

Selasa, 27 Januari 2026

FM-CC-AAJI-006-0

Judul Gagal Jadi Jutawan
Nama Media Majalah Tempo
Newstrend
Halaman/URL Pg7
Tanggal Berita 2026-01-26 09:07
Sentiment Neutral

Gagal Jadi Jutawan

AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi swasta. Perusahaan ini didirikan para tokoh nasional di Magelang, Jawa Tengah, pada 1912 untuk mengimbangi perusahaan asuransi Belanda yang nantinya dinasionalisasi menjadi badan usaha milik negara PT Jiwaseraya.

Bumiputera sangat tangguh, berhasil melewati berbagai krisis. Tapi, pada 2018, kinerja AJB Bumiputera 1912 "meredup". Pencairan klaim polis jatuh tempo terganggu. Akibatnya, nasabah merugi. Penjualan polis baru pun terhenti. Hal ini menyebabkan tidak ada uang masuk ke kas Bumiputera. Tenaga pemasar polis pun menderita. Selain kehilangan pekerjaan, mereka menanggung rasa malu karena nasabah "mencecar" dengan pertanyaan tajam.

Perusahaan asuransi berusia satu abad ini "diobok-obok" secara elegan dari luar ataupun dalam. Dari luar, Otoritas Jasa Keuangan menghentikan kegiatan operasional bisnis. Di dalam, direksi melakukan investasi yang membuat perusahaan merugi Rp 250 miliar dengan membeli saham PT Sugih Energy Tbk.

Pada 10 Desember 2025, saya mengisi blangko surat pernyataan persetujuan pembayaran klaim. Ketika membacanya, saya tidak terkejut nilai polis saya diturunkan 50 persen. Saya pun tidak sedih karena gagal menjadi jutawan. Kabarannya, AJB Bumiputera sudah menjual aset sehingga semestinya mereka bisa membayar lunas klaim polis jatuh tempo.

Sugeng Hartono
Cilandak, Jakarta Selatan

AJB Bumiputera 1912 adalah perusahaan asuransi swasta. Perusahaan ini didirikan para tokoh nasional di Magelang, Jawa Tengah, pada 1912 untuk mengimbangi perusahaan asuransi Belanda yang nantinya dinasionalisasi menjadi badan usaha milik negara PT jiwaseraya. Bumiputera sangat tangguh, berhasil melewati berbagai krisis. Tapi, pada 2018, kinerja AJB Bumiputera 1912 "meredup". Pencairan klaim polis jatuh tempo terganggu. Akibatnya, nasabah merugi. Penjualan polis baru pun terhenti. Hal ini menyebabkan tidak ada uang masuk ke kas Bumiputera. Tenaga pemasar polis pun menderita. Selain kehilangan pekerjaan, mereka menanggung rasa malu karena nasabah "mencecar" dengan pertanyaan tajam.

Judul	Tok! Pelaku Penipuan Mengatasnamakan Taspen Divonis 3 Tahun Penjara
Nama Media	mediaasuransinews.co.id
Newstrend	
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/tok-pelaku-penipuan-mengatasnamakan-taspen-divonis-3-tahun-penjara/
Tanggal Berita	2026-01-26 10:00
Sentiment	Negative



Media Asuransi, JAKARTA – Putusan pengadilan dalam tindak pidana penipuan yang mengatasnamakan PT Taspen (Persero) menjadi babak baru. Dalam putusannya, Majelis Hakim menyatakan terdakwa terbukti secara sah dan meyakinkan melakukan tindak pidana penipuan serta penyebaran informasi elektronik yang menyesatkan dengan modus mengatasnamakan Taspen. Sehingga, putusan pengadilan oleh terdakwa dijatuhi pidana penjara selama tiga tahun dalam bentuk pertanggungjawaban hukum. Vonis ini menegaskan bahwa kejahatan siber yang menyasar peserta Taspen, khususnya pensiunan dan Aparatur Sipil Negara (ASN), merupakan tindak pidana serius yang tidak dapat ditoleransi. Corporate Secretary Taspen Henra menegaskan keseriusan perusahaan dalam mengawal setiap kasus hingga tuntas. Bersamaan dengan itu, putusan ini juga menjadi bukti keseriusan Taspen dalam melindungi peseta. “Taspen tidak berhenti pada upaya pencegahan semata, tetapi terus mengawal setiap laporan sampai dengan proses hukum, guna memastikan pelaku kejahatan digital diproses sesuai hukum yang berlaku,” ujarnya, dikutip dari keterangan resminya, Senin, 26 Januari 2026

Judul Targetkan Pertumbuhan 2026, Avrist Assurance Perkuat Sinergi Lintas Lini Bisnis
Nama Media suara.com
Newstrend
Halaman/URL <https://www.suara.com/bisnis/2026/01/26/111844/targetkan-pertumbuhan-2026-avrist-assurance-perkuat-sinergi-lintas-lini-bisnis>
Tanggal Berita 2026-01-26 11:18
Sentiment Positive



PT Avrist Assurance (Avrist Assurance) pun mengambil langkah proaktif dengan menggelar Avrist Kick Off 2026 bertajuk "Together, Stronger: Bersatu Lebih Kuat, Melangkah Lebih Hebat" pada 19-20 Januari 2026 di Jakarta.

Kegiatan strategis ini mengusung konsep olahraga baseball sebuah metafora untuk ketangkasan, strategi, dan kolaborasi tim yang solid. Avrist menyatukan seluruh kanal distribusinya, mulai dari Agency hingga Digital, demi memastikan seluruh unit bergerak dalam ritme yang sama untuk menjaga kepercayaan publik dan pertumbuhan berkelanjutan.

Direktur Keuangan Avrist Assurance, Agus Setiawan, menekankan bahwa pemanfaatan teknologi dan ketajaman analisis data adalah syarat mutlak untuk menciptakan peluang di tengah dinamika pasar.

Hal ini diamini oleh Direktur Bisnis, Aldi Rinaldi, yang menargetkan tahun 2026 sebagai momentum pertumbuhan eksponensial melalui sinergi yang agresif namun tetap berkualitas.

Judul	Produk Asuransi Jiwa Syariah Sertakan Skema Wakaf
Nama Media	republika.co.id
Newstrend	
Halaman/URL	https://sharia.republika.co.id/berita/t9gg8s416/produk-asuransi-jiwa-syariah-sertakan-skema-wakaf
Tanggal Berita	2026-01-26 11:53
Sentiment	Positive



PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia (Allianz Syariah) bekerja sama dengan PT Bank BTPN Syariah Tbk meluncurkan produk asuransi jiwa tradisional Guardia RENCANA Syariah. Produk ini menggabungkan perlindungan jiwa dengan fitur wakaf yang memungkinkan nasabah menyalurkan sebagian manfaat asuransi untuk kepentingan sosial.

Melalui fitur tersebut, nasabah dapat mewakafkan hingga 45 persen dari santunan asuransi atau maksimal 30 persen dari saldo tabungan. Skema ini memberi ruang bagi perencanaan keuangan jangka panjang sekaligus pelaksanaan amal jariyah sesuai prinsip syariah.

Judul Sinergi Seluruh Lini Bisnis Jadi Kunci Hadapi Dinamika Industri Asuransi di 2026
Nama Media tribunews.com
Newstrend
Halaman/URL <https://www.tribunnews.com/bisnis/7783060/sinergi-seluruh-lini-bisnis-jadi-kunci-hadapi-dinamika-industri-asuransi-di-2026>
Tanggal Berita 2026-01-26 14:40
Sentiment Positive



Transformasi industri jasa keuangan di tengah ketidakpastian ekonomi dan adopsi digital menuntut perusahaan tidak hanya beradaptasi secara teknis, tetapi juga memperkuat koordinasi internal demi respon yang cepat.

Bagi industri asuransi, tantangan ini semakin besar karena sangat bergantung pada kepercayaan publik.

Oleh karena itu, penyesuaian strategi antar unit, penguatan saluran distribusi, dan kepemimpinan adaptif menjadi kunci utama untuk menjaga pertumbuhan yang berkelanjutan.

Berangkat dari tantangan tersebut, perusahaan asuransi jiwa PT Avrist Assurance menyelenggarakan Avrist Kick Off tahunan dengan tema "Together, Stronger Bersatu Lebih Kuat, Melangkah Lebih Hebat" sebagai benang merah penyesuaian strategi.

