

Jumat, 11 Oktober 2024

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Aturan Bajak Membajak Agen Asuransi Disiapkan
Nama Media	Kontan
Newstrend	AAJI Tanggapi Praktik Poaching pada Agen Asuransi
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

■ AGEN ASURANSI

Aturan Bajak Membajak Agen Asuransi Disiapkan

JAKARTA. Praktik bajak-membajak agen asuransi alias *poaching* masih terjadi. Upaya menertibkan praktik yang bisa merugikan nasabah ini pun terus dilakukan.

Meski tak ada data resmi, namun Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengakui, praktik *poaching* bukanlah hal baru di industri asuransi jiwa, dan masih kerap terdengar.

Selama ini, praktik tidak sehat tersebut rentan merugikan pemegang polis. Sebab, aksi membajak agen asuransi

ini biasanya diikuti praktik memindahkan polis nasabah dari perusahaan asuransi lama ke tempat agen pindah. "Jadi ada isu perlindungan konsumen dalam praktik *poaching* ini," kata Togar, kemarin.

Agar peluang terjadinya praktik bajak-membajak ini bisa ditekan, ada sejumlah langkah yang disiapkan oleh asosiasi. Di antaranya dengan membuat aturan-aturan terkait pelarangan praktik tersebut. Rancangan aturan ini tengah disusun oleh AAJI.

Menurut Togar, dalam rancangan aturan pelarangan *po-*

aching yang tengah disusun, akan ada sanksi akan diberikan kepada *agency leader* dan pengurus perusahaan asuransi jiwa yang terbukti melakukan praktik tersebut. Selain itu, pihaknya juga akan segera meminta arahan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk menentukan strategi lain yang bisa diambil.

Ekosistem yang sehat di kanal distribusi agensi sendiri menjadi hal yang penting bagi industri asuransi jiwa. Mengingat saluran pemasaran ini menjadi salah satu penyumbang premi terbesar.

Hingga semester I-2024, kanal agensi menyumbang premi sebesar Rp 27,94 triliun. Jumlah tersebut setara dengan 31,5% dari total premi asuransi jiwa yang mencapai Rp 88,49 triliun.

Ketua Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) Muhammad Idaham mengakui aksi perekrutan agen secara tidak sehat menjadi salah satu tantangan yang masih mengelayuti pelaku industri hingga saat ini. Untuk itu, ia menyebut kolaborasi dari semua *stakeholder* mutlak diperlukan, agar praktik tersebut bisa

ditertibkan.

"Ini diperlukan untuk mendukung pertumbuhan industri, melindungi kepentingan konsumen dan menjaga profesionalisme agen dalam menjalankan tugas," kata Idaham.

Idaham menambahkan, tantangan lain yang harus dihadapi terkait kanal agensi adalah belum meratanya kualitas agen asuransi. Sehingga berbagai pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dari agen asuransi juga perlu untuk terus ditingkatkan.

Ivanka Rahmana

Judul	Bisnis Asuransi Syariah di Indonesia Kian Prospektif
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Kitabisa Luncurkan Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

Sektor Jasa Keuangan

Bisnis Asuransi Syariah di Indonesia Kian Prospektif

JAKARTA - Potensi Asuransi Syariah di Indonesia sangat prospektif karena Indonesia merupakan negara dengan populasi muslim terbesar di dunia yaitu sekitar 13 persen. Hal itu yang menyebabkan produk asuransi syariah terus tumbuh sejak diluncurkan.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaporkan aset asuransi jiwa syariah berkontribusi sebesar 5,6 persen terhadap total asuransi jiwa secara umum pada 2022. Sedangkan, asuransi umum syariah memiliki pangsa pasar sebesar 3,7 persen.

Otoritas juga melaporkan porsi kontribusi dari penjualan asuransi jiwa syariah mencapai 11,8 persen atau naik signifikan dari 5,8 persen pada lima tahun sebelumnya.

