

FM-CC-AAJI-006-00

PREMII INDIVIDU DI JALUR MENYEMPIT

Bisnis, JAKARTA — Pendapatan premi perorangan atau individu asuransi jiwa melanjutkan tren penurunan selama 3 tahun terakhir, imbuh pengeseran pilihan nasabah dari unlinked ke produk tradisional.

Pernita H. Utami
pernita.h@bisnis.com

pendapatan premi perorangan pada kuartal I/2024 turun 1,4% year-on-year menjadi Rp16,9 triliun, berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).
Tren penurunan ini sudah terlihat pada periode yang sama pada dua tahun sebelumnya. Pada kuartal I/2022, pendapatan premi individu adalah 16,7% YoY menjadi Rp41,56 triliun. Kemudian, pada kuartal I/2023, premi individu kembali menurun 10% YoY menjadi Rp37,41 triliun.

Di tengah kondisi terus-menerus penyesuaian, Direktur Eksekutif AAJI Tegar Pasubitu mengatakan asosiasi tetap melihat hal positif dengan pendapatan premi tradisional yang meningkat sekitar 18%.

"Peningkatan juga terjadi pada premi untuk bisnis lanjutan yang meningkat sekitar 3%. Hal tersebut menunjukkan bahwa minat masyarakat yang mencari perlindungan secara finansial atau risiko masih tinggi," ujarnya saat dihubungi Bisnis, Senin (14).

Asonati, kata Tegar, memandang optimis prospek kinerja industri asuransi jiwa, mengingat pertumbuhan premi tradisional dan bisnis lanjutan di tengah konsekuensi premi individu pada akhirnya mendorong perseroan nasabah asuransi, yang tidak mengesampingkan keuangan pribadi.

Berbanding terbalik dengan performa premi perorangan, premi kumpulan justru menunjukkan tren positif. Meskipun sempat terkontri 1,6% YoY pada kuartal I/2022 menjadi Rp7,43 triliun, premi kumpulan mencatatkan pemulihan pada kuartal I/2023, dengan naik 10,3% YoY menjadi Rp8,1 triliun. Pemulihan ini berlanjut pada kuartal I/2024 dengan pendapatan premi kumpulan meningkat 11,5% YoY menjadi Rp9,1 triliun.

Kendali demikian, premi individu masih mendominasi keseluruhan pendapatan premi asuransi, karena sok pada kuartal I/2024 dengan kontribusi 80,2% terhadap total premi asuransi jiwa.

Pendapatan premi asuransi jiwa secara keseluruhan mencapai Rp46 triliun, atau 0,9% YoY. Premi industri asuransi jiwa pada awal tahun ini juga terlihat membaik dengan perbaikan dengan rebound

setelah sebelumnya terkoreksi 6,9% YoY pada kuartal I/2023.

TERKAIT PAYDI

Pengantar asuransi sebagai faktor terkait Syariah Majliseman Rikho dan Asuransi (STIMRA) Abdiul Ta'im melauti penawaran premi individu yang ini berhubung dengan kontrol produk asuransi yang dilakukan dengan Paydi (Payday Insurance) oleh Permi anti-link ke paydi 16,4% YoY menjadi Rp22,22 triliun pada kuartal I/2024.

Teri sudat pendapan besaran premi ini kali ketujuh ada masalah dengan asuransi anti-link. Polis anti-linked ini dalam satu polis rata-rata bisa mencapai Rp20 juta—Rp40 juta. Sementara, waktu pengembalian ke asuransi tradisional," katanya.

Artinya, polis anti-linked hanya satu saja, nilai yang hilang bisa mencapai Rp20 juta—Rp40 juta.

Adapun, harga satu polis asuransi tradisional atau proteksi murni sekitar Rp3 juta, di bawah harga polis anti-linked. Artinya, tambahan tiga polis asuransi tradisional sekakumulasi masih belum dapat menutupi kehilangan satu polis produk asuransi anti-linked.

Saat saat yang sama, perusahaan asuransi asuransi juga mengalami jumlah produk anti-linked yang dipukul nilai penyertaan tambahan modal dan lain-lain dalam Surat Edikan OJK No 5/SIDH/05-2022 tentang Paydi yang telah ketat dari aturan sebelumnya. Akibatnya, perusahaan-perusahaan asuransi juga cenderung menjual produk tradisional yang lebih banyak.

"Kalau dilihat dari saannya (produk tradisional) lebih kecil karena yang dilihat lebih murah, tapi ini belum dilihat apakah jumlah tertanggung berkurang atau bertambah. Apabila pertanyaannya baik dari tahun lalu, maka potensi asuransi jiwa tetap baik," ujarnya.

Berdasarkan data AAJI, total tanggungan industri asuransi jiwa pada kuartal I/2024 menyusut

6,6% YoY menjadi 81,76 juta jiwa. Total tanggungan individu menurun turun hingga 13,8%, menjadi 19,68 juta dari sebelumnya 29,74 juta. Sebaliknya, total tanggungan kumpulan meningkat 7,4% menjadi 62,08 juta jiwa. Abitan pun menyumbang keterlambatan penurunan jumlah tanggungan individu dengan maraknya kasus gagal bayar perusahaan asuransi jiwa dalam beberapa tahun terakhir.

"Kalau sama-sama turun [premi individu dan total tanggungan individu], artinya selain dari pengeseran anti-link ke tradisional, masih ada masalah dengan tingkat kepercayaan masyarakat, masih terpengaruh kasus gagal bayar yang masih belum terselesaikan sampai sekarang," ungkapnya.

“Kalau sama-sama turun [premi individu dan total tanggungan individu], artinya selain dari pengeseran anti-link ke tradisional, masih ada masalah dengan tingkat kepercayaan masyarakat, masih terpengaruh kasus gagal bayar yang masih belum terselesaikan sampai sekarang.”

Sektor 80% total pendapatan premi asuransi jiwa di Indonesia berasal dari asuransi perorangan. Namun, pendapatan premi asuransi perorangan terus menurun.

Perusahaan asuransi perorangan terus menurun.

Periodo	Pertumbuhan	Nasabah	Total
01/2021	22,65	0,74	17,99
07/2022	10,21	0,19	26,82
01/2023	20,07	0,32	22,07
07/2024	9,93	0,19	19,51

Sumber: AAJI
BISNIS.COM/INDONESIA

Berkait belakang dengan kinerja industri, perusahaan asuransi jiwa PT BNI Life Insurance (BNI Life) mencatatkan premi individu Rp70,6 miliar pada kuartal I/2024, naik 1,5% secara tahunan.
PT. Diraktor Utama BNI Life Ehen Ezer Naingpanung mengatakan peningkatan premi individu tidak lepas dari sinergi dengan BNI Group.

"Peningkatan premi individu didorong dari in branch business," katanya kepada Bisnis, kemarin.

Sed tren penurunan premi individu secara individu, Eben menilai hal ini terjadi karena letifikan baru tentang Paydi yang menjadi tantangan berat perusahaan dalam memastikan produk premi anti-linked.

"Hal ini berdampak shiving area yang ingin menggalang penjualan ke produk-produk tradisional," katanya.

Berbanding terbalik pada performa industri, premi kumpulan yang dibukukan BNI Life pada kuartal I/2024 justru turun 2,6% YoY menjadi Rp56,94 miliar. Smpai dengan kuartal I/2024, premi kumpulan BNI Life tercatat Rp3,3 triliun, turun tipis dari realisasi periode yang sama tahun lalu. Total premi perusahaan juga didominasi oleh produk tradisional yang mencapai Rp1,1 triliun atau menyumbang 51,6% saat premi unilinked hanya Rp249 miliar atau member 41,9%.

Sektor 80% total pendapatan premi asuransi jiwa di Indonesia berasal dari asuransi perorangan. Namun, pendapatan premi asuransi perorangan terus menurun.

Perusahaan asuransi perorangan terus menurun.

Periodo	Pertumbuhan	Nasabah	Total
01/2021	22,65	0,74	17,99
07/2022	10,21	0,19	26,82
01/2023	20,07	0,32	22,07
07/2024	9,93	0,19	19,51

Sumber: AAJI
BISNIS.COM/INDONESIA

Untuk menjaga pertumbuhan premi secara keseluruhan pada tahun ini, Eben menyebut BNI Life terus meningkatkan sinergi dengan BNI Group dalam upaya postural ke nasabahnya melalui ekspansi.

PT Asuransi Jiwa IFG (IFI) juga mencatatkan kinerja positif premi perorangan. Demikian pula dengan premi kumpulan. Hal ini ditunjang oleh pendapatan premi dari lini bisnis retail maupun korporasi yang meningkat pada 4 bulan pertama 2024.

