

**PELAKSANAAN PERJANJIAN PRODUK UNIT LINK SEBAGAI  
ALTERNATIF INVESTASI BARU DI PERUSAHAAN ASURANSI  
(STUDI PADA PT. ASURANSI AIA INDONESIA CABANG PADANG)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum*

*Disusun Oleh:*

**Hendra Gunawan**

**05 140 296**

**Program Kekhususan: Hukum Perdata Ekonomi**



**FAKULTAS HUKUM  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2009**



**No. Reg. 2900/PKII/07/09**

**PELAKSANAAN PERJANJIAN PRODUK UNIT-LINK SEBAGAI  
ALTERNATIF INVESTASI BARU DI PERUSAHAAN ASURANSI  
(STUDI PADA PT. ASURANSI AIA INDONESIA CABANG PADANG)**

**( HENDRA GUNAWAN, 05140296, Fakultas Hukum Unand, 73 Halaman,  
Tahun 2009 )**

**ABSTRAK**

*Unit-Link* diperkenalkan di negara-negara maju seperti Inggris pada tahun ( 1960-an), di Amerika ( 1976 ), Jepang ( 1980 ), dan Singapura ( 1973 ), sedangkan di Indonesia mulai diperkenalkan di decade 1990-an. Pada dasarnya hampir semua lembaga keuangan di Indonesia belakangan ini meluncurkan produk *Unit-Link* nya. Salah satunya pada PT. Asuransi AIA Indonesia Cabang Padang. Berdasarkan hal diatas maka penulis tertarik dan melakukan penelitian dan memberi judul skripsi ini : **"PELAKSANAAN PERJANJIAN PRODUK UNIT-LINK SEBAGAI ALTERNATIF INVESTASI BARU DI PERUSAHAAN ASURANSI ( STUDI PADA PT. ASURANSI AIA INDONESIA CABANG PADANG )"**.

Adapun permasalahan yang akan penulis bahas adalah bagaimana proses pelaksanaan perjanjian produk *Unit-Link* sebagai alternatif investasi baru, dan bagaimana penerapan aturan produk *Unit-Link* serta manfaat produk *Unit-Link* sebagai alternatif investasi baru. Dalam penulisan ini penulis menggunakan metode penelitian yuridis sosiologis, sedangkan data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, serta alat pengumpulan data berupa studi dokumen dan wawancara. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa proses pelaksanaan perjanjian produk *Unit-Link* sebagai alternatif investasi baru di perusahaan Asuransi, dimulai dari tahap penawaran agen kepada nasabah kemudian tahap penerimaan dimana perusahaan akan menerbitkan permohonan Asuransi jiwa dan kecelakaan dan kesehatan kepada nasabah, dan terakhir tahap pengesahan dimana polis akan diterbitkan oleh perusahaan Asuransi berdasarkan pengisian permohonan Asuransi jiwa dan kecelakaan dan kesehatan yang diisikan nasabah pada tahap penerimaan. Kemudian penerapan aturan produk *Unit-Link* pada PT. Asuransi AIA Indonesia Cabang Padang sesungguhnya telah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Dan sebagai alternatif investasi baru manfaat Asuransi *Unit-Link* bagi nasabah adalah selain mengasuransikan diri nasabah juga mendapatkan kesempatan berinvestasi, dimana dalam hal pilihan terhadap risiko investasi nasabahlah yang menentukan. Selain itu nasabah juga mempunyai kewenangan penuh melakukan pengawasan terhadap risiko investasi. Sedangkan manfaat bagi Perusahaan adalah produk *Unit-Link* mampu meningkatkan pemasaran yaitu dengan meningkatkan *portofolio*, polis, uang pertanggungan dan premi Asuransi. Mengingat risiko terhadap investasi ditanggung sepenuhnya oleh pemegang polis selanjutnya penulis menyarankan bahwa produk *Unit-Link* hakikatnya hanya diperuntukan bagi pemegang polis yang berani mengambil risiko karena keuntungan investasi murni berdasarkan perkembangan harga saham.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang Masalah

*Unit-Link* merupakan sebuah istilah untuk kegiatan investasi ( penanaman modal ) dimana investasi itu ditanamkan dalam bentuk saham, yang memungkinkan keuntungan investasi akan berlipat ganda sesuai harga saham yang berlaku pada saat itu. Dewasa ini berbagai lembaga keuangan di Indonesia begitu marak meluncurkan produk *Unit-Link* nya, seperti halnya lembaga keuangan Bank, dan lembaga keuangan Asuransi.

*Unit – link* pada perusahaan Asuransi merupakan produk Asuransi Jiwa yang dikaitkan dengan investasi. Dengan produk *Unit – link* ini seorang nasabah selain mendapatkan proteksi Perlindungan kesehatan dan Jiwa, nasabah juga mendapatkan keuntungan ganda dengan kesempatan berinvestasi. Dapat dikatakan secara ringkas dengan membeli produk *Unit – link* di Asuransi maka seorang nasabah membayar satu namun mendapatkan dua keuntungan<sup>1</sup>.