Judul Sinergi Allianz Syariah dan BTPN Syariah Hadirkan Proteksi Terencana
Nama Media industry.co.id
Newstrend
Halaman/URL <https://www.industry.co.id/read/147565/sinergi-allianz-syariah-dan-btpn-syariah-hadirkan-proteksi-terencana>
Tanggal Berita 2026-01-26 14:45
Sentiment Positive



Jakarta– PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia (Allianz Syariah) dan PT Bank BTPN Syariah Tbk. (BTPN Syariah) meresmikan kerja sama strategis untuk menghadirkan perlindungan asuransi berbasis prinsip syariah.

Sinergi ini menyatukan keunggulan proteksi Allianz Syariah dan jangkauan distribusi BTPN Syariah guna memperluas layanan keuangan yang menyeluruh serta menyediakan solusi perlindungan yang mudah diakses, relevan, dan sesuai ketentuan syariah.

“Allianz Syariah bersama BTPN Syariah memperkuat sinergi dan kolaborasi untuk menghadirkan solusi perlindungan jiwa dan perencanaan finansial yang relevan serta mudah diakses, sehingga nasabah dapat melangkah lebih pasti di berbagai tahap kehidupan. Kami berbagi tujuan yang sama, yaitu menyediakan solusi keuangan, khususnya asuransi, berbasis syariah yang kuat, transparan, dan bertanggung jawab,” ujar Elmie A. Najas, Direktur Utama Allianz Life Syariah Indonesia.

Judul	Perluas Layanan Keuangan, Allianz Syariah Gandeng BTPN Syariah Luncurkan Guardia RENCANA Syariah
Nama Media	moneter.id
Newstrend	
Halaman/URL	https://moneter.id/perluas-layanan-keuangan-allianz-syariah-gandeng-btpn-syariah-luncurkan-guardia-rencana-syariah/
Tanggal Berita	2026-01-26 14:59
Sentiment	Positive



PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia (Allianz Syariah) dan PT Bank BTPN Syariah Tbk. (BTPN Syariah) meresmikan kerja sama strategis untuk menghadirkan perlindungan asuransi berbasis prinsip syariah. Sinergi ini menyatukan keunggulan proteksi Allianz Syariah dan jangkauan distribusi BTPN Syariah guna memperluas layanan keuangan yang menyeluruh serta menyediakan solusi perlindungan yang mudah diakses, relevan, dan sesuai ketentuan syariah.

“Allianz Syariah bersama BTPN Syariah memperkuat sinergi dan kolaborasi untuk menghadirkan solusi perlindungan jiwa dan perencanaan finansial yang relevan serta mudah diakses, sehingga nasabah dapat melangkah lebih pasti di berbagai tahap kehidupan. Kami berbagi tujuan yang sama, yaitu menyediakan solusi keuangan, khususnya asuransi, berbasis syariah yang kuat, transparan, dan bertanggung jawab,” ujar Elmie A. Najas, Direktur Utama Allianz Life Syariah Indonesia.

Judul Asuransi Syariah Siap Moncer di 2026, JMAS Ungkap Faktor Pendorongnya
Nama Media bisnis.com
Newstrend
Halaman/URL <https://finansial.bisnis.com/read/20260126/231/1947250/asuransi-syariah-siap-moncer-di-2026-jmas-ungkap-faktor-pendorongnya>
Tanggal Berita 2026-01-26 15:15
Sentiment Positive



JAKARTA — PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk (JMAS) atau JMA Syariah melihat industri asuransi syariah memiliki prospek yang baik dan positif pada 2026 ini. Menurut Direktur Utama JMA Syariah Basuki Agus, pertumbuhan pasar akan terdorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan finansial dan berkembangnya literasi serta inklusi keuangan syariah. Dirinya melihat minat masyarakat terhadap produk transparan yang sesuai prinsip syariah dan relevan dengan kebutuhan keluarga muda serta pelaku UMKM kian meningkat. “Sebab itu, kami optimistis tren ini akan berlanjut seiring dengan penguatan ekonomi dan inovasi produk di industri asuransi syariah,” ungkapnya kepada Bisnis, Senin (26/1/2026). Basuki meneruskan, JMA Syariah melihat peta persaingan di industri asuransi syariah ke depannya akan semakin dinamis, mengingat bertambahnya pemain baru dari proses pemisahan atau spin-off Unit Usaha Syariah (UUS). Baginya, hal tersebut akan mendorong industri menjadi lebih kompetitif dan inovatif, baik dari sisi produknya maupun layanannya.

Judul Gandeng BTPN Syariah, Allianz Syariah Rilis Produk Dwiguna Baru
Nama Media investortrust.id
Newstrend
Halaman/URL <https://investortrust.id/financial/92512/gandeng-btpn-syariah-allianz-syariah-rilis-produk-dwiguna-baru>
Tanggal Berita 2026-01-26 17:40
Sentiment Positive



JAKARTA, investortrust.id – Sebagai upaya untuk memperluas layanan keuangan dan proteksi asuransi, PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia (Allianz Syariah) bekerja sama dengan PT BTPN Syariah Tbk (BTPS) merilis produk asuransi dwiguna (endowment) baru melalui kanal bancassurance bernama Guardia RENCANA Syariah.

Direktur Utama Allianz Syariah, Elmie A. Najas, mengungkapkan produk baru ini menawarkan pembayaran kontribusi (premi) berkala selama delapan tahun dengan proteksi secara jiwa dan finansial selama 18 tahun.

“Allianz Syariah bersama BTPN Syariah memperkuat sinergi dan kolaborasi untuk menghadirkan solusi perlindungan jiwa dan perencanaan finansial yang relevan serta mudah diakses,” ujarnya dalam keterangan pers, Senin (26/1/2026).

Judul BNI Life Dan Bulog Kerja Sama Perlindungan Karyawan Perum Bulog
Nama Media ekoin.co
Newstrend
Halaman/URL <https://www.ekoin.co/2026/01/26/83619/ekobis/ekonomi/bni-life-dan-bulog-kerja-sama-perlindungan-karyawan-perum-bulog>
Tanggal Berita 2026-01-26 17:52
Sentiment Positive



Jakarta, Ekoin.co – PT BNI Life Insurance kini resmi memperluas jangkauannya dengan memberikan Perlindungan Karyawan Perum Bulog melalui program Kesejahteraan Hari Tua (KHT). Kerja sama strategis ini menandai langkah nyata kedua perusahaan milik negara tersebut dalam memperkuat sinergi antar-BUMN di bidang asuransi jiwa. Melalui kesepakatan ini, BNI Life memegang mandat untuk mengelola dana kesejahteraan yang bertujuan menjamin masa depan finansial para tenaga kerja Bulog. Kehadiran program asuransi tersebut diharapkan mampu memberikan rasa tenang bagi karyawan saat menjalani masa tugas hingga memasuki masa purna bakti. Langkah kolaboratif ini mencakup perlindungan asuransi bagi seluruh karyawan tetap Perum Bulog yang tersebar di berbagai wilayah operasional di Indonesia. Penandatanganan perjanjian kerja sama tersebut menjadi simbol komitmen kedua pihak dalam meningkatkan standar kesejahteraan pegawai. Program Kesejahteraan Hari Tua yang dikelola oleh BNI Life dirancang secara khusus untuk memenuhi kebutuhan spesifik dari profil risiko tenaga kerja di Bulog.

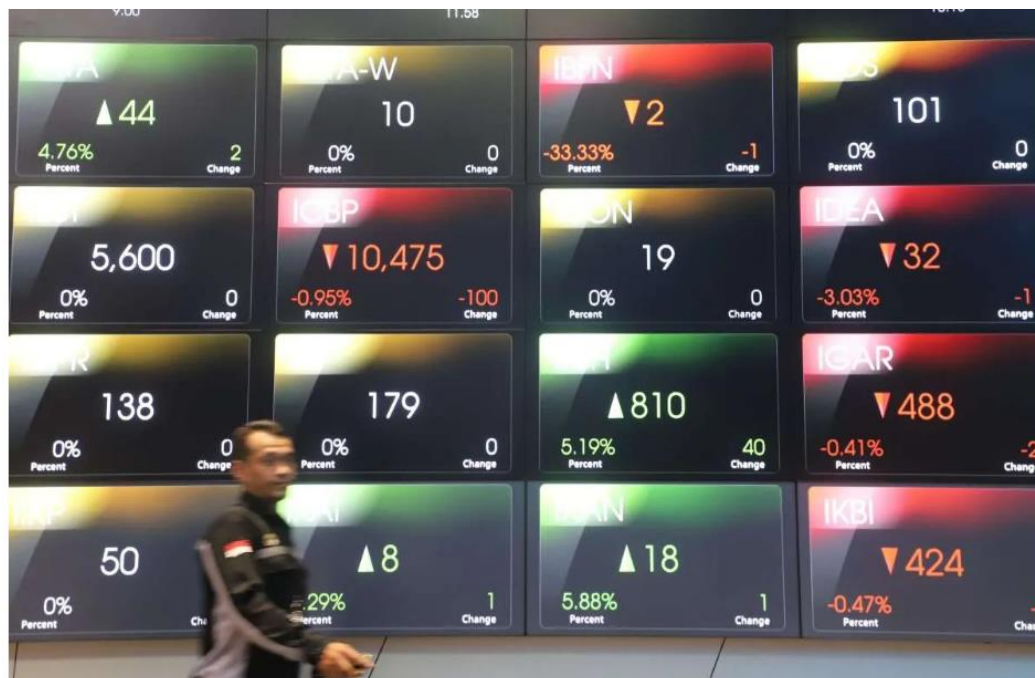
Judul	Spin Off Geser Dominasi Pemain Lama, Peta Persaingan Asuransi Umum Syariah Bergeser
Nama Media	wartaekonomi.co.id
Newstrend	
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read598075/spin-off-geser-dominasi-pemain-lama-peta-persaingan-asuransi-umum-syariah-bergeser
Tanggal Berita	2026-01-26 18:45
Sentiment	Positive