Head of Corporate Secretary IFG Life Gate Harjadi menyebut premi dari lini bisnis retail IFG Life hingga April 2024 tercatat Rp26,2 miliar, sekitar 30% di atas pencapaian periode yang sama tahun lalu.

Sementara itu, premi dari lini bisnis korporasi saat kumulatif IFG Life tercatat Rp427,3 miliar, meningkat tiga kali lipat dari realisasi periode yang sama tahun lalu.

Gate mengatakan pendapatan premi secara keseluruhan naik 0,9% YoY pada kuartal I/2024 setelah sebelumnya turun akibat pandemi Covid-19.

"Pemulihan premi kuartal I/2024 menunjukkan saat ini industri asuransi mulai stabil. Untuk premi individu sendiri, kami terus berharap secara umum premi individu dapat terus meningkat setiap tahun seiring dengan pemulihan masyarakat akan pentingnya proteksi diri untuk keamanan masa depan keluarga," ujarnya.

Untuk mendukung bisnis IFG Life tahun ini, Gate mengatakan perusahaan akan menggunakan pengelolaan portofolio yang solid eksis dengan bisnis korporasi dengan fokus investasi. Anak perusahaan holding Indosat Financial Group (IFG) II juga melakukan pengembangan dan transformasi bisnis berasuransi dan kapabilitas bisnis asuransi kesehatan.

kapabilitas bisnis asuransi kesehatan.

Premi Berdasarkan Kepemilikan (Rp Triliun)

Perorangan Kumpulan

Judul	Rupiah Loyo & Suku Bunga Tinggi, Asuransi Jiwa Bisa Apa?
Nama Media	Info Bank
Newstrend	AAJI Gelar Konferensi Pers Kinerja Industri Asuransi Jiwa Q1 2024
Halaman/URL	Pg27
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

FOCUS | ASURANSI JIWA

Rupiah Loyo & Suku Bunga Tinggi, Asuransi Jiwa Bisa Apa?

Asuransi jiwa harus mengadopsi sejumlah strategi dalam menyiasati pelemahan nilai tukar rupiah dan tingginya suku bunga. Pelaku industri optimistis kinerja bisa tetap tumbuh.

Oleh Alfi Salima Poteri

PELEMAHAN nilai tukar rupiah dan kenaikan suku bunga menjadi tekanan tambahan bagi industri asuransi jiwa. Depresiasi rupiah akan meningkatkan biaya operasional asuransi, terutama yang memiliki kewajiban dalam mata uang asing. Sedangkan, kenaikan suku bunga akan berdampak pada investasi dan likuiditas perusahaan asuransi. Tekanan juga datang dari turunnya daya beli masyarakat, yang berimbas pada kontraksi penjualan polis baru dan meningkatnya jumlah polis yang dibatalkan atau tidak diperpanjang.

Pendapatan premi asuransi jiwa pun mengalami kontraksi. Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada 2023, pendapatan premi bisnis baru tercatat senilai Rp103,93 triliun, atau merosot 12,2% year on year (yoy). Sebaliknya, pendapatan premi bisnis lanjutan tercatat naik tipis, 1,3% menjadi Rp73,73 triliun.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon, menyatakan, kenaikan suku bunga berdampak signifikan terhadap industri asuransi jiwa. Namun, secara umum, kondisi investasi asuransi masih cukup mampu menyerap risiko selama kenaikan suku bunga tidak terlalu signifikan. "Akan tetapi, hal ini akan memengaruhi likuiditas pasar dalam kurun waktu tertentu jika ternyata terjadi secara terus-menerus. Sehingga, akan berpengaruh pada kinerja industri asuransi," ujarnya kepada *Infobank*.

Sementara, pelemahan nilai tukar rupiah bisa berimbas pada meningkatnya polis dengan nilai tunai valas, dan memungkinkan penarikan nilai tunai atau penebusan unit oleh

pemegang polis. Polis *unit link* yang memiliki unit di pasar uang juga akan terimbas. Maka itu, perusahaan asuransi jiwa harus mengadopsi sejumlah strategi dalam menghadapi fluktuasi nilai tukar rupiah.

Budi menekankan, perusahaan asuransi jiwa didorong untuk melakukan diversifikasi portofolio investasi sebagai upaya mengurangi risiko fluktuasi nilai tukar. Diversifikasi investasi dapat dilakukan ke sejumlah instrumen, seperti obligasi, saham, dan aset lainnya. Lindung nilai atau *hedging* juga bisa menjadi pilihan untuk mitigasi risiko nilai tukar.

Meski harus menghadapi berbagai tekanan, proyeksi jangka panjang industri ini tetap optimistis. Pelaku



"Akan tetapi, hal ini akan memengaruhi likuiditas pasar dalam kurun waktu tertentu jika ternyata terjadi secara terus-menerus. Sehingga, akan berpengaruh pada kinerja industri asuransi,"
Budi Tampubolon,
Ketua Dewan Pengurus AAJI.

Kinerja Industri Asuransi Jiwa

	2022	2023	P-YOY (%)
Premi Dicatat	191,18	177,66	-7,1
Total Investasi	537,10	541,17	0,8
Hasil Investasi	21,91	32,03	46,2
Total Pendapatan	224,09	219,70	-2

Rat: dalam Rp triliun.
Sumber: AAJI, diolah kembali oleh Biro Riset Infobank (bri).

industri asuransi jiwa terus menyesuaikan strategi investasi agar portofolionya tetap optimal. Diversifikasi produk, termasuk produk terkait investasi dan *unit link*, memungkinkan industri ini menawarkan solusi yang lebih fleksibel dan menarik bagi nasabah sehingga premi tetap tumbuh.

"Suku bunga yang lebih tinggi juga berpotensi meningkatkan pendapatan dari investasi, terutama dari instrumen berbasis bunga seperti deposito dan obligasi," tegas Budi.

Seperti diakui Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia), kenaikan suku bunga

sangat memengaruhi kinerja perusahaan. Apalagi Manulife Indonesia memiliki banyak produk tradisional. Alasannya, tingkat suku bunga memengaruhi besarnya cadangan kepada pemegang polis dan harga pasar dari investasi obligasi. Kenaikan suku bunga menyebabkan penurunan cadangan yang memberikan dampak positif pada laba bersih. Namun, di lain sisi menyebabkan penurunan investasi obligasi sehingga menurunkan pendapatan komprehensif lain.

"Meski demikian, keadaan tersebut bersifat sementara, mengikuti kondisi pasar. Perusahaan menilai potensi pertumbuhan industri asuransi masih sangat besar," kata Direktur & Chief Financial Officer Manulife Indonesia, Meylindawati.

Selanjutnya, dari segi operasional, melemahnya nilai tukar rupiah dapat memengaruhi beberapa hal, di antaranya inflasi medis yang meliputi fasilitas kesehatan, biaya perawatan rumah sakit termasuk biaya pelayanan, obat-obatan dan berbagai tes kesehatan yang meningkat sehingga klaim medis pun meningkat. Meylindawati mengatakan, pihaknya berupaya untuk menyeimbangkan aset dengan liabilitas dalam mata uang asing untuk meminimalisasi dampak dari perubahan nilai tukar rupiah. ●

JUNI 2024 | **Infobank** | 27

Judul	Investasi Asuransi di Reksadana Menurun
Nama Media	Kontan
Newstrend	AAJI Gelar Konferensi Pers Kinerja Industri Asuransi Jiwa Q1 2024
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

■ ASURANSI JIWA

Investasi Asuransi di Reksadana Menurun



KONTAN/Baihaqi

Fokus utama penempatan investasi IFG Life lebih banyak pada obligasi pemerintah.

JAKARTA. Investasi industri asuransi jiwa di reksadana pada kuartal I tahun ini menurun 24,5% secara tahunan menjadi Rp 73,53 triliun. Penurunan ini karena produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) alias unilink juga menyusut.

Kepala Departemen Insurtech Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Hengky Djosantoso menjelaskan, penurunan ini disebabkan aturan baru pengelolaan PAYDI. Aturan ini menetapkan investasi di reksadana hanya diperbolehkan di reksadana yang berinvestasi penuh pada obligasi pemerintah.

Penurunan juga terjadi pada tahun-tahun sebelumnya. Investasi industri asuransi jiwa ke reksadana menurun 41,2% secara tahunan pada kuartal I-2023 menjadi Rp 97,36 triliun, dibandingkan pada periode yang sama tahun 2022 sebesar Rp 165,62 triliun.

PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) mengatakan, investasi ke reksadana perusahaan ini juga menurun 2,7% pada April 2024 secara tahunan. Namun, *Head of Corporate Secretariat* IFG Life Gatot Haryadi menyebut, hasil investasi sejak awal tahun hingga April 2024 meningkat 14%.

"Kami melakukan penempatan investasi secara *prudent*, ketat dan sesuai dengan praktik tata kelola yang baik," kata Gatot, Senin (3/6).

