

PRODUK ASURANSI MIKRO DAN SALURAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI MIKRO (Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 9/SEOJK.05/2017, tanggal 23 Februari 2017)

Yth.

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

Sehubungan dengan amanat ketentuan Pasal 8 ayat (2) dan 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 produk asuransi mikro dan saluran pemasaran produk asuransi mikro dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan sebagai berikut:

I. KETENTUAN UMUM

Dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini yang dimaksud dengan:

1. 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.
2. Produk Asuransi Mikro adalah Produk Asuransi yang didesain untuk memberikan perlindungan atas risiko keuangan yang dihadapi masyarakat berpenghasilan rendah.
3. 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 asuransi dan pemegang polis.
4. 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.
5. 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.

6. Perusahaan adalah perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi syariah sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.
7. Saluran Pemasaran adalah saluran yang digunakan oleh Perusahaan untuk memasarkan dan menyalurkan Produk Asuransi kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta.
8. 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.
9. Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai adalah badan hukum atau perorangan 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.
10. Upah Minimum Provinsi yang selanjutnya disingkat UMP adalah upah minimum yang ditetapkan oleh gubernur dan berlaku untuk seluruh kabupaten/kota di satu provinsi.

II. KARAKTERISTIK PRODUK ASURANSI MIKRO

Produk Asuransi Mikro harus memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sederhana:
 - a. Produk Asuransi Mikro memberikan manfaat perlindungan dasar atas 1 (satu) jenis atau lebih risiko yang dihadapi masyarakat berpenghasilan rendah;
 - b. Produk Asuransi Mikro memiliki Polis Asuransi yang sederhana dengan ketentuan, sebagai berikut:
 - 1) Polis Asuransi dari Produk Asuransi Mikro menggunakan bahasa Indonesia yang sederhana sehingga mudah dipahami dan tidak menimbulkan multitafsir oleh pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - 2) jenis risiko yang dikecualikan dalam Po-

lis Asuransi dari Produk Asuransi Mikro sangat sedikit atau tidak ada;

- 3) Polis Asuransi dari Produk Asuransi Mikro dapat menggunakan bahasa daerah setempat agar mudah dipahami oleh pemegang polis, tertanggung, atau peserta berdampingan dengan bahasa Indonesia;
- 4) Polis Asuransi dari Produk Asuransi Mikro mencantumkan frasa "asuransi mikro" atau frasa lain yang semakna dalam nama produk sehingga mudah dikenali;
- 5) Polis Asuransi dari Produk Asuransi Mikro dapat menggunakan istilah yang awam sebagai pengganti istilah teknis asuransi dan/atau istilah hukum dengan maksud agar polis dimaksud dapat lebih mudah dipahami;
- 6) Polis Asuransi dari Produk Asuransi Mikro berbentuk ringkas dan mudah dibaca, dimana panjang Polis Asuransi perorangan atau sertifikat Polis Asuransi kumpulan paling banyak setara 3 (tiga) halaman kertas ukuran kuarto yang dicetak dengan menggunakan huruf Arial ukuran 10 (sepuluh) point atau yang setara; dan
- 7) khusus untuk Produk Asuransi Mikro dengan prinsip syariah, panjang Polis Asuransi perorangan atau sertifikat Polis Asuransi kumpulan sebagaimana dimaksud pada butir 6) tidak memperhitungkan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf a, huruf c, huruf d, huruf e, dan huruf f Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi; dan
- c. Produk Asuransi Mikro memiliki fitur dan proses administrasi yang sederhana dengan ketentuan sebagai berikut:
 - 1) bukti pendukung yang dipersyaratkan dalam pengajuan klaim Produk Asuransi Mikro paling banyak 4 (empat) bukti. Bukti dimaksud meliputi dokumen terkait dengan data diri pemegang polis, tertanggung, peserta, atau penerima