Peta persaingan industri asuransi umum syariah diproyeksikan berubah signifikan pada 2026 seiring pelaksanaan pemisahan (spin off) unit usaha syariah. Aksi korporasi ini mendorong masuknya sejumlah pemain baru sekaligus keluarnya beberapa perusahaan dari industri, sehingga memicu perebutan ruang pasar yang ditinggalkan pelaku lama.

Pakar Ekonomi dan Keuangan Islam Indonesia, Adiwarmanto Azwar Karim, mengatakan perubahan struktur industri mulai terlihat pada 2026, ketika dominasi pemain lama tidak lagi sekuat sebelumnya.

Judul Sentimen Regulasi dan Aksi Korporasi Dongkrak Saham Emiten Asuransi
Nama Media kontan.co.id
Newstrend
Halaman/URL <https://investasi.kontan.co.id/news/sentimen-regulasi-dan-aksi-korporasi-dongkrak-saham-emiten-asuransi>
Tanggal Berita 2026-01-26 19:24
Sentiment Positive



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pergerakan saham emiten asuransi belakangan ini menunjukkan penguatan.

Menurut sejumlah analis, salah satu faktor utama yang mendorong penguatan saham asuransi adalah penerapan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 23 Tahun 2023.

Aturan ini mewajibkan perusahaan asuransi meningkatkan modal minimum secara bertahap hingga akhir 2026, yakni minimal Rp 250 miliar untuk asuransi jiwa dan umum, serta Rp 500 miliar untuk reasuransi.

Praktisi Investasi dan Trading, Desmond Wira menyebut kalau aturan tersebut memicu spekulasi pasar, khususnya terhadap emiten kecil seperti JMAS (PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk), VINS (PT Victoria Insurance Tbk), dan YOII (PT Asuransi Digital Bersama Tbk).

Judul Allianz Syariah Perluas Distribusi lewat BTPN Syariah
Nama Media wartaekonomi.co.id
Newstrend
Halaman/URL <https://wartaekonomi.co.id/read598089/allianz-syariah-perluas-distribusi-lewat-btpn-syariah>
Tanggal Berita 2026-01-26 19:40
Sentiment Positive



Warta Ekonomi, Jakarta – PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia menjalin kerja sama strategis bancassurance syariah dengan PT Bank BTPN Syariah Tbk untuk memperluas distribusi produk asuransi berbasis prinsip syariah melalui jaringan perbankan. Kolaborasi ini diresmikan pada 2026 dan menasar nasabah pendanaan BTPN Syariah.

Melalui kerja sama tersebut, produk asuransi syariah Allianz akan dipasarkan kepada basis nasabah BTPN Syariah sebagai bagian dari penguatan kanal distribusi asuransi syariah. Di sisi lain, BTPN Syariah menambah layanan proteksi dalam rangka melengkapi perencanaan keuangan nasabahnya.

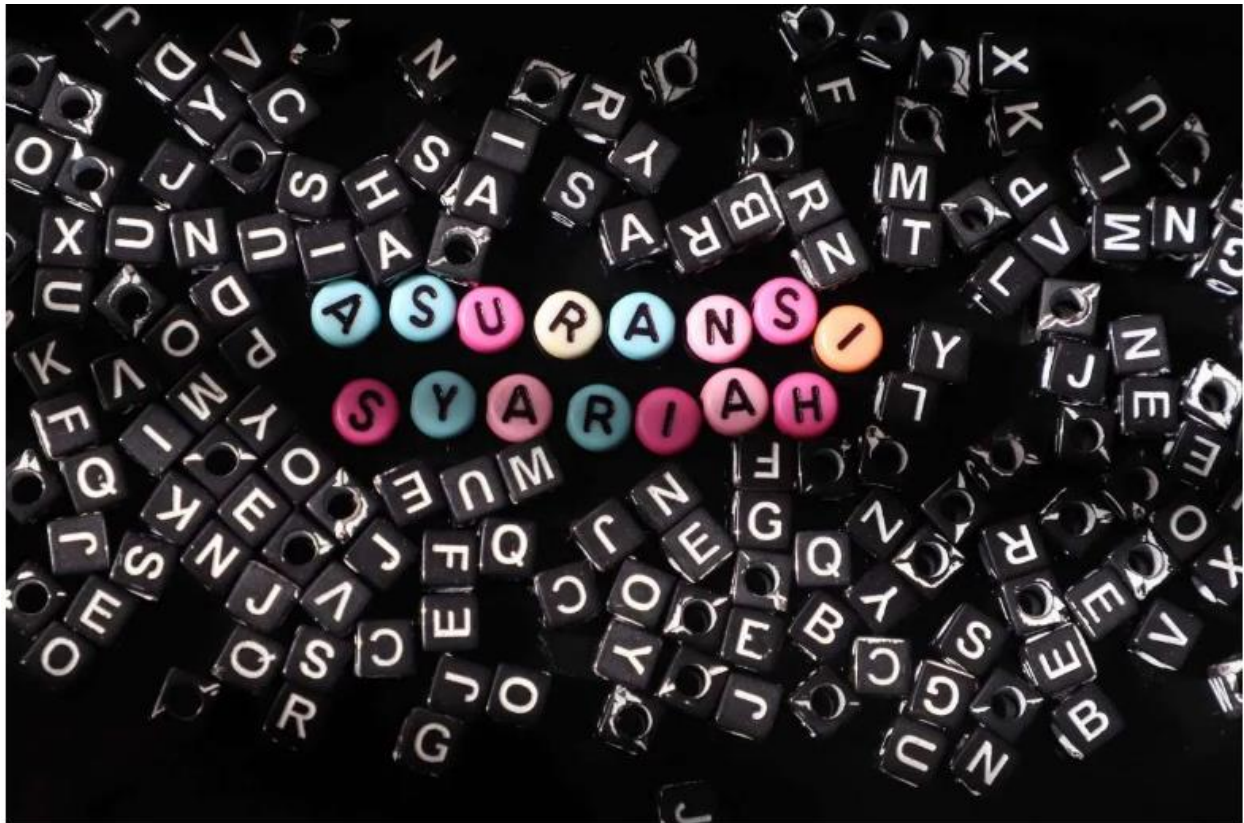
Judul Allianz Syariah Perluas Distribusi lewat BTPN Syariah
Nama Media id.investing.com
Newstrend
Halaman/URL <https://id.investing.com/news/stock-market-news/allianz-syariah-perluas-distribusi-lewat-btpn-syariah-2919527>
Tanggal Berita 2026-01-26 19:47
Sentiment Positive



PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia menjalin kerja sama strategis bancassurance syariah dengan PT Bank BTPN Syariah Tbk untuk memperluas distribusi produk asuransi berbasis prinsip syariah melalui jaringan perbankan. Kolaborasi ini diresmikan pada 2026 dan menyasar nasabah pendanaan BTPN Syariah.

Melalui kerja sama tersebut, produk asuransi syariah Allianz akan dipasarkan kepada basis nasabah BTPN Syariah sebagai bagian dari penguatan kanal distribusi asuransi syariah. Di sisi lain, BTPN Syariah menambah layanan proteksi dalam rangka melengkapi perencanaan keuangan nasabahnya.