CEO Asuransi Kitabisa, Bryan Silfanus di Jakarta, Rabu (9/10) mengatakan potensi besar keuangan syariah di Indonesia itulah yang mendorong pihaknya ikut berkontribusi dan berinovasi dalam menyediakan layanan yang sesuai dengan prinsip syariah.

Meski demikian, Asuransi Kitabisa tidak hanya fokus pada pertumbuhan tetapi juga pada tata kelola yang baik,

transparan dan sesuai nilai-nilai syariah.

Bryan mengatakan Asuransi Kitabisa memastikan dana bersama anggota dikelola secara amanah. Perusahaan memanfaatkan teknologi digital untuk memberikan akses yang cepat dan mudah serta transparansi dalam setiap tahapnya.

"Dengan misi mengembalikan semangat saling jaga pada asuransi, Asuransi Kitabisa berkomitmen menciptakan produk dengan prinsip BASIC; Baik, Sempel, dan Canggih.

Baik karena akadnya tolong-menolong (tabarru'). Sempel karena produk yang dipasarkan simpel, begitu juga cara bergabung, dan proses klaimnya. Canggih karena menggunakan teknologi untuk memvisualkan konsep tolong-menolong secara konkret. Kami berharap Asuransi Kitabisa dapat menjembatani semangat Saling Jaga secara adil dan transparan," jelasnya.

Produk yang dijalankan jelasnya sesuai prinsip syariah dan dimulai dari produk asuransi jiwa syariah murni dengan nama Salingjaga Keluarga. Perlindungan tersedia dengan pilihan santunan hingga 2 miliar rupiah. ■ bud/E-10

Judul	Potensi Pasar Besar, Isi Kebutuhan Layanan Asuransi Syariah
Nama Media	Radar Sulteng
Newstrend	Kitabisa Luncurkan Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

Potensi Pasar Besar, Isi Kebutuhan Layanan Asuransi Syariah

JAKARTA — Indonesia selaku negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia menyimpan potensi besar untuk pengembangan keuangan syariah. Produk asuransi syariah juga terus mengalami pertumbuhan sejak peluncurannya.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat aset asuransi jiwa syariah berkontribusi

sebesar 5,6% terhadap total asuransi jiwa secara umum pada 2022. Sedangkan, asuransi umum syariah memiliki pangsa pasar sebesar 3,7%.

Yang menarik, porsi kontribusi dari penjualan asuransi jiwa syariah mencapai 11,8%. Posisi itu naik signifikan dari 5,8% 5 tahun sebelumnya.

Potensi besar keuangan

syariah di Indonesia ini mendorong Asuransi Kitabisa untuk ikut berkontribusi dan berinovasi dalam menyediakan layanan yang sesuai dengan prinsip syariah.

CEO Asuransi Kitabisa Bryan Silfanus mengatakan Asuransi Kitabisa memastikan dana bersama anggota dikelola secara amanah. Perusahaan memanfaatkan te-

knologi digital untuk memberikan akses yang cepat dan mudah serta transparansi dalam setiap tahapnya.

"Asuransi Kitabisa membawa pendekatan baru dalam industri asuransi dengan menekankan semangat tolong-menolong. Asuransi tidak hanya tentang risiko finansial, tetapi juga tentang membangun komunitas yang saling membantu dan berbagi beban bersama," jelasnya kepada media di Jakarta.

Produk Asuransi Kitabisa dijalankan sesuai prinsip syariah dan dimulai dari produk asuransi jiwa syariah murni dengan nama Saling-Jaga Keluarga. Perlindungan tersedia dengan pilihan santunan hingga Rp2 miliar.

Tak hanya santunan, Asuransi Kitabisa juga menyediakan layanan pengurusan jenazah hingga bantuan perencanaan keuangan untuk anggota yang ditinggalkan. Dalam sembilan bulan berjalan, lebih dari 20.000 anggota telah bergabung.

"Anggota dapat memantau transparansi dana tabarru', jumlah anggota yang terbantu, dan memproses klaim mereka secara digital. Respon positif juga kami dapatkan dari anggota yang merasa tidak akan rugi, karena jika terkena musibah akan dibantu, tapi jika tidak, bisa membantu anggota lainnya. Jadi prinsip tolong-menolongnya yang kita tonjolkan," imbuhnya.