Tujuan dari *Unit – link* pada perusahaan Asuransi adalah sebagai produk alternative baru bagi seorang yang ingin berinvestasi di perusahaan Asuransi karena dalam produk *Unit-Link* ini diberikan keleluasaan bagi para pemegang polis untuk mengakses secara langsung keuntungan investasinya. Produk Asuransi *Unit – link* pertama kali diperkenalkan di Inggris pada tahun 1960 – an, sedangkan di Amerika Serikat dipasarkan pada tahun 1970, dan di Indonesia sendiri produk *Unit-Link* diluncurkan pada tahun 1998. Produk *Unit-Link* mempunyai

---

<sup>1</sup> [http://show\\_thread.php?t=178120](http://show_thread.php?t=178120) to *investasi diperusahaan asuransi*, update tanggal 5 Juni 2008 at 05 : 22 PM

karakteristik yang berbeda dengan produk Asuransi tradisional atau produk konvensional. karena Proteksi dalam Asuransi Jiwa diberikan pada polis individu dimana setiap saat nilai polis bervariasi sesuai dengan nilai asset investasi, sehingga memungkinkan pemegang polis mendapatkan dua manfaat sekaligus.

*Unit - Link* Sebagai bagian yang tidak bisa terpisahkan dari Asuransi, hakekat *unit- link* di Indonesia telah memenuhi aspek legal, karena prinsip pengalihan resiko telah sesuai dengan prinsip Asuransi: artinya risiko tertanggung telah ditransfer kepada pihak penanggung kecuali risiko investasinya yang disesuaikan dengan keinginan pemegang polis. Prospek Asuransi *Unit-Link* di Indonesia menunjukkan tren yang cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan makin maraknya perusahaan Asuransi di Indonesia meluncurkan produk – produk *Unit-Link*. Pada tahun 1998 hanya 2 (dua) perusahaan Asuransi saja yang meluncurkan produk *Unit-Link*, yaitu Prudential Life Assurance dan Manulife Financial, kemudian terjadi peningkatan pada tahun 2003, perusahaan Asuransi yang menjual produk *Unit-Link* meningkat menjadi 16 perusahaan, yaitu Prudential Life Assurance, Manulife Financial, AIA Indonesia, Sun Life Financial Indonesia, Suwu New York Life, Zurich Life Indonesia, AIG Lippo, Panin Life, ING aetna Life Indonesia, MAA Life Assurance, AXA Life Assurance, BNI Jiwasraya ( BNI Jiwasraya, Asuransi Jiwasraya, Allianz Life Indonesia, BDNI Life, Adisarana Wanaratha. Sejalan dengan perkembangan produk Asuransi Jiwa *Unit-Link* di Indonesia yang memperlihatkan perkembangan baik, tentunya produk *Unit-Link* bukanlah produk yang terlepas dari segala risiko.

Perjanjian Asuransi adalah suatu perjanjian dimana pihak tertanggung mengikatkan diri untuk membayar premi dan pihak penanggung wajib membayar

sejumlah uang apabila terjadi peristiwa yang menimbulkan kerugian pada diri tertanggung. Dengan membeli polis Asuransi, seseorang akan dapat memindahkan segala risiko yang dihadapinya kepada perusahaan Asuransi dengan membayar premi. Pembayaran premi merupakan suatu keharusan, karena premi itu adalah kewajiban bagi tertanggung dan menjadi hak bagi penanggung ( Perusahaan Asuransi ). Sedangkan sebagai mana yang kita ketahui dalam produk Unit-Link di perusahaan Asuransi risiko terhadap investasi tidak ditanggung oleh perusahaan Asuransi, yang artinya apabila terjadi suatu bentuk kerugian terhadap investasi pihak penanggung ( perusahaan asuransi ) tidak akan memberikan ganti kerugian. oleh karena itu produk *Unit-Link* adalah produk yang diperuntukkan bagi investor yang berani mengambil risiko terhadap investasinya.