Judul	Lakukan Spin Off, Sinar Mas Asuransi Syariah akan Fokus Garap Produk yang Sudah Ada
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/lakukan-spin-off-sinar-mas-asuransi-syariah-akan-fokus-garap-produk-yang-sudah-ada
Tanggal Berita	2026-01-26 19:53
Sentiment	Positive



PT Sinar Mas Asuransi Syariah (SMAS) resmi mengumumkan sebagai perusahaan asuransi umum syariah yang berdiri mandiri (full-fledged), setelah memperoleh persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berdasarkan Surat Keputusan Anggota Dewan Komisioner OJK Nomor KEP-123/D.05/2025 per 23 Desember 2025. Adapun sebelumnya SMAS merupakan Unit Usaha Syariah (UUS) dari PT Asuransi Sinar Mas.

Seiring dengan berdirinya perusahaan, Direktur Utama Sinar Mas Asuransi Syariah Daniel Armagatlie mengatakan pihaknya masih akan berfokus untuk menggarap produk yang sudah ada. Daniel menyebut selama ini tulang punggung atau kontributor utama pendapatan perusahaan berasal dari produk asuransi properti dan kendaraan.

Judul	Lakukan Spin Off, Sinar Mas Asuransi Syariah akan Fokus Garap Produk yang Sudah Ada
Nama Media	id.tradingview.com
Newstrend	
Halaman/URL	https://id.tradingview.com/news/kontan:aca1fb4a287ea:0/
Tanggal Berita	2026-01-26 19:53
Sentiment	Positive



PT Sinar Mas Asuransi Syariah (SMAS) resmi mengumumkan sebagai perusahaan asuransi umum syariah yang berdiri mandiri (full-fledged), setelah memperoleh persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berdasarkan Surat Keputusan Anggota Dewan Komisiner OJK Nomor KEP-123/D.05/2025 per 23 Desember 2025. Adapun sebelumnya SMAS merupakan Unit Usaha Syariah (UUS) dari PT Asuransi Sinar Mas. Seiring dengan berdirinya perusahaan, Direktur Utama Sinar Mas Asuransi Syariah Daniel Armagatlie mengatakan pihaknya masih akan berfokus untuk menggarap produk yang sudah ada. Daniel menyebut selama ini tulang punggung atau kontributor utama pendapatan perusahaan berasal dari produk asuransi properti dan kendaraan. "Backbone kami umumnya di properti dan kendaraan. Sebab, kebanyakan bisnis kami dari perbankan dan multifinance, sehingga kami kuat di motor vehicle, property, dan Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Judul Peta Persaingan Baru Industri Asuransi Umum Syariah di Tengah Tenggat Spin Off
Nama Media kompas.com
Newstrend
Halaman/URL <https://money.kompas.com/read/2026/01/26/201000626/peta-persaingan-baru-industri-asuransi-umum-syariah-di-tengah-tenggat-spin-off>
Tanggal Berita 2026-01-26 20:10
Sentiment Positive



JAKARTA, KOMPAS.com - Industri asuransi umum syariah telah memasuki babak baru pada 2026 ini. Tahun ini menjadi tenggat waktu terakhir untuk menyapah unit usaha syariah (UUS) dari induknya. Tahun 2026 akan diwarnai dengan pemenuhan mandat spin off yang akan menimbulkan kompetisi untuk mengisi kekosongan pangsa pasar dari pemain yang keluar. Pakar Ekonomi dan Keuangan Islam Adiwarmanto Azwar Karim mengatakan, peta persaingan industri asuransi umum syariah pada 2026 akan berubah.

Hal ini dikarenakan pada 2026, perusahaan asuransi harus mengambil aksi korporasi berupa pemisahan atas unit usaha syariah (UUS). Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menetapkan batas akhir spin off (pemisahan) UUS asuransi dan reasuransi paling lambat 31 Desember 2026.

Judul Premi Asuransi Jiwa Anjlok? Produk Tradisional Selamatkan Industri
Nama Media kontan.co.id
Newstrend
Halaman/URL <https://keuangan.kontan.co.id/news/premi-asuransi-jiwa-anjlok-produk-tradisional-selamatkan-industri>
Tanggal Berita 2026-01-26 20:28
Sentiment Positive



KONTAN.CO.ID - JAKARTA.Kinerja industri asuransi jiwa sepanjang 2025 diproyeksikan relatif stabil meski menghadapi tekanan dari sisi pertumbuhan premi dan biaya klaim. Pergeseran strategi ke produk tradisional dinilai menjadi faktor utama yang menjaga ketahanan industri hingga akhir tahun. Pengamat asuransi Irvan Rahardjo menilai, sepanjang 2025 industri asuransi jiwa cenderung mengandalkan produk tradisional sebagai penopang utama kinerja, seiring menurunnya minat terhadap produk unitlink. Kondisi ini membuat pertumbuhan premi industri bergerak terbatas meski permodalan perusahaan asuransi jiwa masih terjaga. "Pada 2025 fokus utama pemain beralih ke produk tradisional seiring menurunnya popularitas unitlink, dengan pertumbuhan positif pada premi lanjutan dan permodalan yang solid," kata Irvan kepada Kontan, Senin (26/1/2026). Irvan memproyeksikan, hingga tutup buku 2025, pertumbuhan industri asuransi jiwa akan tetap ditopang oleh produk tradisional dan asuransi kesehatan. Sementara itu, produk unitlink diperkirakan belum kembali menjadi motor utama pertumbuhan. Selain faktor produk, kinerja industri juga dipengaruhi oleh hasil investasi yang cenderung membaik sepanjang 2025, seiring perbaikan pasar modal.

Judul Premi Asuransi Jiwa Anjlok? Produk Tradisional Selamatkan Industri
Nama Media id.tradingview.com
Newstrend
Halaman/URL <https://id.tradingview.com/news/kontan:2462448cd87ea:0/>
Tanggal Berita 2026-01-26 20:28
Sentiment Positive



Kinerja industri asuransi jiwa sepanjang 2025 diproyeksikan relatif stabil meski menghadapi tekanan dari sisi pertumbuhan premi dan biaya klaim. Pergeseran strategi ke produk tradisional dinilai menjadi faktor utama yang menjaga ketahanan industri hingga akhir tahun. Pengamat asuransi Irvan Rahardjo menilai, sepanjang 2025 industri asuransi jiwa cenderung mengandalkan produk tradisional sebagai penopang utama kinerja, seiring menurunnya minat terhadap produk unitlink. Kondisi ini membuat pertumbuhan premi industri bergerak terbatas meski permodalan perusahaan asuransi jiwa masih terjaga. "Pada 2025 fokus utama pemain beralih ke produk tradisional seiring menurunnya popularitas unitlink, dengan pertumbuhan positif pada premi lanjutan dan permodalan yang solid," kata Irvan kepada Kontan, Senin (26/1/2026).

Judul Manulife Syariah Indonesia Gelar Syariah Summit 2025 untuk Merayakan Pertumbuhan dan Memperkuat Komitmen Bisnis Syariah

Nama Media jakarta.suaramerdeka.com

Newstrend

Halaman/URL <https://jakarta.suaramerdeka.com/ekonomi/13416624405/manulife-syariah-indonesia-gelar-syariah-summit-2025-untuk-merayakan-pertumbuhan-dan-memperkuat-komitmen-bisnis-syariah>

Tanggal 2026-01-26 20:45
Berita

Sentiment Positive



PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah menggelar Syariah Summit 2025 di Malang sebagai ajang apresiasi bagi 130 tenaga pemasar yang menjadi penggerak utama pertumbuhan bisnis syariah. Acara ini dihadiri oleh K.H. Ma'ruf Amin, Ketua DPS Manulife Syariah Indonesia; Ian Paul Pritchard, Presiden Komisaris Manulife Syariah Indonesia; Novita Rumngangun, Dewan Komisaris Manulife Syariah Indonesia yang juga menjabat selaku Wakil Presiden Direktur Manulife Indonesia; Endy Moh Astiwara, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia; Muhammad Syakir Sula, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia; Fauzi Arfan, Presiden Direktur Manulife Syariah Indonesia; Prof. Dr. Jaenal Effendi S.Ag., M.A, Anggota Dewan Pengawas Syariah Manulife Syariah Indonesia dan manajemen Manulife Syariah Indonesia; menegaskan penghargaan seluruh jajaran Manulife Syariah Indonesia atas kontribusi para tenaga pemasar sekaligus komitmen memperkuat posisi Manulife Syariah di industri.

Judul Manulife Syariah Indonesia Gelar Syariah Summit 2025 untuk Merayakan Pertumbuhan dan Memperkuat Komitmen Bisnis Syariah

Nama Media jakarta.suaramerdeka.com

Newstrend

Halaman/URL <https://jakarta.suaramerdeka.com/ekonomi/amp/13416624405/manulife-syariah-indonesia-gelar-syariah-summit-2025-untuk-merayakan-pertumbuhan-dan-memperkuat-komitmen-bisnis-syariah>

Tanggal 2026-01-26 20:45
Berita

Sentiment Positive



JAKARTA, jakarta.suaramerdeka.com— PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah menggelar Syariah Summit 2025 di Malang sebagai ajang apresiasi bagi 130 tenaga pemasar yang menjadi penggerak utama pertumbuhan bisnis syariah.