Asuransi Kitabisa percaya diri mampu menjaga pertumbuhan positif ke depan. Optimisme itu sejalan dengan ekosistem Grup Kitabisa dan dukungan pemerintah terhadap pengembangan industri asuransi syariah seperti melalui Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia.

Tren pertumbuhan positif tercermin dari jumlah aset perusahaan yang naik 35% secara tahunan menjadi Rp151,9 miliar pada 2023. Selain itu, jumlah akumulasi dana tabarru' tumbuh 8% year-on-year (yoy) menjadi Rp13,8 miliar. (jpg)



ISTIMEWA

Produk asuransi syariah juga terus mengalami pertumbuhan sejak peluncurannya.

Judul	Prudential Jalin Kemitraan Strategis dengan Rumah Sakit Vertikal
Nama Media	Suara Merdeka
Newstrend	Prudential Life Perluas Layanan PRUPriority Hospitals
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive



SM/Dok

SAMBUT BAIK: Chief Operations and Health Officer Prudential Indonesia dr Dian Budiani menyambut baik kemitraan strategis dengan Rumah Sakit Vertikal Milik Kemenkes. (40)

Prudential Jalin Kemitraan Strategis dengan Rumah Sakit Vertikal

JAKARTA - PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) menjalin kemitraan bersama Rumah Sakit Vertikal milik Kementerian Kesehatan dalam jaringan Rumah Sakit PRUPriority Hospitals.

Kemitraan strategis antara Prudential Indonesia dan Kementerian Kesehatan untuk memperluas akses perlindungan dan meningkatkan kualitas serta pemerataan akses layanan kesehatan bagi nasabah di seluruh Indonesia.

Chief Operations and Health Officer Prudential Indonesia dr Dian Budiani mengatakan, akses terhadap perlindungan dan layanan kesehatan terbaik menjadi hak setiap keluarga di Indonesia.

"Kami berterima kasih atas kesempatan yang diberikan oleh Kementerian Kesehatan untuk bermitra dengan Prudential Indonesia. Melalui kerja sama ini, sudah ada 34 Rumah Sakit Vertikal

yang bergabung dalam jaringan PRUPriority Hospitals, sehingga para nasabah Prudential Indonesia di seluruh Indonesia juga dapat menikmati pelayanan kesehatan di Rumah Sakit Vertikal tersebut beserta dengan berbagai manfaat layanan kesehatan lainnya," jelasnya.

Kehadiran layanan PRUPriority Hospitals untuk memberikan kualitas perlindungan yang unggul dan menyeluruh dengan memberikan nilai lebih kepada nasabah berupa efektivitas proses persetujuan klaim, transparansi estimasi biaya perawatan yang sesuai dengan jalur klinis di rumah sakit, serta peningkatan mutu layanan kesehatan berbasis bukti medis.

"Kami menyambut baik kemitraan dengan rumah sakit vertikal milik Kementerian Kesehatan guna memastikan layanan asuransi yang berkualitas, yang akan meningkatkan efektivitas dalam proses klaim dengan cara memastikan

kurasi terbaik termasuk transparansi biaya dan pelayanan yang lebih baik dan cepat untuk nasabah," jelasnya.

Hingga saat ini, program PRUPriority Hospitals telah menjalin kemitraan strategis dengan 346 Rumah Sakit yang tersebar di 107 kota/kabupaten di seluruh Indonesia, 61 Rumah Sakit di luar negeri. Dengan tambahan dukungan dari Rumah Sakit Vertikal milik Kementerian Kesehatan yang tersebar di 22 kota di Indonesia, tentunya akan meningkatkan pelayanan untuk nasabah secara merata.

