaan atau koperasi simpan pinjam tersebut;
 - b. kerja sama antara Perusahaan dan BUSB berupa perusahaan penyedia jasa (maskapai) penerbangan atau perusahaan penjualan tiket pesawat dalam rangka pemasaran Produk Asuransi perjalanan kepada pengguna pesawat terbang;
 - c. kerja sama antara Perusahaan dan BUSB berupa penyelenggara *e-commerce* atau *market place* dalam pemasaran Produk Asuransi pengiriman barang kepada penjual barang atau pembeli barang; dan
 - d. kerja sama Perusahaan dengan BUSB sebagai penyedia sistem elektronik yang menyajikan perbandingan produk/layanan dalam pemasaran Produk Asuransi kepada pengguna sistem elektronik tersebut.
9. Dalam pemasaran Produk Asuransi, BUSB harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. hanya melakukan referensi Produk Asuransi terbatas pada Produk Asuransi yang tercantum dalam perjanjian kerja sama;
 - b. memiliki fungsi dalam BUSB yang bertanggung jawab melakukan pengelolaan dan evaluasi kegiatan pemasaran Produk Asuransi;
 - c. menginformasikan kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta bahwa Produk Asuransi merupakan produk Perusahaan, sedangkan BUSB dan pegawainya bertindak sebagai wakil Perusahaan dalam memasarkan Produk Asuransi dengan bentuk referensi; dan
 - d. meneruskan pertanyaan dan keluhan mengenai Produk Asuransi yang dipasarkan kepada Perusahaan.

10. Ketentuan bagi BUSB sebagaimana dimaksud pada angka 9 dan kewajiban sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 12 harus dicantumkan dalam perjanjian kerja sama pemasaran Produk Asuransi.
11. Dalam hal Produk Asuransi yang dipasarkan melalui BUSB merupakan Produk Asuransi yang menjadi persyaratan untuk memperoleh produk/layanan BUSB:
 - a) untuk mengakomodasi kebebasan calon Pemegang Polis dalam memilih Perusahaan, BUSB harus menawarkan pilihan Produk Asuransi dari paling sedikit 2 (dua) Perusahaan; dan
 - b) dalam perjanjian kerja sama dengan BUSB tidak terdapat klausul yang dapat diartikan bahwa BUSB tidak dapat memasarkan Produk Asuransi dari Perusahaan lain dan/atau bahwa Perusahaan tidak dapat bekerja sama dengan pihak lain dalam pemasaran Produk Asuransi tersebut.
12. Badan usaha yang berperan aktif memasarkan Produk Asuransi hanya dari satu Perusahaan yang memiliki usaha sejenis harus terdaftar sebagai badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi, dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan bagi badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi.
13. Badan usaha yang berperan aktif memasarkan Produk Asuransi dari dua atau lebih Perusahaan yang memiliki usaha sejenis, dinyatakan melakukan kegiatan usaha keperantaraan yang harus memiliki izin usaha sebagai perusahaan pialang asuransi, dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan bagi perusahaan pialang asuransi.
14. Ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 12 tidak berlaku bagi badan usaha yang hanya berperan aktif memasarkan Produk Asuransi Mikro.
15. Badan usaha dikategorikan berperan aktif memasarkan Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 12 dan angka 13 apabila badan usaha, pegawai, dan/atau orang yang terikat perjanjian dengan badan usaha tersebut melakukan pemasaran Produk Asuransi lebih luas dari referensi sebagaimana dimaksud pada angka 4, termasuk memberikan penjelasan secara langsung dan/atau konsultasi mengenai Produk Asuransi kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta.

VII. PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO PERUSAHAAN DALAM RANGKA PEMASARAN PRODUK ASURANSI

A. Umum

1. Perusahaan harus menerapkan manajemen risiko yang efektif dalam pemasaran Produk Asuransi pada setiap saluran pemasaran, termasuk identifikasi, pengukuran, pengendalian, dan pemantauan risiko terkait penggunaan saluran pemasaran dengan mengacu kepada ketentuan mengenai penerapan manajemen risiko pada Perusahaan.
2. Dalam penerapan manajemen risiko terkait penggunaan saluran pemasaran Produk Asuransi, Perusahaan harus melakukan pengendalian risiko paling sedikit:
 - a. pada kategori risiko strategis, risiko operasional, risiko hukum, risiko kepatuhan, dan risiko reputasi; dan
 - b. pada proses pemilihan jenis saluran dan metode pemasaran, seleksi atau rekrutmen pihak yang melakukan pemasaran, pembuatan kerja sama pemasaran, pelatihan pihak yang melakukan pemasaran, penyampaian informasi kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta, pelaksanaan evaluasi kinerja saluran pemasaran, perlindungan kerahasiaan data, penanganan keluhan, dan penggunaan sistem informasi.
3. Pengendalian risiko terkait penggunaan saluran pemasaran dilakukan dengan cara antara lain:
 - a. memastikan pihak yang melakukan pemasaran tidak mempengaruhi pelaksanaan kewenangan Perusahaan dalam pengambilan keputusan *underwriting* dan keputusan klaim sesuai dengan syarat dan ketentuan Produk Asuransi dilaksanakan dengan efektif;
 - b. memastikan perolehan dan penggunaan data calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta tersebut memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan;
 - c. memastikan pihak yang sudah tidak lagi bekerja sama dengan Perusahaan dalam pemasaran Produk Asuransi:
 - 1) tidak lagi memasarkan Produk Asuransi Perusahaan;dan

- 2) tidak menggunakan logo atau atribut Perusahaan untuk kepentingan pihak lain tersebut; dan
 - d. menerapkan kebijakan pencegahan dan penanganan *fraud* pada setiap saluran pemasaran.
4. Otoritas Jasa Keuangan dapat memerintahkan Perusahaan untuk menghentikan kerja sama antara Perusahaan dan pihak lain dalam pemasaran Produk Asuransi, dalam hal Otoritas Jasa Keuangan menilai kegiatan pemasaran Produk Asuransi yang dilaksanakan:
 - a. tidak sesuai dengan perjanjian;
 - b. tidak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
 - c. berdampak negatif terhadap kesehatan keuangan dan/atau reputasi Perusahaan; dan/atau
 - d. berdampak negatif terhadap perlindungan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat atas Produk Asuransi yang dipasarkan.
5. Perusahaan harus mengakhiri kerja sama dengan pihak lain dalam pemasaran Produk Asuransi sebelum berakhirnya perjanjian kerja sama atau tidak memperpanjang kerja sama apabila:
 - a. pihak lain tidak memenuhi kewajiban sebagaimana diatur dalam perjanjian kerja sama, misalnya tidak meneruskan pembayaran Premi atau Kontribusi yang dibayarkan pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - b. pihak lain tidak lagi memenuhi persyaratan dan ketentuan sebagaimana diatur dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini; dan/atau
 - c. Otoritas Jasa Keuangan telah memerintahkan Perusahaan untuk menghentikan kerja sama dimaksud sebagaimana diatur pada angka 4.
6. Dalam rangka penegakan ketentuan terkait pemasaran Produk Asuransi, asosiasi Perusahaan dan/atau Otoritas Jasa Keuangan dapat mengembangkan sistem informasi yang digunakan untuk berbagi informasi antara Perusahaan mengenai pihak yang ditetapkan melanggar kode etik dan/atau

menjadi alasan Otoritas Jasa Keuangan memerintahkan penghentian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 4.