Acara ini dihadiri oleh K.H. Ma'ruf Amin, Ketua DPS Manulife Syariah Indonesia; Ian Paul Pritchard, Presiden Komisaris Manulife Syariah Indonesia; Novita Rumngangun, Dewan Komisaris Manulife Syariah Indonesia yang juga menjabat selaku Wakil Presiden Direktur Manulife Indonesia; Endy Moh Astiwara, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia; Muhammad Syakir Sula, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia; Fauzi Arfan, Presiden Direktur Manulife Syariah Indonesia; Prof. Dr. Jaenal Effendi S.Ag., M.A, Anggota Dewan Pengawas Syariah Manulife Syariah Indonesia dan manajemen Manulife Syariah Indonesia; menegaskan penghargaan seluruh jajaran Manulife Syariah Indonesia atas kontribusi para tenaga pemasar sekaligus komitmen memperkuat posisi Manulife Syariah di industri.

Judul Penetrasi Asuransi Masih Rendah, Ini Strategi Sun Life Indonesia di 2026
Nama Media infobanknews.com
Newstrend
Halaman/URL <https://infobanknews.com/penetrasi-asuransi-masih-rendah-ini-strategi-sun-life-indonesia-di-2026/>
Tanggal Berita 2026-01-26 21:17
Sentiment Positive



Jakarta – Rendahnya penetrasi asuransi di Indonesia yang masih berkisar 2-3 persen mencerminkan tantangan struktural industri keuangan nasional.

Di tengah biaya kesehatan yang terus meningkat dan usia harapan hidup yang semakin panjang, banyak keluarga Indonesia masih menghadapi risiko finansial tanpa perlindungan memadai.

Asuransi yang seharusnya menjadi instrumen perencanaan jangka panjang, masih kerap diposisikan sebagai kebutuhan sekunder.

Judul Manulife Syariah Indonesia Gelar Syariah Summit 2025 di Malang
Nama Media wartakota.tribunnews.com
Newstrend
Halaman/URL <https://wartakota.tribunnews.com/bisnis/880358/manulife-syariah-indonesia-gelar-syariah-summit-2025-di-malang>
Tanggal Berita 2026-01-26 23:41
Sentiment Positive



PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah menggelar Syariah Summit 2025 di Malang, Jawa Timur, sebagai ajang apresiasi bagi 130 tenaga pemasar yang menjadi penggerak utama pertumbuhan bisnis syariah.

Acara ini dihadiri oleh K.H. Ma'ruf Amin, Ketua DPS Manulife Syariah Indonesia, Ian Paul Pritchard, Presiden Komisaris Manulife Syariah Indonesia, Novita Rumngangun, Dewan Komisaris Manulife Syariah Indonesia yang juga menjabat selaku Wakil Presiden Direktur Manulife Indonesia, Endy Moh. Astiwaru, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia, Muhammad Syakir Sula, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia, Fauzi Arfan, Presiden Direktur Manulife Syariah Indonesia, Prof. Dr. Jaenal Effendi S.Ag., M.A, Anggota Dewan Pengawas Syariah Manulife Syariah Indonesia dan manajemen Manulife Syariah Indonesia, menegaskan penghargaan seluruh jajaran Manulife Syariah Indonesia atas kontribusi para tenaga pemasar sekaligus komitmen memperkuat posisi Manulife Syariah di industri. Mengusung semangat Berbagi, Bertumbuh, Berdampak, Syariah Summit menjadi momentum untuk merayakan peran penting tenaga pemasar dan mempertegas komitmen Manulife Syariah dalam menghadirkan solusi perlindungan yang relevan, modern, dan bermanfaat bagi lebih banyak keluarga Indonesia.

Judul Berita Foto - Klaim Asuransi Kesehatan
Nama Media Kontan
Newstrend
Halaman/URL Pg10
Tanggal Berita 2026-01-27 04:12
Sentiment Positive

Klaim Asuransi Kesehatan



KONTAN/Baihaki

Pemeriksaan kesehatan gratis di Telaga Golf Sawangan, Depok, Minggu (25/1/2026). Tren rasio klaim asuransi kesehatan menunjukkan angka yang tinggi dalam beberapa tahun terakhir. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, total rasio klaim kesehatan gabungan dari industri asuransi jiwa dan umum per Oktober 2025 mencapai 76,72%.

Pemeriksaan kesehatan gratis di Telaga Golf Sawangan, Depok, Minggu (25/1/2026). Tren rasio klaim asuransi kesehatan menunjukkan angka yang tinggi dalam beberapa tahun terakhir. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, total rasio klaim kesehatan gabungan dari industri asuransi jiwa dan umum per Oktober 2025 mencapai 76,72%.

Judul	Asuransi Jiwa Putar Otak Perkuat Kanal Bancassurance
Nama Media	Kontan
Newstrend	
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	2026-01-27 04:14
Sentiment	Positive

■ ASURANSI JIWA

Asuransi Jiwa Putar Otak Perkuat Kanal Bancassurance

JAKARTA. Dalam beberapa tahun terakhir, industri asuransi jiwa mencetak kinerja kurang mengembirakan dari kanal bancassurance. Peluang mengais premi dari jalur distribusi tersebut dinilai masih akan menghadapi tantangan pada tahun ini.

Lesunya bisnis bancassurance masih terlihat dari data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) hingga kuartal III-2025, dengan perolehan premi sebesar Rp 55,28 triliun, alias menurun 4,2% dibanding periode yang sama di tahun sebelumnya.

Pengamat asuransi, Irvan Rahardjo menilai perusahaan asuransi jiwa harus bergulat dengan pergeseran preferensi nasabah dalam melakukan transaksi perbankan ke arah digital. Penurunan kunjungan nasabah ke kantor bank, pada akhirnya berdampak pada turunnya peluang asuransi untuk menggaet nasabah.

Tantangan tersebut, kata Irvan, masih akan dihadapi di tahun ini. Pada saat yang sama, daya beli yang masih rentan juga berpotensi menekan minat masyarakat untuk membeli produk asuransi.

Dengan kondisi tersebut, prospek premi dari kanal bancassurance disebutnya masih akan cukup berat.

Walau diselimi tantangan, PT Allianz Life Indonesia optimistis kanal bancassurance masih menawarkan potensi pertumbuhan. *Country Chief Bancassurance Officer* Allianz Life, Ancilla Lily menilai kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan jangka panjang terus meningkat. Sehingga membuka peluang pertumbuhan permintaan produk asuransi jiwa.

Untuk mengoptimalkan potensi tersebut, Ancilla bilang perseroan akan memperkuat kompetensi *financial advisor*. Kolaborasi dengan mitra bank juga ditingkatkan.

Hingga saat ini, Allianz Life menjalin kerja sama dengan sembilan perbankan. Ia tak menutup kemungkinan untuk menambah mitra lagi untuk mengakses pasar yang lebih luas. "Kami terbuka terhadap peluang kerja sama dengan mitra yang memiliki visi yang sejalan," kata Ancilla.

Adapun sampai kuartal IV-2025, Allianz Life mencetak pendapatan premi sebesar Rp 1,5 triliun dari kanal bancassurance. Jumlah tersebut naik 3,6% secara tahunan.

Vice President Director PT Prudential Life Assurance, Vikas Sinha juga masih menyimpan keyakinan pada prospek kanal bancassurance. Salah satu yang akan didorong adalah menawarkan produk yang lebih beragam untuk memenuhi perkembangan pasar.

"Salah satunya melalui produk *dwiguna* yang memberi kepastian manfaat di tengah volatilitas pasar," kata Vikas.

Ade Priyatin

Asuransi Jiwa Putar Otak Perkuat Kanal Bancassurance JAKARTA, Dalam beberapa tahun terakhir, industri asuransi jiwa mencetak kinerja kurang mengembirakan dari kanal bancassurance, Peluang mengais premi dari jalur distribusi tersebut dinilai masih akan menghadapi tantangan pada tahun ini.

Lesunya bisnis bancassurance masih terlihat dari data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) hingga kuartal 11-2025, dengan perolehan premi sebesar Rp 55,28 triliun, alias menurun 4,29 dibanding periode yang sama di tahun sebelumnya.