Gatot mengatakan, IFG Life menerapkan konsep *liability driven investment*, yaitu in-

vestasi yang dilakukan sesuai dengan profil liabilitas perusahaan. Sehingga harapannya, kemampuan IFG Life dalam melakukan pembayaran klaim kepada pemegang polis juga dapat terjaga.

Di sisi lain, IFG Life mengedepankan strategi penempatan investasi *low to medium risk*. Sehingga, Gatot bilang, fokus utama penempatan investasi IFG Life lebih banyak pada obligasi pemerintah.

PT BNI Life Insurance juga mengaku telah melakukan pengurangan atas investasi ke reksadana. Ini sesuai dengan aturan regulator, yakni surat edaran OJK 5 tahun 2022 dan POJK 5 tahun 2023.

"Kami melakukan pengurangan atas reksadana karena dalam SEOJK 5/2022 dan POJK 5/2023 terdapat kriteria untuk penempatan reksadana. Alokasi reksadana yang kami tempatkan turun hampir Rp 1 triliun secara tahunan untuk seluruh portofolio," kata Eben Eser Nainggolan, Plt. Direktur Utama BNI Life, Senin (3/6).

BNI Life menargetkan hasil investasi perisahan ini, baik unilink dan non unilink, akan mencapai Rp 1,5 triliun di sepanjang 2024. BNI Life mengaku mengelola investasi secara aktif dan selalu *rebalancing* portofolio.

"Tren pemangkasan suku bunga akan sedikit mundur dari jadwal. Momentum ini dimanfaatkan untuk *rebalancing*," ujar Eben.

Ivanka Rahmana

Judul	DRiM 2024: Insuring Tomorrow: Navigating The Digital Frontier in Life Insurance
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	AAJI Gelar DRiM
Halaman/URL	Pg28&29
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive



Francisca Roeswita
Ketua Panitia DRiM 2024

DRiM 2024: Insuring Tomorrow: Navigating The Digital Frontier in Life Insurance

Assosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) kembali mengadakan kegiatan seminar tahunan Digital Risk Management in Insurance (DRiM) yang diadakan pada 15-17 Mei 2024 di Bandung. Kegiatan bertaraf internasional ini sudah berjalan untuk yang ketujuh kalinya. Untuk mengetahui persiapan Panitia DRiM 2024, berikut ini hasil wawancara Media Asuransi dengan Ketua Panitia DRiM 2024 Francisca Roeswita. Berikut petikannya:

Hingga saat ini sejauhmana persiapan DRiM 2024 berlangsung secara tahunan bertaraf internasional ini dan kapan dilaksanakan?

Digital Risk Management in Insurance (DRiM) 2024 akan diadakan tanggal 15-17 Mei 2024. Seminar ini merupakan edisi ketujuh DRiM dan akan diselenggarakan secara hybrid di Bandung yang merupakan kota yang legendaris dan sangat dekat di hati penduduk Jakarta.

Tahun ini, DRiM menghadirkan pembicara yang sangat kompeten dan berpengalaman pada berbagai bidang termasuk teknologi dan cyber security yang akan memberikan wawasan yang lebih baik lagi kepada para peserta. Pemilihan Bandung sebagai lokasi diharapkan menjadi daya tarik bagi para peserta.

Persiapan DRiM 2024 sudah dilakukan sejak awal tahun ini antara lain berkoordinasi dengan berbagai pihak, termasuk OJK, lembaga pemerintah, narasumber, dan seluruh pendukung DRiM. Diharapkan seluruh perusahaan asuransi dapat berpartisipasi untuk mempromosikan acara ini dan membawa perubahan positif bagi industri asuransi jiwa Indonesia.

Tema dan program atau kegiatan apa yang akan diselenggarakan dalam DRiM 2024, dan apa saja yang akan membedakan dengan kegiatan DRiM dari tahun-tahun sebelumnya?

Seminar DRiM 2024 mengangkat tema "Insuring Tomorrow: Navigating The Digital Frontier in Life Insurance". Tema ini dipilih untuk mengawal industri asuransi jiwa dalam menghadapi perubahan teknologi yang sangat cepat dimana saat ini sudah banyak menggunakan artificial intelligence.

Rise dijumpai dalam kegiatan DRiM ini?

Tujuan seminar ini ada beberapa hal yakni: Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk role creation, meningkatkan layanan pelanggan, mengoptimalkan proses

bisnis, dan menciptakan solusi yang lebih inovatif.

Selain itu, menjelajahi berbagai aspek digitalisasi dalam industri asuransi jiwa, termasuk penggunaan big data, kecerdasan buatan, platform daring, dan teknologi lainnya. Serta, memperluas wawasan tentang peluang dan tren terkini dalam menghadapi revolusi digital di bidang asuransi jiwa.

DRiM 2024 akan menghadirkan ahli dalam cyber security yang memahami berbagai tantangan dan ancaman yang muncul dari penggunaan teknologi serta upaya untuk melindungi data dan sistem perusahaan dari serangan cyber yang makin beragam.

Siapa saja yang akan menjadi pembicara dalam seminar DRiM?

DRiM 2024 mengundang pembicara dan tokoh ternama dari berbagai bidang, antara lain:

- Ogi Pratomojono - Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya (OJK) OJK
- Menteri Kesehatan Republik Indonesia (menunggu konfirmasi)
- Augustine Tay - General Manager, SEAB South Asia, eBioTech
- Gildas Diegout Lamy - Founder of FORMASI (Forum Keuangan Siber dan Informatika)
- Sonarto Rio - CEO Digital Banking Bank Mandiri
- Marshall Pritadi - CEO & Co-Founder Privy
- Xu, Li Kun - Solution Director of Financial Services Industry, Global Sales & Solutions, Huawei Cloud
- Tony Berlioz - President Direktur PT Prudential Life Assurance
- Genta Wika Kajiya - CEO Sinarmas Asset Management
- Rob Schmeek - Group CEO Beethch

Bagaimana dengan target peserta dalam DRiM 2024 ini?

Pada pelaksanaan DRiM tahun 2024 ini kami menargetkan 300 orang peserta yang terdiri dari top manajemen, direktur hingga jajaran komisaris dari perusahaan asuransi dan reasuransi. Selain itu, kami juga mengundang regulator, pemerintah, media, penyedia layanan teknologi dan pemangku kepentingan lain yang ada di industri asuransi.

Apa upaya persiapan DRiM 2024 agar para eksekutif di industri asuransi dapat berperan aktif dalam kegiatan ini?

Kami menggunakan berbagai sarana termasuk media sosial untuk menginformasikan DRiM. Kami juga bekerja sama



dengan beberapa media untuk mempromosikan acara DRiM melalui sosial media.

Selain itu, kami selalu melibatkan Dewan Asuransi Indonesia (DAI) untuk turut mempromosikan informasi acara ini agar tidak hanya di lingkup asuransi jiwa saja tetapi juga ke seluruh pelaku industri perasuransian. Hal ini kami lakukan karena topik-topik yang dibahas nantinya tidak hanya terbatas pada asuransi jiwa tetapi dapat diaplikasikan di seluruh lini bisnis asuransi.

Apa target apa yang diharapkan dalam pelaksanaan DRiM tahun ini?

Dalam pelaksanaan Digital Risk Management (DRiM) dalam industri asuransi, terdapat beberapa target yang diharapkan, terutama dengan tema "Insuring Tomorrow: Navigating The Digital Frontier in Life Insurance" di antaranya:

Identifikasi Risiko Digital: kami berharap dengan seminar ini dapat menciptakan pemahaman yang lebih baik tentang berbagai risiko digital yang dihadapi oleh perusahaan asuransi jiwa saat ini dan di masa depan. Dengan demikian perusahaan akan makin siap untuk memastikan keamanan sistem perusahaan dan keamanan data pelanggan dari serangan cyber dan kebocoran data.

Pengembangan Strategi Pengelolaan Risiko: Para peserta dapat menerima insight dari seminar dan dapat menerapkan strategi yang efektif untuk mengelola risiko digital yang diidentifikasi, termasuk penggunaan teknologi canggih seperti kecerdasan buatan (AI), analisis big data, dan keamanan siber untuk penanganannya masing-masing.

Peningkatan Pengalaman Pelanggan: diharapkan melalui seminar DRiM, para pemangku kepemimpinan di industri asuransi jiwa dapat memastikan bahwa upaya pengelolaan risiko digital tidak hanya melindungi perusahaan dari ancaman, tetapi juga meningkatkan pengalaman pelanggan melalui penerapan teknologi yang memungkinkan proses yang lebih cepat, efisien, transparan, dan memberikan pengalaman bertransaksi yang baik.

Manfaat apa saja yang akan peroleh peserta dengan mengikuti kegiatan ini?