7. Otoritas Jasa Keuangan dapat meminta Perusahaan untuk menghentikan dan/atau tidak melakukan kerja sama dengan pihak sebagaimana dimaksud pada angka 6.

B. Penerapan Manajemen Risiko Dalam Rangka Kerahasiaan Data Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau Penerima Manfaat

1. Penggunaan data pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat oleh Perusahaan dan/atau pihak lain yang memasarkan Produk Asuransi dilakukan dengan memenuhi ketentuan sebagai berikut:

- a. menjaga kerahasiaan, keutuhan, dan ketersediaan data pribadi, data transaksi, serta data keuangan yang dikelolanya sejak data diperoleh hingga data tersebut dimusnahkan;
- b. menjamin bahwa perolehan, pemanfaatan, dan pengungkapan data pribadi, data transaksi, serta data keuangan yang diperoleh Perusahaan dan/atau pihak lain yang memasarkan Produk Asuransi, dilakukan berdasarkan persetujuan pemilik data pribadi, data transaksi, dan data keuangan, kecuali ditentukan lain oleh ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
- c. memberitahukan secara tertulis kepada pemilik data pribadi, data transaksi, dan data keuangan tersebut jika terjadi kegagalan dalam perlindungan kerahasiaan data pribadi, data transaksi, dan data keuangan yang dikelolanya.

2. Ketentuan mengenai kerahasiaan dan keamanan data dan/atau informasi pribadi konsumen mengacu juga kepada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan mengenai perlindungan konsumen dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan mengenai kerahasiaan dan keamanan data dan/atau informasi pribadi konsumen.

C. Penerapan Manajemen Risiko Dalam Rangka Kerja Sama dengan Agen Asuransi

1. Perusahaan harus memastikan seluruh Agen Asuransi yang bekerja sama dengan Perusahaan telah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan.

2. Dalam hal Perusahaan bekerja sama dengan Agen Asuransi yang bekerja pada badan usaha yang mempekerjakan Agen Asuransi, Perusahaan harus:
 - a. memastikan badan usaha tersebut telah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan; dan
 - b. memiliki perjanjian kerja sama dengan badan usaha tersebut.
3. Sebelum mengadakan perjanjian keagenan, Perusahaan harus menerapkan standar seleksi sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 19 terhadap Agen Asuransi yang akan melaksanakan pemasaran Produk Asuransi, yang meliputi reputasi, kecakapan, dan pengalaman Agen Asuransi dalam memasarkan Produk Asuransi.
4. Perusahaan harus menyelenggarakan pelatihan sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 20 huruf a terhadap Agen Asuransi sebelum Agen Asuransi melaksanakan pemasaran Produk Asuransi, dengan materi paling sedikit meliputi:
 - a. modul mengenai pengetahuan Produk Asuransi (*product knowledge*) yang dipasarkan, termasuk tata cara pemasaran dan prosedur pengajuan klaim; dan
 - b. modul mengenai profil Perusahaan.
5. Perusahaan harus memiliki dokumen yang membuktikan bahwa Agen Asuransi telah memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Romawi V angka 1, antara lain sebagai berikut:
 - a. fotokopi sertifikasi keagenan yang masih berlaku atas nama Agen Asuransi yang bersangkutan sesuai dengan bidang usaha dan jenis Produk Asuransi yang dipasarkan; dan
 - b. dokumen yang menyatakan bahwa Agen Asuransi masih terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan.
6. Perusahaan harus memiliki proses pengendalian internal dalam rangka tindakan pencegahan dan identifikasi tindakan *Churning*, *Pooling*, atau *Twisting* yang antara lain berupa:
 - a. memberikan penjelasan kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta mengenai kerugian yang dapat diderita oleh pemegang polis, tertanggung, atau peserta akibat perubahan atau penggantian Polis Asuransi dengan

- Polis Asuransi yang baru pada Perusahaan lain yang sejenis;
- b. mencantumkan pernyataan dan/atau pertanyaan kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta dalam formulir aplikasi permohonan penutupan asuransi (SPPA atau SPAJ), yang dapat membantu mengidentifikasi praktik *Churning*, *Pooling*, atau *Twisting*;
 - c. melakukan kerja sama dan investigasi lebih lanjut bersama dengan Perusahaan lain dan/atau asosiasi Perusahaan terkait dalam hal diketahui telah terjadi praktik *Churning*, *Pooling*, atau *Twisting* yang dilakukan oleh Agen Asuransi;
 - d. mengakhiri perjanjian keagenan dengan Agen Asuransi yang diketahui telah melakukan praktik *Churning*, *Pooling*, atau *Twisting*; dan
 - e. melaporkan kepada asosiasi Perusahaan dalam hal Agen Asuransi terbukti melakukan praktik *Churning*, *Pooling*, atau *Twisting*.
7. Perusahaan harus melakukan pengawasan sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 20 huruf b, atas pelaksanaan perjanjian oleh Agen Asuransi yang paling sedikit meliputi:
- a. kesesuaian penjelasan spesifikasi Produk Asuransi kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - b. kesesuaian jumlah Premi atau Kontribusi yang dibayarkan oleh pemegang polis, tertanggung, atau peserta dengan yang disetorkan Agen Asuransi kepada Perusahaan; dan
 - c. kesesuaian jangka waktu pembayaran Premi atau Kontribusi oleh Agen Asuransi kepada Perusahaan.
8. Perusahaan harus melakukan evaluasi sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 20 huruf c, atas pelaksanaan perjanjian oleh Agen Asuransi yang paling sedikit meliputi:
- a. kinerja Agen Asuransi dalam memasarkan Produk Asuransi antara lain jumlah penutupan asuransi yang dilakukan, total Premi atau Kontribusi yang dihasilkan, tingkat pengakhiran polis (*lapse*), dan pengaduan konsumen dari penutupan asuransi yang dilakukan oleh Agen Asuransi tersebut; dan
 - b. kepatuhan Agen Asuransi terhadap perjanjian keagenan.