Pengamat asuransi, Irvan Rahardjo menilai perusahaan asuransi jiwa harus bergulat dengan pergeseran preferensi nasabah dalam melakukan transaksi perbankan ke arah digital. Penurunan kunjungan nasabah ke kantor bank, pada akhirnya berdampak pada turunnya peluang asuransi untuk menggaet

Judul Asuransi Jiwa Putar Otak Perkuat Kanal Bancassurance
Nama Media kontan.co.id
Newstrend
Halaman/URL <https://insight.kontan.co.id/news/asuransi-jiwa-putar-otak-perkuat-kanal-bancassurance>
Tanggal Berita 2026-01-27 04:15
Sentiment Positive



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Dalam beberapa tahun terakhir, industri asuransi jiwa mencetak kinerja kurang menggembirakan dari kanal bancassurance. Peluang mengais premi dari jalur distribusi tersebut dinilai masih akan menghadapi tantangan pada tahun ini.

Lesunya bisnis bancassurance masih terlihat dari data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) hingga kuartal III-2025, dengan perolehan premi sebesar Rp 55,28 triliun, alias menurun 4,2% dibanding periode yang sama di tahun sebelumnya.

Judul
 Nama Media
 Newstrend
 Halaman/URL
 Tanggal Berita
 Sentiment

TAHUN DINAMIS ASURANSI SYARIAH
 Bisnis Indonesia
 Pg15
 2026-01-27 04:22
 Positive

TAHUN DINAMIS ASURANSI SYARIAH

Bisnis, JAKARTA — Tahun 2026 bakal menjadi titik balik bagi industri asuransi syariah. Mandat spin-off unit usaha syariah (UUS) melahirkan pemain baru sekaligus mendorong sebagian pelaku hengkang dari pasar.

Konstitusi ini bakal memicu perebutan portofolio dan mengubah peta persaingan secara mendasar di industri asuransi syariah.

Perubahan kewilayahan pemisahan UUS telah mendorong sebelas entitas baru masuk ke industri. "Sebagian menyiapkan kekomisangan, sebagian memilih keluar atau mentransfer portofolionya.

Penggerak ini menciptakan ruang kompetitif baru di tengah industri yang selama ini relatif stabil dengan implikasi langsung pada konsolidasi pangsa pasar dan strategi bertahap para pemain.

Dalam lanskap tersebut, PT Sinar Mas Asuransi Syariah (SMAS) muncul sebagai salah satu entitas baru yang langsung diuji oleh tantangan transisi operasional, pengalihan portofolio, serta tekanan seleksi alam industri syariah yang kian ketat pasca spin-off.

SMAS merupakan hasil spin-off UUS dari PT Asuransi Sinar Mas yang resmi menjadi perusahaan mandiri (full fledge) setelah perusahaan memperoleh persetujuan DPR berdasarkan Surat Keputusan Anggota Dewan Komisaris DPRK No. KEP/123/IX/05/2025 tertanggal 23 Desember 2025.

Direktur Utama Sinar Mas Asuransi Syariah Daniel Arumugathe mengatakan spin-off ini memungkinkan perusahaan bergerak lebih fokus, adaptif, dan optimal dalam mengembangkan produk serta layanan asuransi berbasis prinsip syariah yang amanah, transparan, dan berkeadilan.

Pasca spin-off perusahaannya akan fokus melakukan pengalihan portofolio peserta dari induk usaha, setelah ini selesai dalam 1 hingga 3 bulan ke depan, SMAS

akan fokus pada akseleerasi pertumbuhan bisnis serta penguatan layanan. "Untuk langkah menengah, kami melakukan SNAIS akan menjadi market leader dalam industri asuransi umum syariah dengan penguatan tata kelola dan peningkatan berkelanjutan," jelasnya dalam acara konferensi pers, Kantor Pusat Jakarta, Senin (26/12).

Analisis Asuransi Syariah Indonesia (AASI) Konrad Karandil berpendapat bahwa transformasi dari UUS menjadi perusahaan asuransi syariah yang berdiri mandiri bukan sekadar pemenuhan regulasi saja.

"Tapi mencerminkan komitmen dari konsorogium dalam membangun serta memajukan industri asuransi syariah di Indonesia, baik dari sisi bisnis maupun nilai dan spiritnya," ungkapnya.

Adapun, spin-off UUS asuransi umum merupakan amanat dari Undang-Undang No. 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK) serta POJK No. 11 Tahun 2023 tentang Pemisahan Unit Syariah Berbasis Syariah dan Perusahaan Reasuransi.

Kewajiban tersebut memasar perusahaan asuransi umum jika nilai dana tabayun, dan dana investasi peserta UUS telah mencapai paling sedikit 50% dari total nilai dana asuransi, dana tabayun, dan dana investasi peserta pada perusahaan induknya.

Selain itu, wajib spin-off juga berlaku untuk perusahaan dengan ekuitas minimum UUS telah mencapai minimal Rp100 miliar bagi perusahaan asuransi dan Rp200 miliar bagi perusahaan reasuransi.

CPR memberi batas waktu paling lambat 31 Desember 2026 atau akhir tahun ini bagi aksi spin-off tersebut. Hal ini bakal

memengaruhi perubahan dinamika bisnis di industri asuransi umum syariah tahun ini.

PERTA PERSAINGAN
 Pakar ekonomi dan keuangan Islam sekaligus pendiri Karim Consulting Indonesia, Adiwarmanto Aowar menilai pemisahan kedua industri asuransi umum syariah ini sebagai General Takaful Indonesia, PT Asuransi Janindo Syariah, PT Asuransi Takaful Ummah, dan PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia. Namun, tahun ini akan ada 11 pendatang baru. Keseluruhannya yakni UUS dari Asuransi Antra Biuana, Asuransi Sinar Mas, Sampo Insurance Indonesia, Asuransi Thi Pakarya, dan BRI Asuransi Indonesia.

Kemudian, UUS dari Asuransi Ummah Mega, Asuransi Tugu Pratama Indonesia, Asuransi Reliance Indonesia, Asuransi Sorwellis, Asuransi Ramayana, dan Asuransi Central Asia.

"Nah, yang menarik adalah ini ada yang meninggalkan industri. Ada tujuh perusahaan yang tentunya menawarkan insentif, yang dipakai dalam acara yang sama.

Tujuh perusahaan yang dimaksudnya adalah UUS dari Asuransi Ummah Brantipuremandu 1967, Asuransi Sisco Mandiri, Asuransi Aset Indonesia, Asasatara Patra, Asuransi Alliance, Habiba Indonesia, Asuransi Wahana Taka, dan Asuransi Maximus Graha Perdana.

Menurut Adiwarmanto, ketujuh itu tujuh perusahaan dari market supply flight. Artinya, terjadi kekosongan supply yang ditanggalkan oleh tujuh perusahaan itu.

"Karena tujuh perusahaan ini meninggalkan industri, maka terjadi perebutan di antara pemain lama dan penantang baru. Ini

yang akan terjadi di tahun 2026," sebutnya.

Aksi penggerak itu, dia melihat akan ada empat pemain besar di industri asuransi umum syariah. Kemungkinan yakni Zurich General Takaful Indonesia, Asakrida Syariah, UUS Asuransi Asta Biuana, dan Sinar Mas Asuransi Syariah.

Baginya, masuknya Asuransi Sinar Mas Syariah dan Asta Biuana pasca spin-off secara instan memudikan jalur pasar Zurich dan Asakrida, sekaligus menekap Janindo Syariah dan Takaful dari papan atas.

Lebih jauh, Adiwarmanto mengungkapkan ada peluang baru yang bisa menjadi mesin pertumbuhan di industri asuransi umum syariah.

"Yaitu adanya POJK Nomor 20 Tahun 2023, yang telah membolehkan untuk melakukan *suretyship* syariah dan *share credit insurance*. Nah, ini peluang nih," tegasnya.

KOMPETITIF & INOVATIF
 Sementara itu, Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Josa Mitra Akmal Tika (JIAS) atau JAS Syariah, Besuki Agus menilai peta persaingan di industri asuransi syariah ke depannya akan semakin dinamis, mengingat bertambahnya pemain baru dari proses spin-off.

Baginya, hal tersebut akan mendorong industri menjadi lebih kompetitif dan inovatif, baik dari sisi produknya maupun layanannya.

"Persaingan tersebut kami pandang positif karena akan mendorong pilihan bagi masyarakat serta mempercepat pertumbuhan industri asuransi syariah secara keseluruhan," tegasnya.

Dia menambahkan, hal yang paling penting dalam menghadapi persaingan ke depan adalah kemampuan beradaptasi dengan kebutuhan pasar.