Melalui DRiM, para peserta mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang risiko digital serta dapat menerapkan strategi pengelolaan risiko yang efektif untuk masing-masing perusahaan. Diharapkan para peserta DRiM mendapatkan wawasan bagaimana teknologi dapat membantu perusahaan dalam menciptakan nilai, meningkatkan pertahanan bisnis, serta memperluas jangkauan ke masyarakat dengan memahami kebutuhan serta layanan yang diharapkan oleh para nasabah.

Seminar ini akan menjadi platform yang baik untuk berjejaring dengan para profesional dan pemimpin industri asuransi jiwa lainnya, memungkinkan pertukaran ide, pengalaman, dan peluang kolaborasi di masa depan.

Peserta dapat belajar dari pelaku yang telah menerapkan teknologi dalam mengembangkan bisnis mereka serta bagaimana mencari solusi digital secara cepat dan tepat sekaligus memahami potensi ancaman risiko dan upaya perusahaan untuk mitigasi risiko tersebut.

Setelah mengikuti peserta yang hadir akan mendapatkan benefit berupa:

40 points Advance Program Insurance Risk Management dari AKMI

30 points PSB (Program Sertifikasi Berkeunggulan) dari LSP MMS

6 points PGU (Professional Development Unit) dari LSPM

Target peserta DRiM 2024 meliputi anggota AAJI ada jajaran direksi dan komisaris perusahaan asuransi jiwa. Pembuat kebijakan: pejabat OJK dan Kementerian terkait serta stakeholder lain: para profesional dan praktisi di industri asuransi.



Judul	DRiM Persiapkan Industri Asuransi Hadapi Tantangan dan Peluang Sektor Teknologi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	AAJI Gelar DRiM
Halaman/URL	Pg27
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

Budi Tampubolon

DRiM Persiapkan Industri Asuransi Hadapi Tantangan dan Peluang Sektor Teknologi

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mengadakan kegiatan Dream Digital Risk Management in Insurance (DRiM) untuk ketujuh kalinya. Acara akan diadakan di Kota Kembang pada 15-17 Mei 2024. Media Asuransi mewawancarai Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menjelang pelaksanaan seminar internasional ini. Petikannya:

DRiM 2024 akan diadakan di Bandung, bagaimana pandangan Anda kegiatan AAJI berbasis digital ini dan apa yang ingin disampaikan oleh asosiasi melalui event ini?

Dalam pandangan saya, kegiatan berbasis digital ini mengalami kemajuan pesat dari tahun ke tahun. Terlihat dari semakin maraknya penggunaan teknologi seperti data *analytics* untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan individu, implementasi chatbot untuk layanan pelanggan yang lebih efisien, dan bahkan penggunaan *artificial intelligence* dalam proses klaim.

Melalui seminar DRiM tahun ini, kami berharap dapat menghadirkan kisah-kisah inspiratif lainnya, sehingga para pemimpin di industri asuransi jiwa bisa mengaplikasikan apa yang disampaikan narasumber di perusahaannya masing-masing.

APA Tujuan AAJI mengadakan kegiatan ini dan apa yang peluang serta tantangan dalam pelaksanaan kegiatan ini?

Tujuan utama AAJI dalam mengadakan DRiM adalah untuk mempersiapkan industri asuransi jiwa menghadapi tantangan dan peluang dari perkembangan teknologi serta risiko-risiko baru yang mungkin timbul dari penerapannya.

Setiap tahun, DRiM mengundang narasumber berpengalaman dari tingkat nasional maupun internasional di bidang teknologi dan manajemen risiko. Dengan pemaparan dari para pembicara ini, peserta diharapkan mendapatkan wawasan yang dapat diterapkan di perusahaan masing-masing.

Tahun ini, DRiM mengundang beberapa pembicara ahli di bidangnya. Salah satunya adalah Gildas Deogrant Lumy, Koordinator Forum Keamanan Siber dan Informasi, yang akan memberikan pemahaman lebih dalam tentang konsep *hacking* etis dan praktik keamanan informasi. Sesi ini bertujuan meningkatkan kesadaran akan ancaman cyber dan pentingnya langkah-langkah proaktif dalam menghadapinya, serta menginspirasi peserta untuk melindungi infrastruktur digital perusahaan masing-masing. Tentunya, masih banyak narasumber lain dengan topik-topik menarik yang akan berbagi ilmu dan pengalaman kepada para peserta dalam menghadapi era digitalisasi.

Sejauh mana keterlibatan para perusahaan asuransi dalam acara ini dan dukungannya?

AAJI selalu berupaya melibatkan seluruh perusahaan anggota dalam setiap kegiatannya, termasuk dalam DRiM 2024. Perwakilan perusahaan asuransi diminta untuk terlibat dalam kepanitiaan DRiM 2024, yang bertugas merumuskan konsep acara, mencari narasumber, menyiapkan materi, dan memastikan kelancaran pelaksanaan acara.

AAJI sangat menghargai dukungan dan keterlibatan aktif dari semua pihak terkait, baik perusahaan anggota AAJI maupun perusahaan non-anggota AAJI, dalam menyelesaikan DRiM 2024. Keterlibatan aktif dari seluruh pemangku kepentingan akan membantu memastikan bahwa DRiM 2024 menjadi platform yang berharga untuk pertukaran pengetahuan dan pengembangan industri asuransi jiwa di Indonesia.

Sebagai Ketua Dewan Pengurus AAJI apa harapan Anda

terhadap pelaksanaan kegiatan DRiM tahun ini?

Sebagai Ketua Dewan Pengurus AAJI, saya berharap seminar ini dapat meningkatkan pemahaman para peserta tentang berbagai risiko digital yang dihadapi industri asuransi saat ini. Risiko digital ini dapat mencakup risiko siber, risiko penipuan, risiko reputasi, dan risiko lainnya. Dengan memahami risiko-risiko ini, para peserta dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengurangnya.

Saya juga berharap seminar ini dapat mendorong inovasi di industri asuransi dengan memanfaatkan teknologi digital. Teknologi digital dapat digunakan untuk mengembangkan produk dan layanan asuransi baru, meningkatkan efisiensi operasi, dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik.

Adanya inovasi diharapkan dapat semakin meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi, karena dengan menunjukkan komitmen industri asuransi untuk mengelola risiko digital dengan baik, masyarakat akan merasa lebih yakin untuk menggunakan produk dan layanan asuransi.

Secara keseluruhan, saya berharap seminar DRiM tahun ini dapat menjadi acara yang informatif, menarik, dan bermanfaat bagi semua peserta.



DRiM
2024 *dream in insurance*

Judul	Pembayaran Klaim Berlanjut
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Perkembangan RPK AJB Bumiputera
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

| PENYEHATAN AJB BUMIPUTERA |

Pembayaran Klaim Berlanjut

Bisnis, JAKARTA — Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 masih melanjutkan pembayaran klaim polis tertunda atas persetujuan penurunan nilai manfaat (PNM).

Sekretaris Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Hery Darmawansyah menyampaikan perusahaan tersebut telah membayarkan klaim sebanyak Rp211,4 miliar per 27 Mei 2024. Pembayaran itu dilakukan untuk 70.636 polis.

Dia juga mengatakan perusahaan telah menyampaikan revisi rencana penyehatan keuangan (RPK) kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 31 Mei 2024.

“Selanjutnya [perusahaan] menunggu persetujuan OJK,” kata Hery saat dihubungi *Bisnis*, Senin (3/6).

OJK sebelumnya telah be-

berapa kali memanggil rapat umum anggota (RUA) perusahaan asuransi berbentuk mutual itu untuk menyampaikan perbaikan RPK, karena perusahaan tidak dapat menjalankan RPK yang sebelumnya disetujui regulator pada 2023.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun (PPDP) OJK Ogi Prastomiyono mengatakan dalam pertemuan terakhir, RUA telah menyampaikan isi revisi RPK dan mendiskusikannya dengan regulator. Inti revisi RPK itu adalah perusahaan akan melakukan *downsizing* dengan melepas aset-aset yang tidak terkait langsung dengan operasional Bumiputera.

“Jadi untuk mengonversi, istilahnya mengonversi dari *fixed asset* menjadi aset likuid dan uangnya itu akan diguna-

kan untuk operasional daripada AJB Bumiputera, termasuk pembayaran klaim yang sudah jatuh tempo,” kata Ogi dalam konferensi pers sesuai Rapat Dewan Komisiner Bulanan April 2024, Senin (13/5).

OJK memerintahkan 50% dari hasil konversi tersebut dialokasikan untuk pembayaran klaim yang jatuh tempo.

AJB Bumiputera juga harus berupaya dalam menjual premi baru untuk target tertentu. Kemudian, pembayaran premi klaim yang jatuh tempo akan dilakukan kepada semua pemegang polis yang jatuh tempo dengan pembayaran yang sama.

