



Kontan, 12/02/2018, Hal.11

Jalur Pemasaran Lewat Agen Masih Menjadi Andalan

PEMASARAN ASURANSI

Jalur Pemasaran Lewat Agen Masih Menjadi Andalan

JAKARTA. Jalur pemasaran via agen masih akan menjadi andalan bagi sejumlah perusahaan asuransi jiwa. Perusahaan asuransi menilai distribusi melalui agen masih menarik bagi nasabah karena edukasinya juga lebih mengena.

Semakin berkembangnya teknologi juga diperkirakan tidak menurunkan porsi keagenan sebagai tenaga distribusi. Sebab, pembelian asuransi jiwa melalui agen juga menimbulkan hubungan emosional antara agen dan pemegang polis.

"Kepercayaan pemegang

polis timbul karena kontak dengan agen," kata Ketua Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, Hendrisman Rahim kepada KONTAN, Jumat (9/2).

Hendrisman memperkirakan, 80% total pendapatan premi asuransi jiwa datang dari agen. Hendrisman yang bulan lalu lengser dari jabatan Direktur Utama Jiwasraya tersebut mengatakan penggunaan agen sebagai jalur distribusi utama juga dilakukan di Jiwasraya.

AAJI memperkirakan, peran agen masih akan menjadi ujung tombak dalam distribu-

si asuransi jiwa dalam waktu lima tahun ke depan.

PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia (Mandiri Inhealth) memastikan, jalur distribusi keagenan masih diperlukan beberapa waktu ke depan. Saat ini, Inhealth memanfaatkan dua jalur pemasaran baik dari eksternal dan internal.

Jalur distribusi internal Inhealth berasal dari karyawan yang digaji. Sedangkan jalur pemasaran eksternal memanfaatkan jasa pialang asuransi atau *broker*. Agen internal Inhealth memiliki 10 tim yang memegang 10 wilayah dan

ada yang khusus memasarkan ke perusahaan BUMN dan pemerintahan. "Kami juga ada satu tim khusus *channel broker*," ujar Direktur Utama Mandiri Inhealth Iwan Pasila.

Iwan menambahkan, konsep bisnis Inhealth umumnya bersifat *business to business* (B2B), maka peran agen sangat diperlukan. Ia menyebut, hampir seluruh pendapatan premi Inhealth berasal dari agen. Kecuali produk asuransi jiwa kredit yang tergolong memanfaatkan jalur distribusi *bancassurance*.

Inhealth juga belum meng-

gunakan pemasaran digital. Menurut Iwan, untuk pemasaran, pemanfaatan teknologi hanya sebatas penyajian dan presentasi saja.

Karena itu, peran agen sangat penting. Sebab mayoritas calon nasabah Inhealth adalah korporasi. Pemanfaatan teknologi hanya meningkatkan layanan pada nasabah. Layanan tersebut mendekatkan perusahaan dengan nasabah. Misalnya untuk pemberitahuan pergantian pengelola administrasi di suatu perusahaan.

Harry Muthaharri

OJK Cabut Izin Usaha Axa Life

JAKARTA. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) resmi mencabut izin usaha PT AXA Life Indonesia per 19 Januari 2018. Pasalnya, Axa Life telah merger dengan PT AXA Financial Indonesia, guna memenuhi ketentuan *single presence policy*.

Surat Keputusan Dewan Komisiner OJK Nomor KEP-2/D.05/2018 tentang pencabutan izin usaha PT AXA Life Indonesia memutuskan, sejak tanggal efektif penggabungan pada 1 November 2017, AXA Financial selaku pihak yang menerima pengalihan portofolio pertanggung jawaban bertanggung jawab atas kewajiban yang timbul di kemudian hari, sebagai akibat pengalihan portofolio yang dimaksud.

"Dengan dicabutnya izin usaha tersebut, AXA Life Indonesia dilarang melakukan kegiatan usaha di bidang asuransi jiwa," tulis Riswinandi, Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK dalam rilis resmi.

Umi Kulsum

Prudential Mengurangi Porsi Saham di VIVA & MDIA

■ RUMOR PASAR SAHAM

Prudential Mengurangi Porsi Saham di VIVA & MDIA

JAKARTA. Prudential Life Assurance melepas sebagian kepemilikan saham di PT Intermedia Capital Tbk (MDIA) dan PT Visi Media Asia Tbk (VIVA). Namun, pembeli sebagian saham tersebut hingga kini masih jadi tanda tanya.

Berdasarkan laporan kepemilikan saham di Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI), Prudential melepas 10,75 juta saham MDIA. Sehingga, kepemilikan Prudential di MDIA kini sebesar 5,26%. Sebelum penjualan, kepemilikan Prudential di MDIA terbagi tiga dengan total saham yang dimiliki sebanyak 2,08 miliar saham atau setara 5,29%.

Prudential juga turut mele-

pas 1,3 juta saham yang dimilikinya di VIVA. Penjualan ini membuat persentase kepemilikan Prudential dalam VIVA turun menjadi 7,91% atau setara 1,30 miliar saham.

Beredar kabar, saham tersebut dibeli oleh MyRepublic, entitas usaha milik PT Dyan Swastatika Sentosa Tbk (DSSA), yang merupakan bagian dari Grup Sinarmas. Namun, *Managing Director* Sinarmas Group Saleh Husein juga mengatakan, MyRepublic tidak membeli saham MDIA dan VIVA.

Direktur sekaligus Sekretaris Perusahaan DSSA Herman Tarjono juga mengaku tak mengetahui rencana ini.

"Kami sudah keluaran bantahan di situs resmi Bursa Efek Indonesia. Kami pun tidak memiliki rencana itu dan tidak ada pembicaraan soal hal tersebut," tegas dia.

Eastspring Investments Indonesia selaku manajer investasi Prudential sekaligus anak usaha mereka, enggan berkomenter. "Kami tidak bisa memberikan informasi apapun karena hal ini terkait dengan kerahasiaan transaksi nasabah," ujar Valentina Widyastuti, *Head of Corporate & Marketing Communications* Eastspring kepada KONTAN, Jumat (9/2).



KONTAN/Cheppy A. Muchlis

Riska Rahman

Prudential melepas 10,75 juta saham MDIA.