D. Penerapan Manajemen Risiko Dalam Rangka Kerja Sama dengan BUSB

1. Perusahaan harus menerapkan standar seleksi sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 19 terhadap BUSB yang akan melaksanakan pemasaran Produk Asuransi sebelum mengadakan perjanjian kerja sama yang meliputi:
 - a. penilaian atas reputasi yang dibuktikan antara lain dengan BUSB tidak sedang dalam pengenaan sanksi pembekuan kegiatan usaha oleh instansi yang berwenang dan/atau tidak sedang dalam proses kepailitan;
 - b. penilaian atas kecakapan BUSB untuk bertindak mewakili Perusahaan yang dibuktikan antara lain dengan:
 - 1) memiliki anggaran dasar yang menyatakan BUSB dimaksud dapat melakukan kegiatan usaha berbasis imbalan jasa (*fee based income*) atau melakukan usaha perdagangan jasa;
 - 2) memiliki izin untuk menjalankan usaha dari instansi yang berwenang; dan/atau
 - 3) memiliki sarana dan prasarana yang memadai dan mendukung pelaksanaan kegiatan promosi dan pemasaran Produk Asuransi; dan
 - c. penilaian atas pengalaman BUSB dalam memasarkan Produk Asuransi.
2. Perusahaan harus melakukan pelatihan sebagai penerapan standar akuntabilitas sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 20 huruf a terhadap pegawai dari BUSB sebelum melaksanakan pemasaran Produk Asuransi dengan penjelasan materi yang disampaikan paling sedikit mencakup:
 - a. modul mengenai pengetahuan Produk Asuransi (*product knowledge*) yang akan dipasarkan, termasuk tata cara pemasaran, dan prosedur pengajuan klaim; dan
 - b. modul mengenai profil Perusahaan.
3. Perusahaan harus melakukan pengawasan secara berkala sebagai penerapan standar akuntabilitas sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 20 huruf b atas pelaksanaan perjanjian oleh BUSB yang diantaranya meliputi kecukupan sarana dan

prasarana yang dimiliki BUSB dalam melaksanakan kegiatan promosi dan pemasaran Produk Asuransi.

4. Perusahaan harus melakukan evaluasi sebagai penerapan standar akuntabilitas sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 20 huruf c atas pelaksanaan perjanjian oleh BUSB yang paling sedikit meliputi:
 - a. kinerja BUSB dalam memasarkan Produk Asuransi antara lain jumlah penutupan asuransi yang dilakukan, total Premi atau Kontribusi yang dihasilkan, tingkat pengakhiran polis (*lapse*), dan pengaduan konsumen dari penutupan Asuransi yang dilakukan oleh BUSB tersebut;
 - b. kepatuhan BUSB terhadap perjanjian kerja sama; dan
 - c. reputasi BUSB yang diketahui melalui berbagai sumber informasi.

VIII. KETENTUAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI YANG MENGGUNAKAN SISTEM ELEKTRONIK

1. Perusahaan, Agen Asuransi, bank, dan BUSB dapat memasarkan Produk Asuransi dengan menggunakan sistem elektronik, baik yang diselenggarakan sendiri atau bekerja sama dengan pihak lain yang didasarkan pada suatu perjanjian kerja sama, antara lain dengan menggunakan media situs web, media sosial, aplikasi, surat elektronik (*e-mail*), dan/atau layanan pesan singkat.
2. Perusahaan, Agen Asuransi, bank, dan BUSB yang memasarkan Produk Asuransi dengan menggunakan sistem elektronik berupa situs web dan/atau aplikasi dalam jaringan (*online*), harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. memiliki tanda daftar penyelenggara sistem elektronik yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang informasi dan transaksi elektronik;
 - b. memiliki dan menerapkan kebijakan, standar, dan prosedur manajemen risiko teknologi informasi;
 - c. memenuhi seluruh persyaratan yang diwajibkan oleh Otoritas Jasa Keuangan dan lembaga yang berwenang dalam rangka penyelenggaraan sistem elektronik.

3. Kebijakan, standar, dan prosedur manajemen risiko teknologi informasi sebagaimana dimaksud pada angka 2 huruf b, paling sedikit meliputi:
 - a. tata kelola, prosedur pengoperasian, dan mekanisme audit yang dilakukan berkala terhadap sistem elektronik;
 - b. sistem pengamanan data konsumen dan transaksi elektronik;
 - c. sistem pengamanan terhadap sistem elektronik yang digunakan untuk menghindari gangguan, kegagalan, dan kerugian; dan
 - d. evaluasi dan pengkinian kebijakan secara berkala atas keseluruhan penyelenggaraan sistem elektronik dan transaksi elektronik; dan
 - e. prosedur identifikasi, pengukuran, pengendalian, dan pemantauan risiko pada penyelenggaraan sistem elektronik.
4. Perusahaan, Agen Asuransi, bank, dan BUSB yang memasarkan Produk Asuransi menggunakan sistem elektronik melalui kerja sama dengan pihak lain, harus memastikan pihak lain tersebut telah memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 2 dan angka 3.
5. Dalam hal sistem elektronik menyediakan layanan proses permohonan asuransi, penutupan asuransi, dan/atau pembayaran Premi atau Kontribusi, pihak yang mengelola sistem elektronik harus memiliki pusat layanan yang menangani pertanyaan dan/atau pengaduan yang beroperasi selama 24 (dua puluh empat) jam dalam sehari dan diinformasikan dalam sistem elektronik yang digunakan.