Membeli Polis Asuransi Jiwa *Unit-Link* berarti secara tidak langsung telah terjadi perjanjian Asuransi antara Penanggung dan Tertanggung. Di dalam polis Asuransi Jiwa *Unit-Link* maka ditentukan atau dijelaskan peristiwa-peristiwa yang akan ditanggung oleh pihak penanggung yaitu perusahaan Asuransi. PT. Asuransi AIA Indonesia adalah merupakan salah-satu perusahaan Asuransi yang menjual produk *Unit-Link*, Berkaitan dengan hal diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"PELAKSANAAN PERJANJIAN PRODUK UNIT-LINK SEBAGAI ALTERNATIF INVESTASI BARU DI PERUSAHAAN ASURANSI ( STUDI PADA PT ASURANSI AIA INDONESIA CABANG PADANG )"**

## **2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang dikemukakan diatas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

## BAB IV

### PENUTUP

#### Kesimpulan

1. Proses Pelaksanaan perjanjian produk Asuransi *Unit-Link* sebagai alternatif investasi baru di PT. Asuransi AIA Indonesia cabang Padang yaitu melalui proses penawaran, penerimaan dan pengesahan. Dan setelah melalui tiga proses perjanjian tersebut barulah diterbitkan polis Asuransi *Unit-Link*.
2. Penerapan aturan produk *Unit-Link* sebagai alternatif investasi baru di PT. Asuransi AIA Indonesia cabang Padang telah sesuai dengan ketentuan dalam Surat keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 422/KMK/2003 tanggal 30 September 2003 sebagai pengganti KMK Nomor 225/KMK.017/1993. Hanya saja dalam hal sistim informasi yang memadai PT. Asuransi AIA Indonesia Cabang Padang belum bersifat on-line melainkan masih bersifat manual. Dikarenakan PT. Asuransi AIA Indonesia Cabang Padang merupakan kantor cabang pemasaran (*Sales Office*). Tapi untuk memenuhi aspek legalnya PT. Asuransi Indonesia menerapkan sistim informasi yang memadai dalam bentuk on-line pada kantor pusat dan kantor cabang utama. Begitu juga halnya penerapan prinsip Asuransi seperti prinsip *utmost good faith* dan *insurable interes* dalam prakteknya PT. Asuransi AIA Indonesia cabang Padang mengharuskan nasabah mengisi Permohonan Asuransi Jiwa dan kecelakaan & Kesehatan dan sekaligus menjelaskan secara terperinci segala hal-hal

yang akan mengakibatkan kekeliruan nantinya ketika telah berjalannya pertanggung. Kemudian pada hakekatnya produk Asuransi *Unit-Link* di PT. Asuransi AIA Indonesia cabang padang, dalam penerapannya telah sesuai dengan hakekat Asuransi yang sebenarnya, sebagaimana telah didefinisikan di dalam Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang usaha Perasuransian dan Pasal 246 KUHD dikarenakan dalam praktek Asuransi *Unit-Link*, risiko tertanggung telah ditransfer kepada pihak penanggung kecuali risiko investasinya yang disesuaikan dengan keinginan pemegang polis

3. Manfaat produk Asuransi *Unit-Link* di PT. Asuransi AIA Indonesia cabang Padang bagi pihak penanggung ( Perusahaan ) adalah dengan mentransfer risiko investasi kepada pemegang polis memungkinkan perusahaan Asuransi mengurangi exposure pada perubahan suku bunga, sehingga *exposure* terhadap hasil investasi yang tidak menguntungkan bisa dihindari selain itu dikarenakan penerimaan premi lebih besar digunakan untuk membeli unit memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih dari sector investasi. Sedangkan manfaat produk *Unit-Link* bagi nasabah ( tertanggung ) adalah selain nasabah mendapatkan proteksi perlindungan kesehatan dan jiwa, nasabah juga dapat berinvestasi dalam bentuk saham artinya nasabah berinvestasi dengan mengikuti perkembangan harga saham yang cenderung naik dan turun, oleh karena itu polis *Unit-Link* lebih sesuai dengan pemegang polis ( nasabah ) yang berinvestasi dalam jangka menengah dan jangka panjang, dan berani mengambil risiko. yang tak kalah pentingnya adalah nasabah dapat secara

## DAFTAR PUSTAKA

- Ari S Hutagakung, *Hukum kontrak di Indonesia*, Elips, Jakarta, 1998
- Agus Prawoto, *Hukum Asuransi dan Kesehatan Perusahaan Asuransi*, BPFE, Yogyakarta, 1995
- Buku panduan Fakultas Hukum Universitas Andalas, Padang, 2007
- Dhaniswara K Harjono, *Hukum Penanaman Modal*, PT. Rajabrafindo Persada, Jakarta, 2007
- Djoko Prakoso, *Hukum Asuransi Indonesia*, Rineka Cipta, 1997
- Emmy Pangaribuan, *Hukum Pertanggungans seksi Hukum Dagang*, Fakultas Hukum UGM, Yogyakarta, 1982
- <http://showthread.php?t=178120> to *Investasi di perusahaan Asuransi*, update tanggal 5 Juni 2008 at 05:22 PM
- M. Syamsudin, *Operasional Penelitian Hukum*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007
- Poenjosoebroto Santoso, *Beberapa Aspek tentang Hukum Pertanggungans Jiwa di Indonesia*, Jakarta
- Purwosudjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang*, Djambangan, Jakarta, 1983