Oleh karena itu, menurutnya, inovasi produk dan digitalisasi yang disertai peningkatan kualitas layanan dan penguatan kepercayaan nasabah dianggap menjadi

“**Karena tujuh perusahaan ini meninggalkan industri, maka terjadi perebutan di antara pemain lama dan penantang baru.**”

“Untuk mengatasinya, kami fokus pada pengelolaan modal yang prudent, peningkatan efisiensi proses bisnis dan digitalisasi, penguatan kompetensi SDM, serta pengembangan produk dan kanal distribusi yang lebih relevan dengan kebutuhan masyarakat,” bebernya.

“Terlepas dari itu, Basuki melihat industri asuransi syariah memiliki prospek yang baik dari posisi pada 2026 ini. Pertumbuhan pasar akan mendorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya perlindungan finansial dan berkeberlangsungan hidup serta indeks kesantunan syariah.

Dirinya melihat minat masyarakat terhadap produk syariah dan relevan dengan kebutuhan keluarga muda serta pelaku UMKM kian meningkat.

“Sebab itu, kami optimis tren ini akan berlanjut seiring dengan penguatan ekonomi dan inovasi produk di industri asuransi syariah,” ungkapnya. ■

1. Perubahan Komposisi Pemain
 Tahun UUS mundur dari pasar, sementara 11 pendatang baru dari perusahaan induk konvensional resmi meramaikan pasar asuransi umum syariah.

2. Persaingan Semakin Ketat
 Perebutan pangsa pasar (*supply flight*) dipicu kekosongan akibat keluarnya pemain lama, memicu persaingan antara pemain eksisting dan penantang baru.

3. Empat Pemain Dimungkinkan
 Zurich General Takaful, Asakrida Syariah, Asta Biuana Syariah, dan Sinar Mas Syariah diprediksi menjadi kekuatan baru industri pasca spin-off, menggeser posisi perusahaan lama.

Kinerja Industri Asuransi Syariah (Rp Miliar)

Keterangan	2021	2022	2023	2024	Nov-24	Nov-25	Pertumbuhan per Nov 2025
Hasil Investasi	559,22	1.175,19	1.031,67	1.533,26	1.467,27	3.021,72	105,9%
Kontribusi Netto	21.595,96	24.948,48	23.650,07	24.891,04	23.350,99	22.008,35	-9,9%
Beban Klaim Netto	19.003,71	16.945,30	18.856,67	20.162,48	18.302,45	16.639,73	-9,1%
Laba Setelah Pajak	85,28	2.073,77	927,87	3.547,64	602,21	1.918,48	218,6%

Sumber: OJK

TAHUN DINAMIS ASURANSI SYARIAH Bisnis, JAKARTA — Tahun 2026 bakal menjadi titik balik bagi industri asuransi syariah. Mandat spin-off unit usaha syariah (UUS) ondisi ini bakal memicu perebutan portofolio dan mengubah peta persaingan secara mendasar di industri asi jah.

Judul Aset Industri Asuransi Meningkat
 Nama Media Bisnis Indonesia
 Newstrend
 Halaman/URL PgT1
 Tanggal Berita 2026-01-27 04:26
 Sentiment Positive



KILAS PASAI Bisnis, JAKARTA — Berdasarkan data yang dihimpun dari statistik Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri asuransi mencatatkan total aset yang meningkat dalam rentang setahun terakhir pada November 2024 hingga November 2025.

Industri asuransi yang terdiri dari asuransi komersial yakni asuransi jiwa, asuransi umum, reasuransi dan juga asuransi non-komersil mencatatkan total aset mencapai Rp2.084,82 triliun pada November 2025. Nilai tersebut tumbuh 8,539 jika dibandingkan dengan November 2024 sebesar Rp1.920,91 triliun.

Secara rinci, asuransi komersial membukukan aset sejumlah Rp920,28 triliun pada November 2025. Nilainya bertambah 7,34% Total Aset Asuransi (November 2024 - November 2025) jika dibandingkan periode serupa tahun 2024 sebesar Rp857,34 triliun.

Dari jumlah tersebut, tercatat asuransi jiwa pada November 2025 memiliki aset mencapai Rp625,44 triliun atau meningkat 0,18% (month to month/ MIM) dari nilai Rp624,3 triliun. Di sisi lain, aset asuransi Aset Industri Asuransi Meningkat umum menurun 0,53% (MIM) menjadi Rp255,64 triliun pada November 2025.

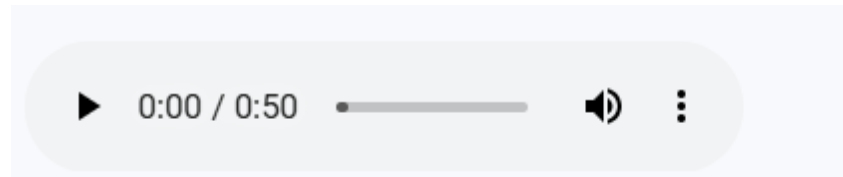
Judul Syariah Summit 2025 Sukses, Ini Komitmen Manulife Syariah Indonesia
Nama Media emitennews.com
Newstrend
Halaman/URL <https://emitennews.com/news/syariah-summit-2025-sukses-ini-komitmen-manulife-syariah-indonesia>
Tanggal Berita 2026-01-27 06:40
Sentiment Positive



EmitenNews.com - Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah menggelar Syariah Summit 2025 di Malang, Jawa Timur (Jatim). Ajang tersebut sebagai apresiasi bagi 130 tenaga pemasar menjadi penggerak utama pertumbuhan bisnis syariah. Acara tersebut dihadiri K.H. Ma'ruf Amin, Ketua DPS Manulife Syariah Indonesia, Ian Paul Pritchard Presiden Komisaris Manulife Syariah Indonesia, Novita Rumngangun Dewan Komisaris Manulife Syariah Indonesia juga menjabat Wakil Presiden Direktur Manulife Indonesia.

Kemudian, Endy Moh. Astiwaru Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia, Muhammad Syakir Sula Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia, Fauzi Arfan Presiden Direktur Manulife Syariah Indonesia, Prof. Dr. Jaenal Effendi Anggota Dewan Pengawas Syariah Manulife Syariah Indonesia, dan manajemen Manulife Syariah Indonesia.

Judul	Industri Asuransi Jiwa Mencetak Kinerja Kurang Menggembirakan
Nama Media	Pas FM
Newstrend	
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2026-01-27 06:53
Sentiment	Positive



Dalam beberapa tahun terakhir, industri asuransi jiwa mencetak kinerja kurang menggembirakan dari kanal bank assurance. Peluang mengais remi dari jalur distribusi itu dinilai masih akan menghadapi tantangan pada tahun ini. Lesunya bisnis Bank Assurance masih terlihat dari data asosiasi asuransi jiwa Indonesia, AAGI, hingga kuartal ke-3 2025 dengan perolehan premi sebesar 55,28 triliun rupiah. Turun 4,2% dibanding periode sama di tahun 2024. Pengamat asuransi Irfan Raja Menilai, perusahaan asuransi jiwa harus bergulat dengan pergeseran preferensi nasabah dalam melakukan transaksi perbankan ke arah digital.

Judul AXA Mandiri Menegakkan Tata Kelola sebagai Kompas Strategi

Nama Media SWA

Newstrend

Halaman/URL Pg48&49

Tanggal Berita 2026-01-27 07:31

Sentiment Positive

SAJIAN UTAMA

AXA Mandiri Menegakkan Tata Kelola sebagai Kompas Strategi

Dede Suryadi & Yifa Nur Laily

“AXA Mandiri senantiasa menerapkan prinsip GCG yang meliputi keterbukaan, akuntabilitas, pertanggungjawaban, kemandirian, dan kewajaran,” kata Rudi Kamdani, Direktur Kepatuhan AXA Mandiri. Penerapan prinsip tersebut tidak bersifat statis, melainkan terus berkembang seiring dengan perubahan lingkungan bisnis, regulasi, dan teknologi.

Kemampuan untuk mengambil keputusan secara tepat dan adaptif menjadi salah satu tantangan utama industri keuangan. Di AXA Mandiri, tantangan ini dijawab melalui mekanisme tata kelola yang dirancang deduktif tapi tetap terbuka. Pendekatan *working group* lintas fungsi, berorientasi internal atau-*out*, penggunaan berbasis data, serta audit dan review berkala menjadi bagian dari sistem yang memastikan setiap keputusan strategis tetap berada dalam koridor akuntabilitas.

“Penerapan nilai-nilai tata kelola yang disertai kemampuan beradaptasi memungkinkan AXA Mandiri mengambil keputusan secara tepat, adaptif, dan akurat,” kata Rudi. Seluruh mekanisme tersebut kemudian dituangkan dalam kebijakan, prosedur, dan ketentuan internal yang menjadi rujukan bersama dalam menanggapi perubahan serta keberagaman para pemangku kepentingan.