- manfaat asuransi dan bukti tertulis terkait dengan risiko yang dijamin; dan
- 2) Produk Asuransi Mikro harus bersifat *guaranteed issuance offer* (GIO) atau *simplified issue offer* (SIO), yaitu Polis Asuransi berlaku setelah Premi atau Kontribusi dibayar lunas, tanpa didahului pemeriksaan atas kondisi objek pertanggungan, dan setelah aktivasi atau aplikasi kepesertaan disetujui oleh Perusahaan.
2. Mudah:
 - a. Produk Asuransi Mikro mudah diperoleh di lingkungan masyarakat umum berpenghasilan rendah melalui Saluran Pemasaran Produk Asuransi Mikro; dan
 - b. Perusahaan mudah dihubungi kembali oleh pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak lain dalam rangka perolehan informasi mengenai Produk Asuransi dan/atau melakukan klaim.
 3. Ekonomis:
 - a. Produk Asuransi Mikro memiliki Premi atau Kontribusi yang relatif terjangkau dimana Premi risiko atau Kontribusi risiko dari Produk Asuransi Mikro paling sedikit 50% (lima puluh persen) dari Premi bruto atau Kontribusi bruto; dan
 - b. uang pertanggungan pada Produk Asuransi Mikro paling banyak 24 (dua puluh empat) kali UMP terbesar pada saat penutupan Polis Asuransi.
 4. Segera:
 - a. Produk Asuransi Mikro berlaku efektif segera setelah aktivasi atau aplikasi kepesertaan disetujui oleh Perusahaan dan Premi atau Kontribusi dibayar lunas;
 - b. Perusahaan harus memberikan konfirmasi kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta segera setelah kepesertaan disetujui Perusahaan;
 - c. masa tunggu (*waiting period*) pada Produk Asuransi Mikro paling lama 30 (tiga puluh) hari sejak aktivasi atau aplikasi kepesertaan disetujui oleh Perusahaan;
 - d. dalam hal Produk Asuransi Mikro memiliki masa tunggu (*waiting period*), di dalam Polis Asuransi dicantumkan ketentuan bah-

- wa manfaat asuransi dapat diberikan jika musibah atau risiko terjadi setelah masa tunggu (*waiting period*);
- e. Perusahaan memproses dan menyelesaikan klaim, termasuk membayarkan manfaat asuransi jika disetujui dalam waktu paling lama 10 (sepuluh) hari kerja sejak Perusahaan menerima dokumen klaim yang dipersyaratkan dalam Polis Asuransi secara lengkap dan benar; dan
 - f. Apabila terjadi perselisihan atau perbedaan pendapat antara Perusahaan dengan pemegang polis, tertanggung, atau peserta, maka perselisihan tersebut diselesaikan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dengan memprioritaskan penyelesaian perselisihan secara musyawarah.

III. JENIS SALURAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI MIKRO

1. Pemasaran Produk Asuransi Mikro hanya dapat dilakukan melalui Saluran Pemasaran sebagai berikut:
 - a. secara langsung (*direct marketing*);
 - b. agen asuransi;
 - c. *bancassurance*;
 - d. badan usaha selain bank; dan/atau
 - e. tenaga pemasar.
2. Badan usaha selain bank sebagaimana dimaksud pada huruf d dan tenaga pemasar sebagaimana dimaksud pada huruf e termasuk Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai.

IV. PERJANJIAN KERJA SAMA PEMASARAN

1. Pelaksanaan pemasaran Produk Asuransi Mikro dengan Saluran Pemasaran sebagaimana dimaksud dalam Romawi III angka 1 huruf b sampai dengan huruf e harus dilakukan berdasarkan perjanjian kerja sama antara Perusahaan dan pihak yang melakukan pemasaran, termasuk dalam hal pihak yang melakukan pemasaran tersebut merupakan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai.
2. Perjanjian kerja sama sebagaimana dimaksud pada angka 1 memuat ketentuan paling sedikit:
 - a. hak, kewajiban, dan tanggung jawab