IX. ASPEK PERLINDUNGAN KONSUMEN

1. Dalam proses pemasaran Produk Asuransi, Perusahaan bertanggung jawab untuk memastikan:
 - a. calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta telah memperoleh informasi yang akurat, jujur, jelas, dan tidak menyesatkan mengenai Produk Asuransi, paling sedikit mencakup substansi informasi yang tercantum dalam ringkasan informasi produk;
 - b. calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta telah memahami Produk Asuransi yang ditawarkan oleh pemasar Produk Asuransi;

- c. calon pemegang polis telah menyampaikan dokumen yang diperlukan untuk permohonan penutupan asuransi; dan
 - d. calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta mengisi seluruh formulir surat permohonan penutupan asuransi secara lengkap sesuai dengan dokumen yang disampaikan.
2. Dalam hal Perusahaan memberikan tugas dan kewenangan kepada pihak yang melakukan pemasaran Produk Asuransi untuk melakukan hal-hal dalam rangka pemenuhan tanggung jawab Perusahaan sebagaimana dimaksud pada angka 1, Perusahaan harus memastikan bahwa pihak tersebut telah menjalankan tugas dan kewenangan yang diberikan Perusahaan.
 3. Perusahaan harus memiliki, menerapkan, dan mengembangkan kebijakan dan prosedur penilaian kesesuaian Produk Asuransi dengan kebutuhan dan profil calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta yang menjadi target pemasaran (*customer need and risk profile assessment*).
 4. Perusahaan bertanggung jawab untuk memastikan pihak yang memasarkan Produk Asuransi telah memperkenalkan diri sebagai wakil dari Perusahaan dan dalam hal pemasaran dilakukan melalui tatap muka, Perusahaan harus memastikan bahwa dalam memperkenalkan diri, pihak yang memasarkan Produk Asuransi harus:
 - a. menunjukkan identitas sebagai wakil sah dari Perusahaan, yaitu:
 - 1) untuk pemasaran melalui *direct marketing* dapat berupa kartu identitas dari Perusahaan;
 - 2) untuk pemasaran melalui Agen Asuransi dapat berupa kartu lisensi keagenan yang berlaku;
 - 3) untuk pemasaran melalui *Bancassurance* dapat berupa:
 - a) kartu lisensi keagenan, dan/atau kartu identitas, yang menunjukkan bahwa pihak tersebut merupakan pegawai atau Agen Asuransi dari Perusahaan; atau
 - b) kartu lisensi keagenan, dan/atau kartu identitas, yang menunjukkan bahwa pihak tersebut merupakan pegawai dari bank yang melakukan kerja sama *Bancassurance* dengan Perusahaan;

- 4) untuk pemasaran melalui BUSB dapat berupa stiker, sertifikat, atau keterangan lainnya yang menyatakan bahwa BUSB tersebut merupakan mitra kerja sama dari Perusahaan; dan
 - 5) untuk Tenaga Pemasar dapat berupa kartu identitas atau kartu nama dari Perusahaan; dan
- b. menunjukkan identitas pribadi, dalam hal diperlukan atau diminta calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta.
5. Perusahaan harus memiliki prosedur internal dalam rangka memastikan bahwa calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta telah memperoleh penjelasan secara lengkap mengenai Produk Asuransi sebagaimana tercantum dalam ringkasan informasi Produk Asuransi, sebelum penutupan atas Produk Asuransi.
6. Perusahaan harus menyimpan bukti bahwa calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta telah menyampaikan permohonan asuransi dan telah memperoleh dan memahami penjelasan mengenai ringkasan informasi Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 5, dalam bentuk paling sedikit:
 - a. pernyataan calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta, dalam hal pemasaran Produk Asuransi dilakukan secara tatap muka; atau
 - b. dokumen elektronik dan/atau bukti lain, dalam hal pemasaran Produk Asuransi dilakukan melalui sarana komunikasi jarak jauh (telepon, pesan singkat, surat elektronik (*e-mail*), *video call*, situs web, aplikasi, dan yang dapat dipersamakan dengan itu).
7. Pernyataan sebagaimana dimaksud pada angka 6 huruf a harus dibuat dalam bahasa Indonesia atau bahasa Indonesia berdampingan dengan bahasa asing atau bahasa daerah berdampingan dengan bahasa Indonesia dan ditandatangani oleh calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta.
8. Perusahaan harus melakukan verifikasi dan autentikasi atas pernyataan, dokumen elektronik, atau bukti lain sebagaimana dimaksud pada angka 6.
9. Dalam hal Perusahaan memasarkan Produk Asuransi melalui sarana komunikasi jarak jauh atau kunjungan langsung, harus memenuhi hal sebagai berikut:

- a. komunikasi hanya dapat dilakukan pada hari Senin sampai dengan Sabtu di luar hari libur nasional dari pukul 08.00 – 18.00 waktu setempat, kecuali atas persetujuan atau permintaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - b. menginformasikan nama pihak yang memasarkan Produk Asuransi dan Perusahaan yang diwakilinya;
 - c. menjelaskan maksud dan tujuan terlebih dahulu sebelum memasarkan Produk Asuransi; dan
 - d. menghentikan penawaran Produk Asuransi jika calon nasabah menyatakan menolak untuk ditawarkan Produk Asuransi.
10. Perusahaan harus menerbitkan dan menyampaikan:
- a. Polis Asuransi dan ikhtisar polis kepada pemegang polis untuk Produk Asuransi yang bersifat individu maupun kumpulan; dan
 - b. sertifikat Polis Asuransi atau tanda bukti kepesertaan kepada masing-masing tertanggung atau peserta untuk Produk Asuransi yang bersifat kumpulan.
11. Perusahaan harus memastikan bahwa Polis Asuransi, ikhtisar polis, sertifikat Polis Asuransi, atau tanda bukti kepesertaan sebagaimana dimaksud pada angka 10 telah diterima dalam jangka waktu paling lama 10 (sepuluh) hari kerja setelah pembayaran Premi atau Kontribusi dan pertanggunganan dinyatakan diterima.
12. Perusahaan harus:
- a. menyediakan media komunikasi yang mudah diakses oleh pemegang polis, tertanggung, atau peserta untuk memastikan kelangsungan layanan; dan
 - b. memiliki layanan pengaduan konsumen dan bertanggung jawab atas seluruh pengaduan konsumen dari pemasaran Produk Asuransi yang dipasarkan melalui saluran pemasaran sebagaimana dimaksud dalam Romawi II angka 1 dan angka 2.
- X. TATA CARA PELAPORAN DAN PERMOHONAN PERSETUJUAN SALURAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI
1. Perusahaan harus terlebih dahulu memperoleh surat persetujuan Otoritas Jasa Keuangan sebelum melakukan pemasaran Produk Asuransi melalui saluran pemasaran sebagai berikut:
 - a. melalui *Bancassurance*;