Ogi menambahkan, AJB Bumiputera juga harus memenuhi *risk based capital* (RBC), rasio kecukupan investasi, dan likuiditas minimal paling lambat 2028. *(Pernita H. Untari)*

Judul	Zurich Indonesia Perkuat Literasi Asuransi
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Strategi Bisnis Zurich Indonesia
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

Zurich Indonesia Perkuat Literasi Asuransi

NERACA

Jakarta - PT Zurich Asuransi Indonesia Tbk, PT Zurich General Takaful Indonesia, dan PT Zurich Topas Life berkolaborasi dengan PT Universal Indonesia Mobile (UI Mobile) untuk meningkatkan literasi dan inklusi asuransi bagi civitas akademika Universitas Indonesia (UI). "Selama ini, proteksi asuransi masih belum lazim dilihat sebagai prioritas di kalangan muda, padahal kebiasaan memproteksi diri justru harus dimulai dari usia muda," kata Direktur Utama Zurich Asuransi Indonesia Edhi Tjahja Negara dalam pernyataannya di Jakarta, kemarin.

Menurut dia, melalui kolaborasi tersebut, pihaknya dapat menjangkau lebih dari 27.000 mahasiswa aktif, alumni, dosen, orang tua, serta staf universitas yang berada dalam ekosistem digital UI Mobile. Ia menuturkan bahwa upaya tersebut bertujuan untuk mendorong kesadaran dan akses terhadap asuransi umum konvensional, asuransi umum syariah, maupun asuransi jiwa di kalangan akademisi.

"Kolaborasi ini adalah langkah awal untuk memperkenalkan asuransi yang lebih mudah dipahami dan diakses di lingkungan akademik, sehingga seluruh pihak yang terlibat dapat mengetahui berbagai manfaat asuransi dalam pengelolaan risiko tidak terduga serta perencanaan keuangan yang lebih baik," ujar Edhi.

UI Mobile merupakan super app khusus bagi kalangan civitas akademika UI yang menawarkan layanan pengecekan nilai mahasiswa, informasi kegiatan belajarmengajar, informasi kegiatan mahasiswa, future-wallet, serta pembayaran biaya kuliah. Melalui kolaborasi Zurich Indonesia dan UI Mobile, berbagai informasi perlindungan asuransi dapat diakses melalui aplikasi ini, seperti asuransi kecelakaan diri, asuransi perjalanan, serta berbagai produk asuransi lainnya.

Direktur UI Mobile Kurniawan Saktiaji menyampaikan bahwa kerja sama tersebut merupakan langkah penting untuk memberikan pemahaman. @bani/ant

Judul	Kontan Chess Championship 2024 Tim Catur Dinas Lingkungan Hidup Jakarta Rebut Piala Kontan Chess Championship 2024
Nama Media	Kontan
Newstrend	Lomba Catur Kontan
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

Kontan Chess Championship 2024 Tim Catur Dinas Lingkungan Hidup Jakarta Rebut Piala Kontan Chess Championship 2024



JAKARTA – Tim catur dari Dinas Lingkungan Hidup (DLH) DKI Jakarta memenangkan piala kejuaraan Kontan Chess Championship 2024 dengan meraih *match point* (MP) tertinggi yakni sembilan kemenangan dalam turnamen catur cepat beregu lima babak di South Quarter, Cilandak, Jakarta Selatan (31/5). Selanjutnya, berturut-turut dari peringkat dua hingga peringkat enam adalah tim catur dari Kementerian Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan, Kementerian Keuangan, Derma Elok Farma, UPS Badan Air DLH DKI Jakarta dan tim dari Astra Agro Lestari.

Pertandingan catur ini diikuti oleh 16 tim dari berbagai korporasi, instansi dan lembaga pemerintah. Kejuaraan Kontan Chess Championship 2024 memperebutkan total hadiah Rp 33 juta, piala kemenangan dan piala bergilir.

Kontan Chess Championship 2024 ini merupakan gelaran kedua turnamen catur yang Kontan selenggarakan. GM Business Kontan Rumanus Cipta Wahyana mengatakan, dengan turnamen ini Kontan ingin memberikan wadah untuk aktifitas produktif dan kreatif bagi karyawan. "Saya berharap turnamen catur ini bisa terus berlanjut seperti turnamen olahraga yang diselenggarakan Kontan lainnya, yakni futsal dan badminton," terangnya.

Harapan yang sama juga disampaikan oleh Staf Ahli Bidang Inovasi dan Kepemudaan dan Keolahragaan Kemempora Yohan yang membuka Kontan Chess Championship 2024. "Kami ingin turnamen ini bisa meningkatkan minat masyarakat dan kolaborasi antara pemangku kepentingan untuk menyelenggarakan turnamen catur serupa hingga melahirkan pecatur master dan grandmaster," tutur Yohan.

Begitu pula dengan Hendry Hendratno, Sekretaris Jenderal PB Percasi yang mengapresiasi Kontan sebagai penyelenggara turnamen catur antar perusahaan. "Apresiasi setinggi-tingginya untuk Kontan yang turut berperan aktif memajukan olahraga catur Indonesia," sambut Hendry.

Pertandingan catur diawali dengan permainan catur simultan antara FM Masruri Rahman, tamu undangan dan perwakilan pemain. Dari lima

pemain, Masruri pun memenangkan tiga permainan dan dua lainnya berakhir remis.

Kontan Chess Championship 2024 ini disponsori oleh Intiland, Bank Mandiri, PT Telkom Indonesia Tbk, Pertamina Hulu Energi (PHE), PT Pelindo Marine Service, Bursa Efek Indonesia, PT Astra Agro Lestari Tbk, PT Derma Elok Farma, PT Japfa Comfeed Indonesia, Perusahaan Gas Negara (PGN), PT Mustika Ratu Tbk, Bank Capital Indonesia, Barito Pacific, Indonesia Financial Group (IFG), Bank Artha Graha Internasional, Bank Tabungan Negara, Djarum Foundation, Bank Negara Indonesia, PT Goto Gojek Tokopedia Tbk, PT Bumi Resources Minerals Tbk, PT Adhi Karya (Persero) Tbk, Asuransi Reliance Indonesia, Enervon Active dan Kopi Kenangan.

Catur Yes! Indonesia Jaya!

Adi.



Judul	Pilih Mana: Produk Tradisional atau Unitlink
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Artikel Literasi Asuransi
Halaman/URL	Pg46
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

M-SPOTLIGHT

Pilih Mana: Produk Tradisional atau Unitlink



Muchaor Djalil

Sering dikatakan bahwa hidup itu pilihan. Tapi suatu pilihan, tentunya, punya konsekuensi atau akibat justru karena pilihan tersebut. Ini terjadi pada seorang dosen di Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia pada sekitar tahun 1960-an. Entah karena minat atau talenta, Pak Dosen ini selain mengajar juga berbisnis. Misalnya, mengekspor rumput laut dari pemasok dalam negeri.

Ketika Dosen FE UI Widjojo Nitiasastro, selesai kuliah program doktor di University of California, di kampus Berkeley, Amerika Serikat, dan menjadi Dekan FE-UI, ada peraturan baru. Yaitu setiap dosen harus *full time* berada di kampus. Harus memilih: mau terus jadi dosen atau pekerjaan lainnya, seperti bisnis.

Tampaknya, Pak Dosen yang juga berbisnis ini harus menghadapi pilihan yang sulit. Karena dia sendiri juga kuliah di Amerika Serikat setelah lulus dari FE-UI, dan senang menjadi dosen di almamaternya. Akhirnya, Pak Dosen ini memilih untuk berbisnis dan meninggalkan profesi dosen di FE-UI.

Harry Harmain Diah, Pak Dosen yang memilih bisnis sebagai profesinya, kemudian menjadi tokoh perasuransian Indonesia. Tampaknya, di samping sebagai pengusaha yang mengekspor rumput laut, dia juga berusaha di sektor jasa keuangan, seperti asuransi.

Harry Diah sedang berencana untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa patungan (*joint venture life insurance*). Tapi, ungkapnya suatu ketika kepada saya, bahwa ketika dia akan mendirikan perusahaan asuransi jiwa patungan sulit sekali memperoleh izinnya. Karena banyak yang menuduhnya sebagai kepanjangan tangan dari perusahaan asuransi asing

Tampaknya, Pak Dosen yang juga berbisnis ini harus menghadapi pilihan yang sulit. Karena dia sendiri juga kuliah di Amerika Serikat setelah lulus dari FE-UI, dan senang menjadi dosen di almamaternya. Akhirnya, Pak Dosen ini memilih untuk berbisnis dan meninggalkan profesi dosen di FE-UI.

dan kurang nasionalisme. Tapi, ia tidak menyerah.