- masing-masing pihak;
- b. jangka waktu perjanjian kerja sama;
 - c. prosedur pembayaran Premi atau Kontribusi dan klaim;
 - d. kondisi yang menyebabkan berakhirnya perjanjian kerja sama;
 - e. penyelesaian sengketa antara para pihak; dan
 - f. pernyataan bahwa pengambilan keputusan underwriting sepenuhnya menjadi wewenang Perusahaan.
3. Perusahaan harus melakukan penilaian terhadap pihak yang melakukan pemasaran sebelum melakukan kerja sama, paling sedikit meliputi reputasi dan kecakapan pihak tersebut untuk bertindak mewakili Perusahaan dan memberikan pelayanan kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta serta memiliki pengetahuan yang cukup mengenai Produk Asuransi Mikro yang dijual.
 4. Perusahaan harus memiliki catatan yang terkini mengenai identitas pihak yang melakukan pemasaran dan orang perorangan yang dipekerjakan/ditugaskan oleh pihak yang melakukan pemasaran untuk menawarkan dan menjelaskan Produk Asuransi Mikro, paling sedikit:
 - a. bagi perorangan berupa fotokopi kartu tanda penduduk (KTP); atau
 - b. bagi badan usaha dan/atau badan hukum berupa fotokopi akta pendirian Perusahaan dan perubahan anggaran dasar terakhir (jika ada) yang memuat susunan dan kewenangan direksi atau yang setara dan fotokopi identitas diri berupa fotokopi kartu tanda penduduk (KTP) dari direksi atau yang setara.
 5. Perusahaan dapat bekerja sama dengan tenaga pemasar Produk Asuransi Mikro yang telah bekerja sama dengan Perusahaan lain dalam hal berdasarkan perjanjian kerja sama dengan Perusahaan lain tersebut tidak terdapat larangan bagi tenaga pemasar dimaksud untuk memasarkan Produk Asuransi Mikro dari Perusahaan lain.
 6. Perusahaan dapat mensyaratkan dalam perjanjian kerja sama bahwa tenaga pemasar tidak dapat memasarkan Produk Asuransi Mikro Perusahaan lain.
 7. Perusahaan harus memastikan bahwa:
 - a. kegiatan pemasaran Produk Asuransi Mikro sejalan dengan anggaran dasar pihak yang melakukan pemasaran dalam hal pihak yang melakukan pemasaran berupa badan usaha dan/atau badan hukum;
 - b. pihak yang melakukan pemasaran yang berupa badan usaha dan/atau badan hukum telah memiliki izin untuk menjalankan kegiatannya dari instansi yang berwenang, dalam hal dipersyaratkan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
 - c. pihak yang melakukan pemasaran yang berupa badan usaha dan/atau badan hukum memiliki unit kerja atau pegawai yang khusus ditugaskan untuk menangani pemasaran Produk Asuransi Mikro.
 8. Perusahaan dapat memberikan wewenang kepada pihak yang melakukan pemasaran untuk melakukan fungsi administrasi dalam proses penerbitan Polis Asuransi dan/atau proses penyelesaian klaim.
 9. Dalam hal Perusahaan memberikan wewenang kepada pihak yang melakukan pemasaran untuk melakukan fungsi administrasi dalam proses penerbitan Polis Asuransi dan/atau proses penyelesaian klaim, Perusahaan harus menerapkan manajemen risiko yang memadai untuk memitigasi risiko terkait dengan pemberian wewenang tersebut.
 10. Perusahaan tetap bertanggung jawab dalam pelaksanaan fungsi administrasi dalam proses penerbitan Polis Asuransi dan/atau proses penyelesaian klaim yang diberikan kepada pihak yang melakukan pemasaran.

V. KRITERIA ORANG YANG MEMASARKAN PRODUK ASURANSI MIKRO

1. Orang perorangan pada setiap pihak yang melakukan pemasaran selain agen asuransi, yang berhubungan langsung dengan calon konsumen dan/atau konsumen dalam memasarkan Produk Asuransi Mikro harus terlebih dahulu memperoleh pelatihan mengenai asuransi atau asuransi syariah dan Produk Asuransi Mikro yang akan dipasarkan.

2. Orang perorangan sebagaimana dimaksud pada angka 1 dapat merupakan pihak yang memiliki perjanjian kerja sama dengan Perusahaan atau memiliki hubungan ketenagakerjaan dengan pihak yang melakukan pemasaran.
3. Pelatihan mengenai asuransi atau asuransi syariah dan Produk Asuransi Mikro sebagaimana dimaksud pada angka 1 dilakukan oleh Perusahaan atau pihak yang ditunjuk oleh Perusahaan untuk melaksanakan pelatihan, dengan berpedoman kepada standar minimum pelatihan mengenai asuransi mikro yang ditetapkan oleh asosiasi perusahaan perasuransian.
4. Dalam hal standar minimum pelatihan mengenai asuransi mikro sebagaimana dimaksud pada angka 3 belum ditetapkan oleh asosiasi perusahaan perasuransian, Perusahaan dapat menetapkan standar pelatihan asuransi mikro yang akan dilaksanakan oleh Perusahaan atau pihak lain yang ditunjuk oleh Perusahaan.
5. Dalam hal pelatihan sebagaimana dimaksud pada angka 1 dilakukan oleh pihak selain Perusahaan, Perusahaan tetap bertanggung jawab atas pelaksanaan pelatihan.