- b. melalui Tenaga Pemasar yang merupakan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai; dan/atau
 - c. melalui kerja sama dengan BUSB yang menggunakan sistem elektronik BUSB.
2. Permohonan persetujuan pemasaran Produk Asuransi melalui *Bancassurance* sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf a, tunduk dan mengacu pada ketentuan sebagaimana diatur dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan mengenai saluran pemasaran Produk Asuransi melalui kerja sama dengan bank (*Bancassurance*).
3. Permohonan persetujuan pemasaran Produk Asuransi Mikro melalui Tenaga Pemasar yang merupakan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai melalui kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf b, tunduk dan mengacu pada ketentuan dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan mengenai Produk Asuransi Mikro dan saluran pemasaran Produk Asuransi Mikro.
4. Permohonan persetujuan pemasaran Produk Asuransi melalui kerja sama dengan BUSB yang menggunakan sistem elektronik BUSB sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf c, disampaikan kepada Otoritas Jasa Keuangan dengan melampirkan dokumen sebagai berikut:
 - a. formulir permohonan persetujuan kerja sama pemasaran Produk Asuransi untuk pemasaran melalui kerja sama dengan BUSB sebagaimana tercantum dalam Lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini;
 - b. konsep perjanjian kerja sama yang telah diparaf para pihak;
 - c. salinan surat persetujuan dan/atau pencatatan Produk Asuransi;
 - d. media pemasaran (*marketing kit*);
 - e. ringkasan informasi Produk Asuransi; dan
 - f. dokumen terkait prosedur penilaian Perusahaan atas BUSB yang meliputi aspek reputasi, kecakapan, dan pengalaman sebagaimana dimaksud dalam Bab VII huruf D angka 1.
5. Permohonan untuk memperoleh surat persetujuan kerja sama dengan BUSB sebagaimana dimaksud pada angka 1 huruf c, disampaikan kepada Otoritas Jasa Keuangan secara dalam jaringan

(*online*) melalui sistem jaringan komunikasi data Otoritas Jasa Keuangan.

6. Otoritas Jasa Keuangan melakukan analisis terhadap seluruh dokumen dengan memperhatikan dan mempertimbangkan hal sebagai berikut:
 - a. kelengkapan dokumen sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini; dan
 - b. kesesuaian dengan seluruh ketentuan peraturan perundang-undangan terkait.
7. Dalam hal dokumen yang dilampirkan belum sesuai dengan ketentuan atau berdasarkan penilaian Otoritas Jasa Keuangan Perusahaan dinyatakan belum memenuhi ketentuan untuk melakukan kerja sama pemasaran dengan BUSB, Otoritas Jasa Keuangan menyampaikan pemberitahuan untuk melengkapi dokumen permohonan dan/atau perbaikan substansi yang dinilai belum sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan terkait.
8. Apabila dalam jangka waktu 20 (dua puluh) hari kerja sejak tanggal pemberitahuan sebagaimana dimaksud pada angka 7, Perusahaan tidak memenuhi kelengkapan dokumen dan/atau perbaikan substansi, Perusahaan dianggap membatalkan permohonan persetujuan kerja sama dengan BUSB.
9. Apabila Perusahaan tetap bermaksud melaksanakan kerja sama pemasaran Produk Asuransi dengan BUSB setelah melewati jangka waktu sebagaimana dimaksud pada angka 8, Perusahaan harus menyampaikan kembali permohonan untuk mendapatkan persetujuan kerja sama dari Otoritas Jasa Keuangan.
10. Dalam hal dokumen telah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan berdasarkan penilaian Otoritas Jasa Keuangan Perusahaan dinyatakan telah memenuhi ketentuan, Otoritas Jasa Keuangan memberikan surat persetujuan kerja sama dengan BUSB kepada Perusahaan.
11. Otoritas Jasa Keuangan menyampaikan surat persetujuan sebagaimana dimaksud pada angka 10 dalam jangka waktu paling lama 10 (sepuluh) hari kerja setelah dokumen diterima secara lengkap.

12. Dalam hal sistem jaringan komunikasi data Otoritas Jasa Keuangan sebagaimana dimaksud pada angka 5 belum tersedia atau terjadi gangguan teknis pada saat penyampaian permohonan untuk memperoleh surat persetujuan, Perusahaan menyampaikan permohonan secara luar jaringan (*offline*).
13. Permohonan untuk memperoleh surat persetujuan secara luar jaringan (*offline*) disampaikan oleh Perusahaan melalui surat yang ditandatangani oleh direksi atau yang setara dalam bentuk data elektronik melalui *compact disc* (CD) atau media penyimpanan data elektronik lainnya.
14. Apabila gangguan teknis sebagaimana dimaksud pada angka 12 dialami oleh Otoritas Jasa Keuangan, Otoritas Jasa Keuangan mengumumkan melalui situs web Otoritas Jasa Keuangan dan/atau surat elektronik (*e-mail*) kepada alamat surat elektronik (*e-mail*) Perusahaan yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan, pada hari yang sama saat terjadinya gangguan teknis.
15. Perusahaan menyampaikan permohonan persetujuan saluran pemasaran Produk Asuransi melalui kerja sama dengan BUSB secara luar jaringan (*offline*) ditujukan kepada:
 - a. untuk pemasaran Produk Asuransi konvensional:
Otoritas Jasa Keuangan
u.p. Direktur Kelembagaan dan Produk IKNB
Gedung Wisma Mulia 2-*Mailing Room* Lantai 17
Jalan Jenderal Gatot Subroto Kav. 40
Jakarta 12710;
 - b. untuk pemasaran Produk Asuransi dengan prinsip syariah:
Otoritas Jasa Keuangan
u.p. Direktur IKNB Syariah
Gedung Wisma Mulia 2-*Mailing Room* Lantai 17
Jalan Jenderal Gatot Subroto Kav. 40
Jakarta 12710.
16. Penyampaian permohonan persetujuan kerja sama dengan BUSB secara luar jaringan (*offline*) dapat dilakukan dengan salah satu cara sebagai berikut:

- a. diserahkan langsung ke kantor Otoritas Jasa Keuangan; atau
 - b. dikirim melalui perusahaan jasa pengiriman, sesuai dengan alamat kantor Otoritas Jasa Keuangan sebagaimana dimaksud pada angka 15.
17. Perusahaan dinyatakan telah menyampaikan permohonan persetujuan yang dibuktikan dengan tanda terima dari Otoritas Jasa Keuangan.
 18. Dalam hal terdapat perubahan alamat kantor Otoritas Jasa Keuangan untuk penyampaian permohonan persetujuan sebagaimana dimaksud pada angka 15, Otoritas Jasa Keuangan menyampaikan pemberitahuan mengenai perubahan alamat melalui surat, pengumuman, dan/atau situs web Otoritas Jasa Keuangan.
 19. Perusahaan harus menyimpan seluruh berkas permohonan persetujuan untuk jangka waktu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan dapat menunjukkan berkas permohonan dimaksud apabila dibutuhkan sewaktu-waktu.