Kebetulan, teman satu kampus ketika ia menjadi dosen di Universitas Indonesia, menjadi Menteri Keuangan RI di bawah Presiden Jenderal Soeharto. Maka ia berusaha untuk memperoleh izin dari Menteri Keuangan RI, Ali Wardhana. Sulit untuk menemui seorang menteri, maka ia pun mencari tahu ke mana Menteri Keuangan RI akan pergi ke luar negeri.

Kebetulan Menteri Keuangan RI, Ali Wardhana akan bertugas ke luar negeri dengan pesawat komersial. Harry Diah memperoleh tiket satu pesawat dengan Ali Wardhana. Setelah memperoleh izin untuk mendirikan perusahaan asuransi jiwa patungan yang dicita-citakannya, ia turun di Hong Kong, sedangkan pesawat yang ditumpangi Menteri Keuangan, Ali Wardhana terus menuju ke negara lain.

Harry Diah sebenarnya sudah mendirikan perusahaan asuransi jiwa pada 1975, yang bernama PT Asuransi Jiwa Ikrar Abadi. Dengan izin yang diperolehnya, dia menggandeng American International Assurance (AIA). Berdirilah perusahaan asuransi

jiwa patungan pertama di Indonesia, yang bernama PT Asuransi Jiwa Ikrar Abadi, yang merupakan patungan dengan American International Assurance pada 1982. Dikenal dengan AIA Indonesia.

Tetapi, tampaknya, masih ada saja persoalan yang menghadang perusahaan asuransi jiwa patungan PT Asuransi Jiwa Ikrar Abadi. Ketika ada *global financial crisis* pada September 2008, yang dipicu oleh ambruknya banyak perusahaan keuangan Amerika Serikat, ternyata berimbas pada perusahaan-perusahaan yang *joint venture* dengan Amerika Serikat.

Termasuk PT Asuransi Jiwa Ikrar Abadi yang berpatungan dengan AIA, meski berbadan hukum di Indonesia. Harus melepas nama AIA. Tapi Harry Diah tidak menyerah. Maka pada 2009, berdirilah PT Avrist Assurance sampai sekarang sebagai kelanjutan dari PT Asuransi Jiwa Ikrar Abadi.

Harry Diah memperoleh penghargaan dari kampusnya. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Indonesia. Bahkan, memperoleh penghargaan dari Presiden RI Joko Widodo sebagai salah satu Tokoh Keuangan RI.

PT Avrist Assurance kemudian tahun 2000 mulai memasarkan unitlink atau yang juga disebut sebagai PAYDI (produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi).

Terlepas dari hiruk-pikuk mengenai produk unitlink atau PAYDI, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah mengeluarkan peraturan baru mengenai produk unitlink ini pada 2022. Lebih ketat. Jadi, nasabah atau tertanggung silakan pilih: produk tradisional atau produk unitlink. Dan, setiap pilihan, pasti punya risiko. ■

Judul	6 Pertanyaan Kunci agar Cepat Closing
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Artikel Literasi Asuransi
Halaman/URL	Pg58
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive



BOOK

6 Pertanyaan Kunci agar Cepat *Closing*

Seorang klien atau calon pembeli polis asuransi akan melakukan riset mendalam sebelum membeli sebuah produk asuransi, biasanya seorang calon pembeli akan menanyakan berbagai pertanyaan kepada agen atau broker asuransi yang terhubung dengannya.

Hal inilah yang menjadi alasan mengapa seorang agen atau broker harus menyiapkan diri untuk dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan dari calon pembeli polis sebelum pertemuan. Hal ini dilakukan agar calon pembeli merasa yakin dan penjualan pun dapat *closing* dengan segera.

Dalam buku berjudul *Big Deals* 'Mengungkap Rahasia Penjualan Asuransi *Big Case*' mengupas tuntas secara gamblang, gambaran-gambaran pertanyaan yang biasa dilayangkan oleh para calon pembeli polis terhadap agen atau brokernya.

Setelah sukses dengan buku *Big Deals* versi Hong Kong, Singapura, dan Malaysia, Wave Chow salah seorang penulis buku tersebut memutuskan untuk menulis buku *Big Deals Indonesia* bersama enam *Court of the Table* (COT) dan *Top of the Table* (TOT) dari Indonesia.

Wave Chow menuturkan, salah satu metode yang harus dilakukan oleh penjual adalah dengan bertanya pada diri sendiri mengenai enam pertanyaan yang perlu disiapkan sebelum bertemu kliennya. Pertanyaan tersebut yaitu:

1. Mengapa Klien Saya Harus Membeli?

Jika anda seorang penjual polis, apa yang klien butuhkan dan inginkan pada sebuah produk atau jasa asuransi? Apakah mereka mencari diskon, atau mereka ingin membantu Anda? Apa yang mereka butuhkan?

2. Mengapa Memilih Program Asuransi Jenis Tertentu?

Meskipun klien perlu membeli asuransi, mereka mungkin berpikir mengenai mengapa mereka memilih produk yang satu ketimbang yang lainnya. Jika Anda memberitahu bahwa mereka membutuhkan asuransi jiwa karena mereka belum memilikinya, mereka dapat saja berpikir mereka butuh gajah karena belum memilikinya!

3. Mengapa Perlindungan Sejumlah Sekian?

Pertanyaan tentang mengapa mereka harus menerima perlindungan sejumlah sekian? Mengapa tidak lebih? Mengapa tidak kurang? Untuk dapat menjawab pertanyaan ini, Anda dapat menggunakan alat-alat yang relevan seperti *Financial Need Analysis* (FNA) untuk menjelaskannya kepada mereka.

4. Mengapa Anggaran Sekian?

Jika merekomendasikan asuransi kesehatan kepada klien, maka jenis kelamin, usia, dan rekam medis akan mempengaruhi hasil akhir dari premi. Tetapi, biaya dari produk tabungan atau investasi lainnya dapat berubah-ubah. Klien dapat membayar lebih banyak maupun lebih sedikit tergantung keinginan mereka.

5. Mengapa Anda?

Mengapa seorang klien harus membeli asuransi dari Anda? Ada banyak penasihat keuangan di dunia. Hubungan? Profesi? Layanan? Kualifikasi? Jabatan?



MDRT? Jawabannya akan berbeda, Anda harus percaya pada diri sendiri dan harus bersikap seolah dapat memberikan layanan terbaik pada klien dibandingkan semua penasihat lain di seluruh dunia.

6. Mengapa Sekarang?

Pertanyaan terakhir adalah kunci untuk mengamankan *closing* secara langsung. Mengapa sekarang dan bukannya nanti? Setelah mendengar presentasi Anda, banyak klien akan mengatakan "Saya pikir-pikir dulu. Saya akan hubungi lagi nanti". Jika tidak memiliki alasan kuat perihal mengapa mereka harus membeli saat itu juga, kemungkinan Anda telah kehilangan kesempatan.

Anda harus berusaha yang terbaik melakukan *closing* secepat mungkin ketimbang menunggu kesempatan berikutnya. Semakin banyak pertemuan yang dilakukan dengan klien yang sama, semakin kecil kemungkinan dapat mencapai kesepakatan. ■ **Muh Fajrul Falah**

Spesifikasi Buku:

Judul	: Big Deals
Penulis	: Wave Chow - Miliana Marten - Beriman Sinaga - Yuliana Lioe - Dedy Setio - Yuliana Sungkono - Carolina Tang
Jumlah Halaman	: 173
Editor	: Team Growing Publishing
Penerbit	: Growing Publishing
Terbitan	: 2023

Judul	Hesti Handayani Keluar dari Zona Nyaman
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Profil Petinggi Asuransi
Halaman/URL	Pg38
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive



EXECUTIVE

Hesti Handayani

Keluar dari Zona Nyaman

Perempuan kelahiran Jakarta ini sudah malang melintang berkarier di industri keuangan. Hesti Handayani saat ini berkarier di salah satu perusahaan asuransi umum, tetapi sebelum itu ia pernah bekerja di asuransi jiwa, asuransi digital, dan di salah satu bank multinasional di Jakarta.

Perempuan yang akrab disapa Hesti ini, menceritakan selama berkarier banyak menghabiskan waktu di sektor *financial industry*, mulai dari perbankan, asuransi jiwa, *insurance technology*, dan asuransi umum.

"Saya memutuskan berkarier di dunia asuransi di mana sebagian orang mungkin tidak ada niatan untuk terjun ke sana. Padahal, perusahaan asuransi menawarkan karier cukup cemerlang. Seperti kita ketahui, pertumbuhan asuransi sangatlah subur. Hampir semua aspek kehidupan manusia perlu diasuransikan, baik individu, perusahaan, aset kekayaan, dan bisnis," ungkap *Chief Operating Officer* (COO) PT Asuransi Untuk Semua (TAP Insure) Hesti Handayani.

Perempuan yang Juni nanti genap berusia 47 tahun ini, mengatakan bahwa perasuransian merupakan industri yang secara langsung berkaitan dengan manusia. Kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi juga semakin lama semakin meningkat. Hal tersebut membuat perusahaan asuransi semakin berkembang dari tahun ke tahun.

Bagi perempuan berhijab ini, bekerja di perusahaan asing (*joint venture*) asuransi jiwa konvensional dengan skala besar seperti AXA dan Great Eastern Life Indonesia dengan posisi cukup baik, tidak membuatnya terlena berada di zona nyaman.

"Saat berada di zona nyaman, saya memutuskan putar haluan masuk ke *insurtech company*. Di era digital yang semakin berkembang, inovasi teknologi telah mengubah berbagai sektor industri, termasuk industri asuransi," ujar lulusan Strata 2 BINUS Business School Jakarta ini.

Melalui penerapan teknologi, lanjut Hesti, *insurtech* membawa perubahan dalam berbagai aspek industri asuransi, termasuk akses,

penilaian risiko, pemrosesan klaim, dan interaksi dengan pelanggan.

Menurutnya, proses yang sering kali memakan waktu yang lama dan rumit dibuat menjadi lebih mudah dengan memperbaiki dan menyederhanakan proses *end to end* melalui *digital technology* yang berdampak terhadap kepuasan pelanggan (*customer experience*). "Saya berharap dengan pengalaman kerja di asuransi jiwa, *insurtech company*, dan asuransi umum, maka ilmu yang saya pelajari adalah paket lengkap," ujar penggemar olahraga lari dan *travelling* ini.

Sebagai COO, Hesti mengatakan bahwa tanggung jawabnya adalah memimpin dan mengelola tim operasional perusahaan, termasuk pengawasan kinerja, mengembangkan *skill* dan pengetahuan, serta memastikan tim bekerja secara efektif dan produktif. "Selain itu, juga mengembangkan dan merencanakan strategi operasional yang efektif untuk memastikan operasi perusahaan berjalan dengan lancar sesuai tujuan jangka pendek dan

jangka panjang, serta memastikan bahwa rencana tersebut sesuai tujuan perusahaan," paparnya.

Dia juga harus memastikan bahwa operasi perusahaan berjalan dengan baik sehari-hari secara keseluruhan, meningkatkan efisiensi dan produktivitas perusahaan dengan mengidentifikasi dan menghilangkan proses yang lama melalui identifikasi area yang dapat ditingkatkan atau diotomatisasi. Selain itu mengelola biaya operasional dan menemukan cara untuk menghemat biaya tanpa mengorbankan kualitas atau kinerja.

Hesti mengatakan bahwa industri asuransi saat ini memiliki tantangan dalam hal *trust* dari *customer*. Hal ini imbas dari adanya beberapa asuransi yang bermasalah dalam hal pelayanan kepada nasabah terutama layanan klaim, *dispute*, gagal bayar, perselisihan, dan lambatnya pelayanan asuransi bagi nasabah turut berimbas kepada perusahaan asuransi lain. "Ini menimbulkan efek domino bagi perusahaan asuransi lainnya," ujarnya. ■ Wahyu Widhiastuti



Judul	Asuransi Kesehatan yang Sedang Tidak Sehat
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Tren Peningkatan Klaim Kesehatan
Halaman/URL	Pg7
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

EDITORIAL



Asuransi Kesehatan yang Sedang Tidak Sehat

Ada satu *statement* menggelitik dari dr R Cahyono, Pakar Pengobatan Naturopati Holistik, saat menjadi narasumber program *podcast* youtube Deddy Corbuzier. "Banyak orang yang *enggak happy* kalau orang Indonesia banyak yang sehat tanpa obat," kira-kira seperti itu pernyataannya.

Bahkan, dia menambahkan banyak orang yang tidak suka bila program edukasi kesehatan dilakukan secara massif kepada masyarakat. Oleh karena itu, jelasnya, tak heran bila program kesehatan yang dilakukan pemerintah saat ini lebih fokus pada tindakan kuratif, salah satunya dengan memperbanyak jumlah rumah sakit.

Saat ini, bisnis kesehatan mengalami inflasi medis yang tinggi. Ini menunjukkan terjadi kenaikan harga fasilitas kesehatan, biaya perawatan rumah sakit termasuk biaya layanan, obat, dan tes kesehatan. Menurut MMB Health Trends 2024 yang dirilis oleh Mercer Marsh Benefit (MMB) yang terafiliasi dengan perusahaan Pialang asuransi global Marsh McLennan, biaya medis di Indonesia akan naik sebesar 13 persen pada 2024. Secara global, peningkatan inflasi medis di atas 10 persen terjadi pascapandemi Covid-19. Sebelum pandemi, inflasi medis berada pada angka sekitar 9 persen.

Tingginya biaya medis tersebut menyebabkan klaim asuransi kesehatan baik yang ditanggung oleh perusahaan asuransi jiwa maupun perusahaan asuransi umum, mengalami peningkatan signifikan. Kenaikan biaya klaim akibat inflasi medis ini tak hanya terjadi di Indonesia tapi juga di seluruh dunia.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat klaim asuransi kesehatan sepanjang 2023 mencapai Rp20,83 triliun atau naik 24,9 persen dibandingkan dengan realisasi 2022 sebesar Rp16,68 triliun. Sementara itu, berdasar data Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) klaim asuransi kesehatan sepanjang 2023 mencapai Rp6,36 triliun atau meningkat 13,7 persen dibandingkan dengan realisasi klaim kesehatan 2022 sebesar Rp5,59 triliun.

Hasil kajian Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) menunjukkan bahwa rasio klaim asuransi kesehatan baik di industri asuransi jiwa maupun asuransi umum mengalami tren kenaikan dalam kurun 5 tahun terakhir. Rasio klaim asuransi kesehatan di industri asuransi jiwa naik dari 86,30 persen pada 2019 menjadi 98,25 persen pada 2023, sedangkan rasio klaim asuransi kesehatan di industri asuransi umum naik dari 85,78 persen pada 2019 menjadi 95,57 persen.

Sebagai catatan, rasio klaim tersebut belum memasukkan unsur biaya akuisisi yang porsinya bisa mencapai 15 persen dari premi. Artinya, bisnis asuransi kesehatan dalam kondisi sedang tidak sehat alias tidak untung. Ini tentu menjadi kabar buruk di tengah meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya memiliki asuransi kesehatan pascapandemi Covid-19. Di satu sisi, masyarakat mulai tertarik membeli asuransi kesehatan, tetapi di sisi lain produk asuransi kesehatan tak menguntungkan bagi perusahaan asuransi.

Asuransi kesehatan merupakan salah satu produk asuransi yang dijual oleh perusahaan asuransi jiwa dan asuransi umum. Secara portofolio, asuransi kesehatan memang kontribusinya tak besar terhadap total pendapatan premi industri asuransi. Dalam dua tahun terakhir, kontribusi premi asuransi kesehatan di asuransi jiwa hanya 8 persen-10 persen, sedangkan di asuransi umum hanya 6,5 persen. Meski kontribusinya tak besar, produk ini punya prospek cerah untuk digarap ke depannya di tengah meningkatnya *awareness* masyarakat terhadap asuransi kesehatan.

Selain faktor inflasi medis yang secara tren global naik, terdapat faktor lain yang membuat rasio klaim asuransi kesehatan hampir tembus 100 persen yaitu *overcharge* biaya dari rumah sakit. Sudah menjadi rahasia umum bila tagihan medis yang ditanggung pasien yang menggunakan asuransi akan lebih besar ketimbang pasien non-asuransi.

Ini terjadi karena biasanya pihak rumah sakit melalui para dokternya menambahkan berbagai pemeriksaan laboratorium, meresepkan obat-obatan atau terapi yang sebenarnya tidak mendesak bagi pasien. Bahkan ada rumor, para dokter ini mendapatkan target selayaknya *'marketing'* dari manajemen rumah sakit. Tentu kita berharap tidak semua rumah sakit melakukan hal demikian.

Lalu, bagaimana cara menyehatkan bisnis asuransi kesehatan agar tetap prospektif bagi perusahaan asuransi? Caranya memang tidak mudah, bahkan cenderung sulit karena melibatkan lintas sektoral dan lintas regulator. Biaya medis yang melibatkan rumah sakit regulasinya di bawah kementerian kesehatan, sedangkan asuransi kesehatan yang melibatkan perusahaan asuransi regulasinya di bawah OJK.