VI. PEMASARAN PRODUK ASURANSI MIKRO MENGGUNAKAN TEKNOLOGI INFORMASI

1. Pemasaran Produk Asuransi Mikro oleh Perusahaan melalui Saluran Pemasaran sebagaimana dimaksud dalam Romawi III dapat menggunakan teknologi informasi.
2. Dalam hal pemasaran Produk Asuransi Mikro menggunakan teknologi informasi, Perusahaan harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. bentuk media komunikasi dalam pemasaran Produk Asuransi Mikro yang digunakan termasuk tetapi tidak terbatas pada:
 - 1) layanan *short message service* (SMS) atau menu *unstructured supplementary service data* (USSD) pada telepon seluler;
 - 2) *telemarketing*;
 - 3) aplikasi telepon pintar (*smart phone*); dan/atau
 - 4) situs *web*; dan
 - b. media komunikasi sebagaimana dimaksud pada huruf a paling sedikit memuat informasi mengenai:

- 1) manfaat asuransi;
- 2) besar Premi atau Kontribusi;
- 3) masa berlaku Produk Asuransi Mikro; dan
- 4) rujukan atau referensi yang lebih lengkap yang menjelaskan mengenai ringkasan informasi produk, ketentuan umum Polis Asuransi, dan tata cara pengajuan klaim.

VII. PERSETUJUAN PEMASARAN PRODUK ASURANSI MIKRO

1. Persetujuan Pemasaran Melalui Bank (*Bancassurance*) Perusahaan yang akan memasarkan Produk Asuransi Mikro melalui kerja sama dengan bank (*bancassurance*) tunduk dan mengacu ketentuan pada Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 32/SEOJK.05/2016 tentang Saluran Pemasaran Produk Asuransi Melalui Kerja Sama dengan Bank (*Bancassurance*).
2. Persetujuan Pemasaran Melalui Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai
 - a. Perusahaan yang akan memasarkan Produk Asuransi Mikro melalui kerja sama dengan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai harus terlebih dahulu memperoleh persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan untuk memasarkan Produk Asuransi Mikro melalui Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai pada saat pertama kali akan melakukan kerja sama pemasaran dengan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai.
 - b. Permohonan persetujuan pemasaran Produk Asuransi Mikro melalui Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai disampaikan oleh Perusahaan kepada Otoritas Jasa Keuangan dan dilampiri dengan:
 - 1) informasi umum mengenai rencana pemasaran Produk Asuransi Mikro melalui Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai yang memuat paling sedikit penjelasan mengenai produk yang akan dipasarkan, target pasar, cakupan wilayah pemasaran, jumlah Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai, dan target pemasaran dalam 1 (satu) tahun pertama;

- 2) surat persetujuan atau surat pencatatan Produk Asuransi Mikro dari Otoritas Jasa Keuangan;
- 3) rencana pelatihan asuransi atau asuransi syariah dan Produk Asuransi Mikro yang memuat paling sedikit penjelasan mengenai materi pelatihan, pihak yang melakukan pelatihan, dan orang yang akan mengikuti pelatihan;
- 4) konsep perjanjian kerja sama Perusahaan dengan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai; dan
- 5) dokumen atau konsep dokumen mengenai:
 - a) transparansi informasi dan edukasi kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta;
 - b) prosedur penanganan pengaduan;
 - c) kesiapan sistem informasi pendukung;
 - d) struktur organisasi yang menggambarkan pendelegasian wewenang dan pertanggungjawaban pihak-pihak dalam Perusahaan yang menjalankan fungsi terkait pemasaran Produk Asuransi Mikro melalui kerja sama dengan Agen Penyelenggara Laku Pandai;
 - e) penerapan manajemen risiko terkait dengan pemasaran Produk Asuransi melalui Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai; dan
 - f) prosedur atau mekanisme untuk memenuhi hal-hal sebagaimana dimaksud dalam Romawi IV angka 3, angka 7, dan angka 9.
- c. Perusahaan yang telah memperoleh persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan untuk memasarkan Produk Asuransi Mikro melalui kerja sama dengan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai sebagaimana dimaksud pada huruf a harus menyampaikan laporan kepada Otoritas Jasa Keuangan setiap akan bekerja sama dengan Agen Bank Penyelenggara Laku Pandai dari bank yang berbeda.
- d. Pelaporan pemasaran Produk Asuransi Mikro melalui Agen Bank Penyelenggara Laku

Pandai sebagaimana dimaksud pada huruf c disampaikan oleh Perusahaan kepada Otoritas Jasa Keuangan dan disertai informasi atau dokumen sebagaimana dimaksud pada huruf b angka 1) sampai dengan angka 4).