"Kami akan terus mendukung dan berkolaborasi dengan pemerintah maupun pemangku kepentingan lainnya untuk menghadirkan inovasi perlindungan kesehatan, sehingga semakin banyak masyarakat Indonesia yang dapat menikmati layanan kesehatan berkualitas dan profesional," jelas Dian. (H55-40)

Judul	Ada Dua Tantangan Utama Agen Asuransi
Nama Media	Radar Lampung
Newstrend	HUT ke-8 PAAI
Halaman/URL	Pg2
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	neutral

Ada Dua Tantangan Utama Agen Asuransi

JAKARTA - Industri asuransi di Indonesia terus berkembang dengan bertambahnya jumlah perusahaan asuransi dan para agennya. Data dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa hingga tahun 2023 terdapat 148 perusahaan asuransi di Indonesia yang terdiri dari perusahaan asuransi jiwa, asuransi kerugian, reasuransi, BPJS, dan penyelenggara asuransi wajib.

Agen asuransi memiliki peran penting dalam memberikan edukasi dan membantu nasabah memilih jenis asuransi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Jumlah agen asuransi di Indonesia masih jauh dari cukup. Hal itu disebabkan karena agen asuransi masih menghadapi tantangan besar.

Memasuki HUT Ke-8 Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI), dua tantangan yang dihadapi yak-



KONPERS: Konferensi Pers HUT Ke-8 Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) di Jakarta, Kamis (10/10)

ni praktik *poaching* atau perekrutan agen secara tidak sehat dan *repricing* atau penyesuaian premi akibat inflasi biaya medis. Selain itu, kualitas agen di Indonesia juga masih belum seragam.

"Praktik *poaching* di mana agen pindah perusahaan karena tawaran kom-

pensasi yang lebih tinggi berpotensi menciptakan ketidakstabilan di industri dan menghambat perkembangan agen secara berkelanjutan. Soal kualitas, banyak agen asuransi yang belum memenuhi standar kualitas dalam pengetahuan produk, etika pe-

layanan, dan kemampuan berkomunikasi," kata Ketua Panitia HUT Ke-8 PPAI Herold dalam konferensi pers di Jakarta, Kamis (10/10).

Tantangan lain yang dihadapi adalah inflasi biaya medis, yang menyebabkan kenaikan premi asuransi

kesehatan. Biaya medis yang semakin mahal, perkembangan teknologi rumah sakit, serta kenaikan harga obat membuat perusahaan asuransi harus menyesuaikan premi.

"Ini tentu mempengaruhi daya beli dan minat masyarakat terhadap produk asuransi, dan agen harus mampu menjelaskan penyesuaian ini dengan bijak kepada nasabah," tambah Herold.

Karena itu, PAAI berharap industri asuransi di Indonesia semakin berkembang dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi diri dan keluarga.

Edukasi yang berkelanjutan tentang manfaat asuransi, inovasi produk yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, serta peran aktif agen dalam menjangkau berbagai lapisan masyarakat menjadi kunci utama. (jpc/ful)

Judul	Membangun 'Rumah' Asuransi Syariah
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Prudential Life Perluas Layanan PRUPriority Hospitals
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

| DIREKTUR KEUANGAN PRUDENTIAL SYARIAH PAUL SETIO KARTONO |

Membangun 'Rumah' Asuransi Syariah

Sejumlah perusahaan asuransi dengan unit usaha syariah (UUS) tengah melakukan proses spin-off atau pemisahan sesuai aturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dalam memulai bisnis asuransi syariah baru, tentu terdapat sejumlah tantangan.

Mengetahui lebih lanjut mengenai hal ini, Bisnis mewawancarai Direktur Keuangan PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) Paul Setio Kartono, Prudential sebuah asuransi jiwa syariah yang telah melalui spin-off pada 2022. Berikut petikan wawancara Bisnis pada Selasa (8/10):

Bagaimana Prudential Syariah tantangan spin-off asuransi syariah yang didorong oleh regulasi OJK saat ini?