XI. KETENTUAN LAIN-LAIN

1. Ketentuan mengenai pemasaran melalui kerja sama dengan bank (*Bancassurance*) tunduk dan mengacu pada ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan mengenai saluran pemasaran Produk Asuransi melalui kerja sama dengan bank (*Bancassurance*).
2. Ketentuan mengenai pemasaran Produk Asuransi Mikro tunduk dan mengacu pada ketentuan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan mengenai Produk Asuransi Mikro dan saluran pemasaran Produk Asuransi Mikro.
3. Otoritas Jasa Keuangan dapat memerintahkan Perusahaan untuk menghentikan seluruh kegiatan dan/atau kerja sama pemasaran Produk Asuransi, dalam hal kegiatan dan/atau kerja sama pemasaran Produk Asuransi berbeda dengan yang telah dilaporkan kepada Otoritas Jasa Keuangan.
4. Perusahaan harus segera menghentikan kegiatan pemasaran Produk Asuransi sejak tanggal perintah penghentian kegiatan dan/atau kerja sama pemasaran Produk Asuransi dari Otoritas Jasa Keuangan sebagaimana dimaksud pada angka 3 dan melaporkan penghentian

pemasaran Produk Asuransi tersebut paling lambat 10 (sepuluh) hari kerja sejak tanggal perintah penghentian kegiatan pemasaran.

5. Dalam hal kegiatan dan/atau kerja sama pemasaran Produk Asuransi dihentikan, pertanggung jawaban atas Polis Asuransi yang dipasarkan melalui sistem pemasaran tersebut tetap berlangsung sampai masa pertanggung jawaban berakhir.

XII. KETENTUAN PERALIHAN

1. Kegiatan dan/atau kerja sama pemasaran Produk Asuransi yang telah berjalan sebelum Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini mulai berlaku, tetap dapat berjalan.
2. Perusahaan harus menyesuaikan seluruh kegiatan dan/atau kerja sama pemasaran Produk Asuransi sebagaimana dimaksud pada angka 1 dengan ketentuan dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini dalam jangka waktu paling lama 1 (satu) tahun sejak Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini berlaku.
3. Perusahaan dan/atau pihak lain harus memiliki tanda terdaftar penyelenggara sistem elektronik sebagaimana dimaksud dalam Romawi VIII angka 2 huruf a dan angka 4 paling lama 6 (enam) bulan sejak Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini berlaku atau sesuai dengan ketentuan yang diatur kementerian yang membidangi urusan pemerintahan di bidang komunikasi dan informatika, digunakan yang terlebih dahulu.
4. Dalam hal Perusahaan tidak atau belum dapat menyesuaikan seluruh kegiatan pemasaran Produk Asuransi dalam jangka waktu sebagaimana dimaksud pada angka 2, Perusahaan harus menghentikan kegiatan dan/atau kerja sama pemasaran Produk Asuransi tersebut.
5. Proses permohonan persetujuan kerja sama yang telah diajukan kepada Otoritas Jasa Keuangan dan belum selesai pada saat Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini ditetapkan, diproses sesuai ketentuan yang berlaku dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini.

XIII. PENUTUP

Ketentuan dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 2 Oktober 2020

KEPALA EKSEKUTIF PENGAWAS
PERASURANSIAN, DANA PENSIUN,
LEMBAGA PEMBIAYAAN, DAN
LEMBAGA JASA KEUANGAN LAINNYA
OTORITAS JASA KEUANGAN
REPUBLIK INDONESIA,

ttd

RISWINANDI

Salinan ini sesuai dengan aslinya
Direktur Hukum 1
Departemen Hukum

ttd

Mufli Asmawidjaja

LAMPIRAN
SURAT EDARAN OTORITAS JASA KEUANGAN
REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 19 /SEOJK.05/2020
TENTANG
SALURAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI

FORMULIR PERMOHONAN PERSETUJUAN KERJA SAMA DENGAN BUSB

I. SURAT PERMOHONAN PERSETUJUAN BUSB

..... (diisi nama kota, tanggal,
bulan, tahun)

Nomor : (diisi dengan nomor surat
Perusahaan)
Perihal : Permohonan Persetujuan Kerja Sama dengan BUSB
Lampiran :

Yth.
Direktur ...*
Otoritas Jasa Keuangan
Gedung Wisma Mulia 2
Mailing Room Lantai 17
Jalan Jenderal Gatot Subroto Kav. 40
Jakarta 12710

Dengan hormat,

Sesuai dengan ketentuan Surat Edaran OJK mengenai Saluran Pemasaran Produk Asuransi, dengan ini kami Direksi ... (diisi nama Perusahaan) menyampaikan permohonan persetujuan pemasaran Produk Asuransi (diisi nama Produk Asuransi) melalui kerja sama dengan ... (diisi nama BUSB), dalam bentuk referensi dengan menggunakan sistem elektronik. Sehubungan dengan hal tersebut, terlampir kami sampaikan kelengkapan dokumen sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian surat permohonan persetujuan tersebut kami sampaikan.
Atas perhatian dan kerja sama Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Direksi

tanda tangan

(Nama)

*Sesuai dengan ketentuan Romawi X angka 15 Surat Edaran OJK ini.