Tentu kedua regulator ini harus duduk bersama dan bersinergi dalam mengatasi masalah yang sedang dialami oleh asuransi kesehatan saat ini. Semua pihak harus mendukung perbaikan ekosistem kesehatan di Indonesia. Jangan sampai, bisnis rumah sakitnya tumbuh tetapi perusahaan asuransinya sekarat. Kalau perusahaan asuransi tidak mau lagi menanggung biaya berobat, rumah sakit juga yang akan dirugikan karena pasien akan berpikir dua kali untuk berobat ke rumah sakit. Apa mau seperti itu? ■ **Achmad Aris**

Judul	Perbankan Genjot Pendapatan Komisi dari Bisnis Bancassurance Tahun Ini
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Catatan Kinerja Bancassurance
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/perbankan-genjot-pendapatan-komisi-dari-bisnis-bancassurance-tahun-ini
Tanggal Berita	03/06/2024
Sentimen	positive

Perbankan Genjot Pendapatan Komisi dari Bisnis Bancassurance Tahun Ini

Senin, 03 Juni 2024 / 20:48 WIB



KONTAN/Cheppy A. Muchlis

ILLUSTRASI. Sejumlah perbankan optimistis bisa meningkatkan pendapatan dari bisnis bancassurance tahun ini.

Reporter: Nurtiandriyani Simamora | Editor: Khomarul Hidayat

KONTAN.CO.ID-JAKARTA. Sejumlah perbankan optimistis bisa meningkatkan pendapatan dari bisnis bancassurance tahun ini.

PT BPD Jawa Barat dan Banten Tbk (BJB) misalnya. Bank daerah ini memproyeksikan pendapatan dari segmen bisnis bancassurance akan terus meningkat tahun ini. Hal ini melihat tren pendapatan berbasis komisi atau fee based income yang terus meningkat.

Judul	Gandeng Privy, Kadin Sosialisasikan Perlindungan Konsumen melalui Identitas Digital
Nama Media	investor.id
Newstrend	Digitalisasi Asuransi
Halaman/URL	https://investor.id/business/363319/gandeng-privy-kadin-sosialisasikan-perlindungan-konsumen-melalui-identitas-digital
Tanggal Berita	03/06/2024
Sentimen	positive

Gandeng Privy, Kadin Sosialisasikan Perlindungan Konsumen melalui Identitas Digital

Penulis : Herso Kurniawan
3 Jun 2024 | 21:17 WIB

BAGIKAN



Kadin dan Privy menggelar diskusi perlindungan konsumen melalui identitas digital. (s.t)

JAKARTA, Investor.id – Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia bekerja sama dengan Privy, penyedia layanan identitas dan tanda tangan digital tersertifikasi, menyelenggarakan diskusi panel bertajuk "Perlindungan Konsumen 4.0: Implementasi Identitas Digital untuk Meningkatkan Keamanan Konsumen dalam Ekosistem Digital".

Kegiatan yang merupakan bagian dari program kerja Badan Ekonomi & Financial Technology (Benefit) Kadin Indonesia ini berlangsung di Mandarin Oriental Jakarta dan dihadiri oleh ratusan perwakilan anggota dan pengurus Kadin.

Kepala Benefit Kadin Indonesia Pandu Sjahrir menegaskan, identitas digital merupakan komponen kritical dalam transaksi digital. Keamanan dan kenyamanan konsumen layanan digital sangat bergantung pada penggunaan identitas digital secara baik dan benar.

Judul	Iklan Manulife Agency
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Iklan Manulife
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

Manulife Manulife Agency

Congratulations, Billionaires!

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

9 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

7 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

6 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

5 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

4 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

3 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

2 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

1 DIAMONDS

RINI TOHILARJO
PRESIDENT DIRECTOR & CEO
MANULIFE INDONESIA

NAITO S. SUPRIATNO
VICE PRESIDENT DIRECTOR & GM AGENCY
MANULIFE INDONESIA

Judul	Iklan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Iklan AAJI
Halaman/URL	Pg26
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

**Insuring Tomorrow :
Navigating The Digital
Frontier In Life Insurance**

**INTERCONTINENTAL BANDUNG,
15 – 17 Mei 2024**

CPD RECOGNITION

- Point From **AAMAI**
- Point From **LSPMR**
- Point From **LSP MKS**

REGISTRATION
<https://drim.aaji.or.id/>

26 MEDIA ASURANSI □ Mei 2024 □ No. 400 □ Tahun XLIV

Judul	Iklan PT Asuransi Jiwa Astra
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Iklan Asuransi Jiwa Astra
Halaman/URL	Pg23
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive



Judul	Iklan - PT Chubb Life Insurance Indonesia
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Iklan Chubb Life
Halaman/URL	Pg62
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive



Judul	Iklan - Dewan Asuransi Indonesia (DAI)
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Iklan DAI
Halaman/URL	Pg75
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive


INSURANCE DIRECTORY

Dewan Asuransi Indonesia (DAI)

Gedung Permata Kuningan Lantai 2
Jl. Kuningan Mulia Kav. 9C, Guntur, Jakarta Selatan, 12960
Telp. +62 21 290 69 751, Fax. +62 21 290 69 752. Email : sekretariat@dai.or.id

Anggota Dewan Asuransi Indonesia (DAI)

No.	Anggota Biasa	Alamat	Telepon	Fax
1.	Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI)	Gedung Permata Kuningan Lantai 2 Jl. Kuningan Mulia Kav. 9C, Guntur, Jakarta Selatan 12960 email : info@aaui.or.id, www.aaui.or.id	021-29069800 (hunting)	021-29069828/29
2.	Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)	Gedung Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jl. Talang Betutu No.17, Kebon Melati - Tanah Abang Jakarta Pusat 10230 Email : info.aaji@aaji.or.id - helpdesk : 62 21 319 5858	62 21 319 005 00	62 21 319 006 00
3.	Asosiasi Asuransi Jaminan Sosial Indonesia (AAJSI)	Jl. HR. Rasuna Said Kav. C-2, Lt. 5, Jakarta 12920	021-520 3454	021-522 0284
4.	Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI)	Sekretariat AASI, Graha AASI Jl. Jatinegara Timur II No. 4, Rawo Bunga - Jakarta Timur 13350 Email AASI: info@aasi.or.id dan sekretariat.aasi@gmail.com, Email LSP: lsp.asuransisyariah@gmail.com Website: aasi.or.id	021-8590 8520	WA: +62 811 811 9951
5.	Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi & Reasuransi Indonesia (APPARINDO)	Rukan Sudirman Park Blok C-25, Jl. KH Mas Mansyur Kav. 35, Jakarta 10220. Email: abai@dnet.net.id - www.abai.or.id	021-5794 2553	021-5794 2554
6.	Asosiasi Penilai Kerugian Asuransi Indonesia (APKAI)	Ventura Building 6/F Suite 605, Jl. RA Kartini No.26, Cilandak, Jakarta 12430	021-750 4514	021-750 4569

No.	Anggota Luar Biasa	Alamat	Telepon	Fax
1.	Indonesian Senior Executives Association (ISEA)	Gedung Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Lt. 4 Jl. Talang Betutu No. 17, Kebon Melati - Tanah Abang - Jakarta Pusat 10230	021-579 33216	021-579 33217
2.	Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia (AAMAI)	Rukan Sentra Pemuda Kav.8, Jl. Pemuda No.61, Jakarta 13220	021-4786 1351 021-4754 569	021-4786 1450
3.	Perhimpunan Ahli Manajemen Jaminan & Asuransi Kesehatan Indonesia (PAMJAKI)	Komp. Rasuna Epicentrum, Rasuna Office Park III Lt.4 Unit ZO-02, Jl. HR Rasuna Said, Kuningan, Jakarta 12960. Email: sekretariat@pamjaki.org - www.pamjaki.org	021-8378 6523	021-83786527
4.	Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APARI)	Apartemen Sudirman Park Tower Bougenville Lt. GF No. CB1 Jl. KH Mas Mansyur Kav.35, Jakarta Pusat Email: apari@dnet.net.id	021-579 42742	021-579 42743
5.	Islamic Insurance Society (IIS)	GRAHA AASI Lt. 3 Jl. Jatinegara Timur III/4, Rawo Bunga, Jatinegara - 13350 Jakarta Timur, DKI Jakarta	021 - 8506489 0812 8011 1441	
6.	Komunitas Penulis Asuransi Indonesia	Sekretariat KUPASI: Livingston SD-5/10 Kota Wisata Cibubur Jl Raya Transyogi KM 6, Cibubur-Cileungsi, Bogor		

Perusahaan asuransi yang ingin menyertakan logo perusahaan dapat menghubungi **Bagian Usaha Majalah MEDIA ASURANSI**
Telp. (021) 3910197

MEDIA ASURANSI □ Mei 2024 □ No. 400 □ Tahun XLIV

75

Judul	Iklan PT Sun Life Financial Indonesia
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	TJSL Sun Life
Halaman/URL	Pg4
Tanggal Berita	04/06/2024
Sentimen	positive