Salah satunya adalah *capability* atau kemampuan organisasi untuk membaca perubahan. AXA Mandiri menggunakan *governance* sebagai elemen awal yang memungkinkan perubahan mengambil sinyal pasar, serta sebagai, serta penguatan kebijakan melalui secara sistematis. Penerapan dilakukan secara bertahapannya oleh unit kerja terkait, didukung oleh penerapan kerangka

RUDI KAMDANI
Direktur Kepatuhan AXA Mandiri

Governance, Risk, and Compliance (GRC) yang terintegrasi. Melalui pendekatan ini, risiko dan peluang tidak dipertimbangkan dua hal yang terpisah, melainkan sebagai spektrum yang harus dilalui secara vertikal.

“Penerapan GRC mengintegrasikan pemantauan risiko, peluang perubahan, pengalihan *budget* internal dan eksternal, serta evaluasi terhadap pengalihan keputusan,” Rudi menjelaskan.

Salah satu peluang yang tengah dikembangkan adalah ekspansi jalur distribusi perbankan baru dan optimisasi platform digital. Sementara dari sisi internal, inisiatif *Internal Challenge* menjadi ruang terstruktur bagi karyawan untuk melibatkannya dengan yang mampu menghilangkan pain point nasabah.

Kerangka tata kelola AXA Mandiri juga dirancang untuk memfasilitasi proses *reconfiguring* dan *transforming* ketika terjadi perubahan signifikan pada lingkungan bisnis. Transformasi tidak dipandang sebagai proyek sesaat, melainkan sebagai proses berkelanjutan yang membutuhkan pengamatan aktif, kolaborasi lintas fungsi, serta mekanisme umpan balik yang jelas.

“AXA Mandiri terus memperkuat kapabilitas perubahan secara solid untuk memastikan keberlanjutan strategi transformasi,” ungkap Rudi. Strategi tersebut dilakukan melalui pemantauan produk, lingkungan, pengembangan teknologi, pemberdayaan sumber daya manusia (SDM), penguatan tata kelola, serta perbaikan budaya aspek lingkungan dan keberlanjutan. Selain pendekatan manajemen, keterlibatan aktif seluruh pemangku kepentingan menjadi kunci untuk membangun kemampuan dinamis yang berujung pada keunggulan kompetitif jangka panjang.

Pendekatan organisasi menjadi elemen penting lain dalam praktik GCG di AXA Mandiri. Setiap manfaat strategis dan aktivitas utama diukur/memonitor secara sistematis dalam bentuk laporan kinerja, *scorecard*, dan *best practice*, yang kemudian dituangkan dalam sistem manajemen pengetahuan internal. Pendekatan ini memastikan bahwa perubahan tidak berhenti pada individu atau unit tertentu, melainkan menjadi aset organisasi.

“Evaluasi rutin dilakukan untuk memastikan pembelajaran yang dihasilkan benar-benar diterapkan dan memberikan nilai tambah bagi pengembangan organisasi,” kata Rudi. Dengan demikian, *governance* tidak hanya berfungsi sebagai alat kontrol, tetapi juga sebagai enabler bagi pembenahan kapabilitas adaptif jangka panjang.

Kemungkinan antara ekspansi dan digitalisasi juga menjadi perhatian utama dalam kerangka tata kelola AXA Mandiri. Inovasi digital, eksperimen, dan *start-up* pengembangan dibangun secara aktif, tapi tetap berada dalam koridor belief-basis dan nilai inti. Seluruh inisiatif inovasi diadopsi melalui mekanisme persetujuan yang terbuka, *real-time* feedback, *zero-protest*, hingga *proof of concept*, sehingga risiko dapat dikelola sejak tahap awal.

“Dengan pendekatan ini, AXA Mandiri memastikan penguatan sumber daya yang *proactive* dan *real*, sehingga memastikan nilai tambah bagi pemangku kepentingan,” kata Rudi. Pendekatan tersebut memungkinkan perubahan menjadi kinerja jangka pendek tanpa mengabaikan kerangka strategis jangka panjang.

Tata nilai SDM, *agility* budaya dan kemampuan dirancang selama design *proof of GCG*. Implementasi berbasis kompetensi, program pengembangan berkelanjutan, serta perencanaan talenta memastikan ketersediaan pemimpin yang adaptif dan berorientasi. Budaya organisasi dibangun untuk mendorong kolaborasi menanggapi risiko yang struktural, pengambilan keputusan berbasis data, serta keputusan pada etika.

Fundasi ini diperkuat dengan mekanisme *feedback loop* yang memungkinkan organisasi belajar dari kesalahan, keberhasilan, masalah regulasi, serta umpan balik dari pasar dan pemangku kepentingan lainnya. Seluruh masukan tersebut ditindaklanjuti dalam siklus perencanaan, manajemen risiko, dan *scorecard* dengan penguatan yang ketat.

Melalui penerapan GCG yang menyeluruh dan hidup dalam praktik sehari-hari, AXA Mandiri tidak hanya merespons perubahan secara reaktif, tetapi juga secara *proactive* membangun ketahanan organisasi. Tata kelola menjadi ruang strategi tempat nilai, etika, dan adaptasi berwujud, memastikan pertumbuhan bisnis berjalan seiring dengan integritas dan keberlanjutan jangka panjang. ■

“Evaluasi rutin dilakukan untuk memastikan pembelajaran yang dihasilkan benar-benar diterapkan dan memberikan nilai tambah bagi pengembangan organisasi.”
Rudi Kamdani

SWA 01/27/2026 11:00AM 2026 49

Di tengah dinamika industri jasa keuangan yang terus bergerak cepat, AXA Mandiri memosisikan tata kelola perusahaan bukan sekadar sebagai kewajiban kepatuhan, melainkan sebagai fondasi strategis yang memungkinkan perusahaan tetap adaptif, gesit, tapi tetap akuntabel. Prinsip-prinsip Good Corporate Governance (GCG) dijalankan secara konsisten sebagai kerangka kerja utama dalam setiap pengambilan keputusan, mulai dari level strategis hingga operasional.

"AXA Mandiri senantiasa menerapkan prinsip GCG yang meliputi keterbukaan, akuntabilitas, pertanggungjawaban, kemandirian, dan kewajaran," kata Rudi Kamdani, Direktur Kepatuhan AXA Mandiri. Penerapan prinsip tersebut tidak bersifat statis, melainkan terus berkembang seiring dengan perubahan lingkungan bisnis, regulasi, dan teknologi.

Judul Berita Foto - SYARIAH SUMMIT 2025
Nama Media Ekonomi Neraca
Newstrend
Halaman/URL Pg5
Tanggal Berita 2026-01-27 07:49
Sentiment Positive



SYARIAH SUMMIT 2025 : PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah menggelar Syariah Summit 2025 di Malang sebagai ajang apresiasi bagi 130 tenaga pemasar yang menjadi penggerak utama pertumbuhan bisnis syariah. Acara ini dihadiri Ketua DPS Manulife Syariah Indonesia K.H. Ma'ruf Amin, Presiden Komisaris Manulife Syariah Indonesia Ian Paul Pritchard, Dewan Komisaris Manulife Syariah Indonesia yang juga menjabat selaku Wakil Presiden Direktur Manulife Indonesia Novita Rumngangun, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia Endy Moh. Astiwaru, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia Muhammad Syakir Sula, Presiden Direktur Manulife Syariah Indonesia Fauzi Arfan Anggota Dewan Pengawas Syariah Manulife Syariah Indonesia Prof. Dr. Jaenal Effendi S.Ag, M.A.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Syariah menggelar Syariah Summit 2025 di Malang sebagai ajang apresiasi bagi 130 tenaga pemasar yang menjadi penggerak utama pertumbuhan bisnis syariah. Acara ini dihadiri Ketua DPS Manulife Syariah Indonesia K.H. Ma'ruf Amin, Presiden Komisaris Manulife Syariah Indonesia Ian Paul Pritchard, Dewan Komisaris Manulife Syariah Indonesia yang juga menjabat selaku Wakil Presiden Direktur Manulife Indonesia Novita Rumngangun, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia Endy Moh. Astiwaru, Komisaris Independen Manulife Syariah Indonesia Muhammad Syakir Sula, Presiden Direktur Manulife Syariah Indonesia Fauzi Arfan Anggota Dewan Pengawas Syariah Manulife Syariah Indonesia Prof. Dr. Jaenal Effendi S.Ag, M.A.