II. FORMULIR ASSESSMENT PERMOHONAN PERSETUJUAN KERJA SAMA DENGAN BUSB

INFORMASI UMUM				
Nama Perusahaan	<i>Diisi nama Perusahaan yang menyampaikan permohonan persetujuan.</i>			
Nama dan Telp/ e-mail Contact Person	<i>PIC Teknis</i>			
	<ul style="list-style-type: none"> • Nama : • No. Telp. : • E-mail : 			
	<i>Direksi yang Membidangi Pemasaran Produk Asuransi:</i>			
	<ul style="list-style-type: none"> • Nama : • No. Telp. : • E-mail : 			
Nomor dan Tanggal Surat Permohonan Persetujuan Kerja Sama dengan BUSB	<i>Diisi nomor dan tanggal surat pengantar.</i>			
Nama Produk Asuransi	<i>Diisi nama Produk Asuransi.</i>			
Nama BUSB	<i>Diisi nama BUSB yang akan bekerja sama.</i>			
Kegiatan Usaha Utama BUSB	<i>Diisi penjelasan mengenai kegiatan usaha BUSB.</i>			
Nomor dan Tanggal Surat Persetujuan/Pencatatan Produk Asuransi	<i>Diisi nomor dan tanggal surat.</i>			
Deskripsi Singkat Produk Asuransi	<i>Diisi penjelasan singkat Produk Asuransi yang akan dipasarkan.</i>			
Deskripsi Singkat Mekanisme Kerja Sama	<i>Diisi penjelasan singkat mekanisme kerja sama, antara lain ruang lingkup tugas/ tanggung jawab BUSB dalam pemasaran Produk Asuransi dan alur proses bisnis (apabila diperlukan, penjelasan dapat dicantumkan dalam dokumen terpisah).</i>			
NO.	URAIAN	YA	TDK	KETERANGAN
I	ANALISIS PENDAHULUAN			
	1. Perusahaan telah mencantumkan rencana penggunaan saluran pemasaran melalui kerja sama dengan BUSB dalam rencana bisnis Perusahaan (Romawi II angka 4)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi judul dan tanggal Rencana Bisnis Perusahaan.</i>
	2. Perusahaan memiliki sistem elektronik yang digunakan untuk memberikan layanan informasi Produk Asuransi dan/atau untuk akseptasi asuransi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan mengenai jenis sistem elektronik yang digunakan Perusahaan.</i>
	3. Produk Asuransi yang tercantum dalam perjanjian kerja sama dengan BUSB telah memperoleh surat pencatatan/persetujuan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi nomor dan tanggal surat pencatatan/ persetujuan Produk Asuransi.</i>

	Produk Asuransi (Romawi II angka 17)			
II ANALISIS KELENGKAPAN DOKUMEN				
	1. Dokumen permohonan (Romawi X angka 4)			
	<p>a. konsep perjanjian kerja sama dengan BUSB:</p> <ul style="list-style-type: none"> • yang telah diparaf para pihak • disusun dengan menggunakan bahasa Indonesia atau bahasa Indonesia berdampingan dengan bahasa asing/bahasa daerah 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi nama dan jabatan orang yang memberikan paraf.</i>
	<p>b. salinan surat persetujuan/pencatatan Produk Asuransi</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi nomor dan tanggal surat persetujuan/pencatatan Produk Asuransi.</i>
	<p>c. media pemasaran (<i>marketing kit</i>) yang akan digunakan dan telah disetujui/ditetapkan oleh Perusahaan</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan mengenai bentuk marketing kit yang dilampirkan (brosur, leaflet, media luar ruang, atau media lain).</i>
	<p>d. ringkasan informasi Produk Asuransi yang akan digunakan dan telah disetujui/ditetapkan oleh Perusahaan</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan mekanisme penyampaian ringkasan informasi produk kepada calon pemegang polis.</i>
	e. Dokumen terkait penerapan standar seleksi dan akuntabilitas (Romawi VII)			
	<p>1) prosedur standar seleksi dan akuntabilitas atas BUSB (Romawi II angka 18).</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan jenis dokumen yang dilampirkan, misalnya SOP seleksi BUSB dan SOP evaluasi BUSB.</i>
	<p>2) anggaran dasar BUSB yang menyatakan BUSB dapat melakukan kegiatan usaha berbasis imbalan jasa (<i>fee based income</i>) atau melakukan usaha perdagangan jasa (Romawi VII Huruf D angka 1 huruf b poin 1)</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi tanggal anggaran dasar ditetapkan dan jenis kegiatan usaha yang tercantum dalam anggaran dasar BUSB.</i>
	<p>3) izin untuk menjalankan usaha dari instansi yang berwenang, dilengkapi dokumen pendukung sesuai jenis kegiatan usaha BUSB, misalnya Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Izin Usaha Dagang (IUD), Tanda</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan jenis bukti izin yang dilampirkan.</i>

	<p>Terdaftar Perusahaan (TDP), atau Nomor Induk Berusaha (NIB). (Romawi VII Huruf D angka 1 huruf b poin 3)</p>			
III	ANALISIS KEPATUHAN DAN SUBSTANTIF			
	1. Ruang Lingkup Kegiatan BUSB dalam Pemasaran (Romawi VI angka 1 dan angka 4)			
	a. BUSB bertindak sebagai pihak yang mewakili Perusahaan dalam pemasaran Produk Asuransi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	b. hanya menyampaikan atau menyediakan media pemasaran (<i>marketing kit</i>) dan/atau ringkasan informasi Produk Asuransi yang telah ditetapkan atau disetujui oleh Perusahaan;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	c. memberikan penjelasan syarat dan ketentuan Produk Asuransi;	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	d. membantu proses akseptasi asuransi (permohonan asuransi <i>underwriting</i> dan penerimaan Premi atau Kontribusi); dan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	e. membantu proses klaim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	2. Dalam sistem elektronik yang digunakan BUSB telah dicantumkan tautan yang mengarahkan kepada sistem elektronik Perusahaan yang digunakan untuk memberikan layanan informasi Produk Asuransi dan/atau akseptasi asuransi (Romawi VI angka 6).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	3. BUSB memiliki fungsi yang bertanggung jawab melakukan pengelolaan dan evaluasi kegiatan pemasaran Produk Asuransi (Romawi VI angka 9 huruf b)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	4. Konsep Perjanjian Kerja Sama (Romawi II Angka 11 dan 12)			
	a. identitas para pihak	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf a.</i>
	b. hak, kewajiban, dan tanggung jawab masing-masing pihak	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan ketentuan huruf b.</i>
	c. jangka waktu perjanjian	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf c.</i>

	d. syarat dan tata cara perubahan perjanjian	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf d.</i>
	e. pernyataan bahwa pengambilan keputusan <i>underwriting</i> dan keputusan klaim (penerimaan, penolakan, dan besaran klaim) sepenuhnya menjadi hak dan wewenang Perusahaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf e.</i>
	f. nama dan spesifikasi Produk Asuransi yang dipasarkan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf f.</i>
	g. prosedur penutupan asuransi, dan pembayaran Premi atau Kontribusi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf g.</i>
	h. prosedur penyelesaian dan pembayaran klaim	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf h.</i>
	i. prosedur pemberitahuan apabila terdapat perubahan media pemasaran (<i>marketing kit</i>) dan/atau ringkasan informasi produk atas Produk Asuransi yang dipasarkan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf i.</i>
	j. besaran komisi yang diberikan Perusahaan kepada pihak yang memasarkan Produk Asuransi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf j.</i>
	k. kewenangan dan tanggung jawab masing-masing pihak untuk mendukung kewajiban Perusahaan dalam pengenalan profil calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta dalam rangka memastikan kesesuaian Produk Asuransi dengan kebutuhan pemegang polis, tertanggung atau peserta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf k.</i>
	l. kewenangan dan tanggung jawab masing-masing pihak dalam mendukung kewajiban Perusahaan terkait pelaksanaan kewajiban Anti Pencucian Uang - Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf l.</i>
	m. kewajiban para pihak menjaga kerahasiaan data pemegang			<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama</i>

	polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat			<i>yang mencantumkan informasi huruf m.</i>
	n. tanggung jawab masing-masing pihak dalam penanganan pengaduan dari pemegang polis, tertanggung atau peserta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf n.</i>
	o. kode etik Agen Asuransi yang harus dipenuhi oleh pihak yang memasarkan Produk Asuransi, dalam hal berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan pihak yang memasarkan Produk Asuransi tersebut harus memiliki sertifikat Agen Asuransi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf o.</i>
	p. kondisi yang menyebabkan berakhirnya perjanjian kerja sama, termasuk berakhirnya perjanjian yang diakibatkan oleh salah satu pihak baik Perusahaan atau pihak pemasar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf p.</i> <i>Khusus bagi yang memasarkan melalui agen asuransi.</i>
	q. pemberian kewenangan kepada Perusahaan untuk menyampaikan informasi mengenai indikasi pelanggaran kode etik dan/atau peraturan perundang-undangan oleh pihak yang melakukan pemasaran, kepada asosiasi Perusahaan untuk tujuan penegakan kode etik, kepada Otoritas Jasa Keuangan untuk penegakan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang jasa keuangan, dan/atau kepada pihak yang berwenang lainnya untuk tujuan penegakan hukum			<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf q.</i>
	r. penyelesaian hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk kewajiban kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta, dan/atau penerima manfaat apabila perjanjian berakhir, baik karena berakhirnya jangka waktu perjanjian kerja sama maupun karena memenuhi kondisi yang menyebabkan berakhirnya perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada huruf p	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf r.</i>

	s. mekanisme penyelesaian sengketa antara para pihak	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf s.</i>
	t. peranan BUSB adalah sebagai pihak yang mewakili Perusahaan dalam pemasaran produk asuransi dalam bentuk referensi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf t.</i>
	u. kewajiban pihak yang memasarkan untuk hanya menggunakan media pemasaran (<i>marketing kit</i>) dan ringkasan informasi Produk Asuransi yang telah ditetapkan atau disetujui oleh Perusahaan			<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf u.</i>
	v. kewajiban BUSB untuk memiliki fungsi yang bertanggung jawab melakukan pengelolaan dan evaluasi kegiatan pemasaran Produk Asuransi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf v.</i>
	w. kewajiban BUSB untuk menginformasikan kepada calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta bahwa Produk Asuransi merupakan produk Perusahaan, sedangkan BUSB dan pegawainya bertindak sebagai wakil Perusahaan dalam memasarkan Produk Asuransi dengan model bisnis referensi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf w.</i>
	x. kewajiban BUSB untuk meneruskan pertanyaan dan keluhan mengenai Produk Asuransi yang dipasarkan kepada Perusahaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf x.</i>
	y. larangan BUSB memberikan bagian dari komisi yang diterima dari Perusahaan kepada pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang mewakili badan hukum pemegang polis, tertanggung, atau peserta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi pasal dalam perjanjian kerja sama yang mencantumkan informasi huruf y.</i>
	5. Dalam hal Produk Asuransi yang dipasarkan merupakan persyaratan untuk memperoleh produk/layanan BUSB, dalam perjanjian kerja sama tidak terdapat klausul yang dapat diartikan bahwa BUSB tidak dapat memasarkan Produk Asuransi dari Perusahaan lain dan/atau bahwa Perusahaan tidak dapat bekerja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

	sama dengan pihak lain dalam pemasaran Produk Asuransi tersebut (Romawi VI angka 11 huruf b)			
6. Penerapan standar seleksi (Romawi VII huruf D angka 1)				
a. penilaian atas reputasi BUSB				
	1) BUSB tidak sedang dalam pengenaan sanksi pembekuan kegiatan usaha oleh instansi yang berwenang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	2) BUSB tidak sedang dalam proses kepailitan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
b. Penilaian atas kecakapan BUSB				
	1) anggaran dasar telah mencantumkan bahwa kegiatan usaha BUSB termasuk kegiatan usaha berbasis imbalan jasa (<i>fee based income</i>) atau melakukan usaha perdagangan jasa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan bahwa anggaran dasar BUSB telah mencantumkan informasi mengenai kegiatan usaha BUSB.</i>
	2) izin untuk menjalankan usaha dari instansi yang berwenang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan bahwa Perusahaan BUSB telah memiliki izin usaha dalam bentuk Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Izin Usaha Dagang (IUD), atau Tanda Terdaftar Perusahaan (TDP).</i>
	3) sarana dan prasarana yang memadai dan mendukung pelaksanaan kegiatan promosi dan pemasaran Produk Asuransi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan mengenai sarana dan prasarana yang dimiliki BUSB dalam mendukung pemasaran, misalnya sistem elektronik yang terdaftar di instansi yang berwenang di bidang informasi dan transaksi elektronik dan sumber daya manusia yang menjadi penanggung jawab pemasaran produk asuransi.</i>
	c. penilaian atas pengalaman BUSB dalam memasarkan Produk Asuransi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Diisi penjelasan mengenai kerja sama pemasaran Produk Asuransi yang pernah dilakukan BUSB (jika ada). Dalam hal BUSB</i>

				<i>belum memiliki pengalaman, diisi penjelasan mengenai alasan Perusahaan tetap melakukan kerja sama dengan BUSB, misalnya kinerja BUSB dalam memasarkan produk lain.</i>
IV	KESIMPULAN			
	Seluruh persyaratan permohonan persetujuan kerja sama dengan BUSB telah dipenuhi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Kami yang bertanda tangan di bawah ini, dengan ini menyatakan bahwa isian tersebut di atas telah sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan telah dilengkapi dengan dokumen yang lengkap dan sesuai.

(diisi nama kota, tanggal, bulan, dan tahun)

Direksi yang membidangi pemasaran Produk Asuransi(diisi nama Perusahaan)

tanda tangan

(Nama)

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 2 Oktober 2020

KEPALA EKSEKUTIF PENGAWAS
PERASURANSIAN, DANA PENSIUN,
LEMBAGA PEMBIAYAAN, DAN
LEMBAGA JASA KEUANGAN LAINNYA
OTORITAS JASA KEUANGAN
REPUBLIK INDONESIA,

ttd

RISWINANDI

Salinan ini sesuai dengan aslinya
Direktur Hukum 1
Departemen Hukum
ttd
Mufli Asmawidjaja