VIII. PEDOMAN OPERASIONAL PRODUK ASURANSI MIKRO

1. Perusahaan yang akan memasarkan Produk Asuransi Mikro harus memiliki pedoman operasional untuk Produk Asuransi Mikro, yang paling sedikit memuat alur proses:
 - a. seleksi risiko;
 - b. penerbitan dan penyampaian Polis Asuransi;
 - c. pembayaran Premi atau Kontribusi;
 - d. pengelolaan dan pemeliharaan data peserta asuransi mikro;
 - e. pengajuan, pemrosesan, dan pembayaran klaim; dan
 - f. pelayanan keluhan dan pengaduan pemegang polis, tertanggung, atau peserta.
2. Pedoman operasional Produk Asuransi Mikro sebagaimana dimaksud pada angka 1 dituangkan dalam pedoman operasional khusus asuransi mikro atau pedoman operasional yang berlaku secara umum untuk seluruh Produk Asuransi yang dipasarkan Perusahaan sepanjang memuat substansi yang dapat diterapkan untuk Produk Asuransi Mikro.
3. Perusahaan yang memasarkan Produk Asuransi Mikro harus memiliki satuan kerja atau pegawai yang memiliki fungsi pengembangan asuransi mikro. Satuan kerja atau pegawai dimaksud bertanggung jawab langsung kepada direksi atau yang setara dan dapat merupakan satuan kerja atau pegawai yang khusus ditugaskan untuk pengembangan asuransi mikro atau satuan kerja atau pegawai yang diberikan tugas pengembangan asuransi mikro beserta tugas lain.

IX. KETENTUAN PERALIHAN

1. Surat persetujuan atau surat pencatatan atas Produk Asuransi Mikro yang telah diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan sebelum Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini mulai ber-

laku, dinyatakan tetap berlaku.

2. Orang perorangan yang telah memperoleh pelatihan mengenai asuransi atau asuransi syariah dan Produk Asuransi Mikro sebelum Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan ini berlaku, dinyatakan telah memenuhi persyaratan pelatihan mengenai asuransi atau asuransi syariah dan Produk Asuransi Mikro sebagaimana dimaksud dalam Romawi V angka 1.

X. PENUTUP

Ketentuan dalam Surat Edaran Otoritas Jasa

Keuangan ini mulai berlaku setelah 2 (dua) bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di Jakarta

pada tanggal 23 Februari 2017

KEPALA EKSEKUTIF PENGAWAS PERASURANSIAN,
DANA PENSUN, LEMBAGA PEMBIAYAAN, DAN
LEMBAGA JASA KEUANGAN LAINNYA
OTORITAS JASA KEUANGAN,
ttd
FIRDAUS DJAELANI

(BN)

TRANSAKSI SERTIFIKAT DEPOSITO DI PASAR UANG (Peraturan Gubernur Bank Indonesia Nomor 19/2/PBI/2017, tanggal 16 Maret 2017)

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
GUBERNUR BANK INDONESIA,

Menimbang :

- a. bahwa tujuan Bank Indonesia mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah;
- b. bahwa untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah, Bank Indonesia menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter, makroprudensial, dan sistem pembayaran dan pengelolaan uang rupiah, yang perlu didukung oleh pasar keuangan yang likuid dan efisien;
- c. bahwa untuk mencapai pasar keuangan yang likuid dan efisien dibutuhkan pengembangan instrumen pasar uang yang dapat ditransaksikan oleh pelaku pasar uang;
- d. bahwa tersedianya instrumen pasar uang juga memberikan fleksibilitas pengelolaan likuiditas pelaku pasar uang dan mendorong pembiayaan ekonomi nasional;
- e. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a sampai dengan huruf d, perlu menetapkan Peraturan Bank Indonesia tentang Transaksi Sertifikat Deposito di Pasar Uang;

Mengingat :

1. Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 66, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3843) sebagaimana telah beberapa kali diubah, terakhir dengan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2009 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2008 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia menjadi Undang-Undang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 7, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4962);
2. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 111, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5253);
3. Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/11/PBI/2016 tentang Pasar Uang (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 148, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5909);

MEMUTUSKAN: