

Rabu, 06 Juli 2022

FM-CC-AAJI-006-00

AIA Menguatkan Strategi Bisnis Agency Bisnis Indonesia/06/07/2022

#Asuransi

AIA Menguatkan Strategi Bisnis Agency

Life Planner, sebutan AIA bagi tenaga pemasarnya menjadi salah satu ujung tombak bagi pertumbuhan bisnis perusahaan. Perusahaan asuransi jiwa ini pun membuat strategi baru untuk terus meningkatkan kualitas jalur distribusi keagenan tersebut.

Direktur Keagenan AIA Indrasena Patmawidjaja, menyampaikan pada tahun ini pihaknya mengaplikasikan strategi *The Power of Three with AIA Vitality*. Terdiri dari *recruitment*, *activate*, dan *promote*, strategi ini dibuat untuk memastikan kinerja jalur keagenan tumbuh *solid* dan berkelanjutan.

Pada pilar *recruitment*, konsentrasi AIA menitikberatkan pada kualitas rekrutan baru. "Ini bisnis kepercayaan. Yang kami mau *life planner* menjadi penasihat yang dipercaya membantu nasabah merencanakan hidup mereka, bukan sekadar menjual polis. Kita harus bangun *life planner* yang dapat dipercaya, profesional, dan terbaik di negeri ini," ujarnya saat ditemui Bisnis di sela-sela acara Mid Year Kick Off 2022 dengan tema *TEAM UP (Together Everyone Achieve More)*, Uluwatu, Bali, Senin (4/7/2022).

Sementara pada pilar *activate*, Dede mengatakan AIA ingin memastikan *life planner* yang baru bergabung terus aktif secara konsisten. Mereka juga bisa mendapatkan pendapatan serta pengembangan karir sesuai dengan aspirasi.

Kemudian untuk pilar *promote*, AIA juga menjalankan program *high performing high potential (HiPo)* untuk meningkatkan kualitas para

life planner sebagai seorang *leader* untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Menurut Dede, *life planner* profesional di AIA juga ditunjukkan dengan para member MDRT, yang merupakan perkumpulan para profesional asuransi berlisensi internasional. "MDRT bukan nilai uangnya tapi mengabdikan untuk nasabah" tegasnya.

Peran *life planner* telah mendorong AIA mengalokasikan investasi sebesar Rp1,7 triliun untuk gagasan AIA Premier Academy. Diluncurkan pada 2019, program unggulan berkelas dunia ini mampu melahirkan tenaga-tenaga pemasar berkualitas di industri asuransi.

Berkat *life planner* yang berkualitas dan *solid*, AIA berhasil mencatat pertumbuhan kuat sepanjang 2021 dengan membukukan pengelolaan aset sebesar Rp55 triliun dan dipercaya mengelola total dana investasi nasabah sebesar Rp50 triliun.

AIA juga mencatat total pendapatan sebesar Rp15,9 triliun, dimana hampir 30% merupakan kontribusi jalur distribusi keagenan dan telah membayarkan total klaim kepada nasabah sebesar Rp11,49 triliun.

Tidak hanya itu, jalur distribusi *agency* turut mencatatkan pertumbuhan di semester pertama 2022. Dari sisi *Annualised New Premium (ANP)* atau premi yang disetahunkan, para agen AIA mengalami pertumbuhan sebesar 51% pada tahun ini. Kenaikan ANP ini didukung oleh pertumbuhan agen aktif yang secara rata-rata tumbuh sebesar 26% dan pencapaian MDRT tumbuh 89%.

■ STRATEGI ASURANSI JIWA

Asuransi Jiwa Gencar Investasi di Portofolio Hijau

JAKARTA. Sejumlah perusahaan asuransi jiwa sudah menerapkan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk menerapkan prinsip keuangan berkelanjutan. Kebanyakan dari para pemain sudah memberikan ruang portofolio investasi hijau.

Meskipun tak ada aturan pasti terkait investasi dengan prinsip ekonomi hijau, beberapa pemain asuransi jiwa pun mulai menerapkan hal tersebut. Sebut saja, Allianz Life yang sudah sekitar 25% investasi *Environmental, So-*

cial, and Governance (ESG) dalam portofolionya.

Ni Made Daryanti, *Chief Investment Officer* Allianz Life Indonesia pun mengungkapkan bahwa per Mei 2022 dana kelolaan Allianz Life Indonesia adalah Rp 36,7 triliun, tidak termasuk DPLK Fund. Itu berarti, portofolio yang menerapkan prinsip ESG sebesar Rp 9,17 triliun.

Made juga menyebutkan bahwa sejak tahun 2015, Allianz telah melakukan pengecualian terhadap beberapa sektor yang tidak sejalan de-

ngan pedoman ESG, seperti sektor industri senjata kontroversial, energi tidak terbarukan, dan *human rights*.

"Artinya investasi pada instrumen ekuitas dan investasi pendapatan tetap yang terkait dengan sektor-sektor tersebut sudah didivestasikan," ujar dia kepada KONTAN, Selasa (5/7).

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan pun menyebut bahwa pihaknya juga sudah mulai menempatkan portofolio investasinya ke aset yang menerapkan prinsip

ESG. Paling banyak ditempatkan di portofolio saham termasuk reksadana index saham dan reksadana ETF saham.

Eben bilang portofolio tersebut memiliki kontribusi sekitar 65% dari total portofolio saham di BNI Life. Adapun, per Juni 2022, total nilai portofolio yang sudah ESG sebesar Rp 970 miliar.

Meski menurut Eben, pilihan untuk investasi di sektor hijau masih belum begitu banyak. "Pilihan instrumen investasi berbasis ESG masih relatif sedikit di Indonesia dan

kami menyambut beberapa emiten untuk IPO *green bond* sebagai alternatif instrumen investasi obligasi," ujarnya.

BRI Life juga sudah memiliki aset investasi dengan prinsip ESG. Namun, jumlahnya masih kecil yaitu sekitar 2% dari dana kelolaan non-Unit Link senilai Rp 12 triliun.

"Sebagai tahap awal investasi di saham yang termasuk dalam indeks ESG," ujar Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Adrianus Octaviano

PELUANG PENETRASI BISNIS ASURANSI

Bisnis, JAKARTA — Pelaku industri asuransi mengusulkan adanya insentif pajak bagi pemegang polis asuransi atau tertanggung guna mendorong peningkatan penetrasi asuransi di Indonesia.

Denis R. Melianova
denis.melianova@bisnis.com

Direktur Utama PT Reasuransi Nasional Indonesia atau Nasional Re Dody Achmad Sudiyar Dalimunthe mengatakan bahwa penetrasi asuransi di Indonesia masih relatif kecil dibandingkan dengan negara-negara lain di Asean.

Hal tersebut menunjukkan peran asuransi masih belum maksimal di industri jasa keuangan. Di samping itu, masyarakat juga masih belum memahami asuransi dan masih menganggap bahwa asuransi sebagai produk dengan biaya tinggi.

"Literasi bagian penting di sini, tapi ada baiknya supaya masyarakat itu terliterasi dengan baik dan mereka juga merasa manfaat asuransi penting, maka perlu insentif kepada pembeli produk asuransi," ujar Dody dalam rapat dengar pendapat umum dengan Komisi XI DPR terkait RUU tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK), Senin (4/7).

Menurutnya, insentif yang paling tepat adalah insentif terkait keuangan, sehingga pemberian insentif pajak kepada pembeli polis asuransi perlu dipertimbangkan.

Dia optimistis bila insentif pajak ini diberikan, minat masyarakat untuk membeli produk asuransi akan terdorong dan penetrasi asuransi akan makin meningkat.

"Saya kurang pahami seperti apa teknisnya, tapi misal seperti zakat bisa masuk mekanismenya ke sini," katanya.

perusahaan yang bayar. zakat bisa berkurang pajaknya. Kalau ini bisa dipakai pembeli asuransi maka manfaat keuangan ini akan jadi trigger bagi masyarakat untuk dia melihat ternyata asuransi ini baik. Baru kemudian literasi bisa jalan sehingga beli asuransi, penetrasi asuransi makin meningkat," katanya.

Hal serupa juga disampaikan oleh Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon.

AAJI mengusulkan pemberian insentif pajak kepada pemegang polis dapat dimasukkan ke dalam RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK). Hal ini agar dapat meningkatkan densitas dan penetrasi industri asuransi jiwa di Indonesia.

Budi mencontohkan pemberian insentif pajak kepada pemegang polis telah diberlakukan di Thailand dan Malaysia. Pemberian insentif pajak telah terbukti meningkatkan penetrasi asuransi di kedua negara itu. Dia mengaku pilahkannya juga telah melakukan kajian terkait insentif pajak ini sejak 2019.

"Kalau boleh dipertimbangkan industri asuransi jiwa dapat insentif pajak. Kami dapat masukkan dari AAJI di Malaysia dan Thailand, di sana penetrasi mulai naik ketika mendapat insentif pajak," kata Budi. Dia meyakini seiring meningkatnya penetrasi asuransi dengan adanya pemberian insentif ini juga dapat berdampak pada terjaganya stabilitas sistem keuangan.

"Mungkin ada pengorbanan dari negara di saat awal tapi sungguh itu kembali ke masyarakat karena kesejahteraan meningkat. Kembali juga ke negara karena dana investasi jangka panjang akan meningkat jauh, rasanya ini jadi kompensasi trade off yang sangat positif," kata Budi.



Literasi bagian penting di sini, tapi ada baiknya supaya masyarakat itu terliterasi dengan baik dan mereka juga merasa manfaat asuransi penting.

Selain itu, AAJI mengusulkan agar di dalam RUU P2SK diatur mengenai seluruh pembayaran manfaat asuransi jiwa menjadi bukan objek pajak sebagaimana dinyatakan dalam UU No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.

"Kami sedang banyak diskusi dengan otoritas pajak karena salah satu dampak Omnibus Law sebagian produk asuransi jiwa tidak lagi bebas pajak. Kalau boleh dibunyikan di dalam RUU P2SK bahwa manfaat asuransi jiwa bukan objek pajak," kata Budi.

PENJAMIN POLIS

Sementara itu, dalam draf Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan, sejumlah fraksi di Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) mengusulkan perluasan wewenang Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Peran LPS yang selama ini menanganai resolusi di industri perbankan dan melakukan penjaminan simpanan dana nasabah, diusulkan untuk diperluas dengan melakukan penjaminan polis asuransi.

Sejumlah Fraksi seperti PDI Perjuangan, Partai Demokrat, Partai Gerindra, memasukkan perubahan wewenang di LPS dengan tugas menjamin dan melindungi dana masyarakat yang ditempatkan pada bank dan perusahaan perasuransian. (Lihat infografik)

Dalam satu sesi diskusi belum lama ini, pelaku industri asuransi jiwa menantikan terbentuknya lembaga penjamin polis. Salah satu yang menjadi perhatian terkait pembentukan tersebut adalah konsep bentuk lembaga dan besaran iuran yang dibebankan ke perusahaan asuransi.

Menurut Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu, konsep lembaga penjamin polis tidak bisa disamakan dengan konsep LPS di industri perbankan.

Hal tersebut karena terdapat jenis produk asuransi yang risikonya tidak ditanggung oleh perusahaan asuransi, melainkan ditanggung oleh pemegang polis.

"Kami sudah melakukan kajian dan diskusi dengan Kementerian Keuangan dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yang jelas konsep lembaga penjamin polis sangat berbeda dengan LPS karena kalau di asuransi jiwa, contoh *unit-linked* itu tidak dijamin lembaga penjamin polis karena investasi itu risikonya ada di pemegang polis, bukan di perusahaan," kata Togar.

Selain itu, besaran iuran yang harus dibayarkan perusahaan asuransi kepada lembaga penjamin polis nantinya juga menjadi perhatian yang disampaikan asosiasi kepada pemerintah.

"Perlu dikaji juga tentang besaran premi yang harus dibayarkan ke lembaga ini, kan setiap anggota harus bayar iuran. Ini sedang dalam kajian seperti apa hitung-hitungannya," ujar Togar.

Dia menuturkan, pembentukan lembaga penjamin polis telah didengungkan sejak 2010 dan telah diamankan dalam Undang-Undang No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian. Lembaga tersebut seharusnya sudah terbentuk sejak 3 tahun setelah UU Perasuransian diterbitkan.

"Namun sampai hari ini belum ada. Konon kabarnya sudah masuk RUU P2SK. Mudah-mudahan tidak lama lagi lembaga ini ada," katanya. ■

Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) diusulkan untuk tidak sekadar menjadi lembaga penjamin simpanan perbankan, melainkan juga turut menjamin polis asuransi. Sejumlah fraksi di DPR mengusulkan peran LPS makin luas yang tertuang dalam draf Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan.

- Usulan F-PDI, F-P Demokrat, F-P Golkar, F-P Gerindra: Memasukkan di antara Pasal 3 dan Pasal 4 disisipkan 1 (satu) Pasal yakni Pasal 3A yang berbunyi: Tujuan LPS adalah menjamin dan melindungi dana masyarakat yang ditempatkan pada Bank dan Perusahaan Perasuransian.
- Usulan F-PDI, F-P Golkar, dan F-P Gerindra: Ketentuan Pasal 4 diubah sehingga Pasal 4 berbunyi sebagai berikut:
LPS BERFUNGSI
a. Menjamin simpanan nasabah penjaminan;
b. Menjamin polis nasabah asuransi;
c. Turut aktif dalam memelihara Stabilitas Sistem Keuangan sesuai dengan kewenangannya; dan
d. Melakukan resolusi Bank.
↳ Usulan F-P Demokrat: Ketentuan Pasal 4 diubah sehingga berbunyi LPS berfungsi:
a. Menjamin simpanan nasabah penjaminan;
b. Menjamin polis nasabah asuransi.
↳ Ketentuan Pasal 5 diubah sehingga berbunyi sebagai berikut: Dalam menjalankan fungsi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 huruf a, LPS bertugas:
a. Merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan penjaminan simpanan; dan
b. Melaksanakan penjaminan simpanan.
↳ Usulan F-P Demokrat: Dalam menjalankan fungsi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 huruf b, LPS bertugas:
a. Merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis; dan
b. Melaksanakan program penjaminan polis.

Berikut: Draf RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan, draf

Kesadaran Memiliki Asuransi



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Suasana aktivitas di sebuah restoran sejak diperbelakukan kelonggaran aktivitas masyarakat di Jakarta, Selasa (5/7). Sejak pandemi Covid-19 terjadi, kesadaran masyarakat Indonesia untuk memiliki produk asuransi jiwa mulai meningkat.