Jadi regulasi harus spin-off UUS bertujuan baik supaya ekonomi syariah dari asuransi juga bisa bertumbuh sendiri, tidak selalu menginduk pada konvensional. Kami lihat di Indonesia potensi syariah sangat besar. Kalau terus menginduk konvensional, ibaratnya kalau anak kecil, harus tinggal di rumah orang tua, selamanya dia tidak akan punya rumah.

Tantangannya, pertama, literasi masih kurang. Literasi keuangan saja masih kurang apalagi keuangan syariah. Apalagi asuransi syariah. Kalau dari jumlah pemegang polis individu asuransi jiwa hanya di bawah 10%, kalau asuransi syariah 10% dari 10% itu, jadi 1%. Jadi masih sangat rendah.

Kedua, infrastruktur masih tahap pengembangan, seperti halnya investasinya. Kami lihat pasar modal syariah itu bagian dari pasar modal total. Pasar indeks saham syariah cuma masih 30%—40% dari total indeks, jadi pilihannya masih jauh lebih sedikit. Belum lagi sukur masih sedikit pilihannya.

Likuiditasnya masih kurang. Ketiga, tentu tantangan spin-off itu sendiri selain juga SDM juga masih kurang terutama tenaga kantor pusat, tenaga penjual, itu juga masih bertumbuh.

Bagaimana strategi agar dapat meraih profit saat sudah menjadi perusahaan syariah?

Itu sangat bergantung perusahaan masing-masing, karena setiap perusahaan memiliki strategi. Yang jelas ketika kami masih UUS sudah menjadi asuransi jiwa syariah terbesar di Indonesia, ketika spin-off kami sudah ada modal.

Justru karena kami paling besar, kami menjadi patokan, kalau paling besar saja belum berhasil malah yang lain jadi takut spin-off.

Kami di 2022 memutuskan spin-off jauh lebih cepat dan yang pertama, justru kami mau mendukung OJK sehingga menjadi contoh.

OJK melaporkan ada 41 UUS akan spin-off, sedangkan ada 14 asuransi yang akan dilepas portofolionya. Di antara 14 UUS itu, apakah sudah ada pembicaraan yang akan diambil alih?

Kalau dari kami, kesempatan dari syariah masih sangat besar. Kira-kira itu kami dari total premi asuransi jiwa itu masih di bawah 3% dari PDB. Masih kecil banget, di negara lain itu sudah belasan persen.

Dari penetrasi jumlah polis individu di bawah 10%, syariah lebih kecil lagi, 10% dari 10% yakni 1%. Jadi oportuniti masih luas.

Jadi dalam mengejar business opportunity pasti kami lihat mana yang perlu diprioritaskan. Belum ada tawaran, juga belum terpikirkan memperluas bisnis dari konsolidasi itu. Bayangkan 1%, berarti di luar itu ada 99% yang belum punya asuransi syariah.

Salah satu tantangan asuransi jiwa kesehatan saat ini inflasi medis, bagaimana strategi menghadapinya?

Inflasi medis memang lebih tinggi daripada ekspektasi, karena portofolio kami itu 70% berkaitan dengan kesehatan jadi itu salah satu penyebab kenaikan klaim. Angka klaim tinggi terutama kesehatan di dana tabarun. Kami berkomitmen, itu justru menunjukkan dana gotong royongnya. Sudah ada surplus dipupuk, jadi saat dibutuhkan seperti saat ini, dikeluarkan.

Dari segi strategi, kami mengeluarkan produk baru yang bisa mengurangi paparan terhadap kesehatan. Jadi portofolio lebih beragam. Kami juga keluaran produk baru kesehatan yang lebih tersegmentasi. Kami juga punya priority hospital, membentuk satu jaringan rumah sakit yang menjaga kesehatan dan mengobati pasien berbiaya yang diperlukan saja.

Bagaimana prospek asuransi syariah pada 2025?

Kami pasti sangat optimis. Kami akan terus mengeluarkan produk baru dan terus melihat kebutuhan dari pelanggan. Pelayanan kami tingkatkan.

Kami masih sangat optimis terhadap pertumbuhan pasar syariah di Indonesia. Literasi juga kami gencarkan, advokasi juga kami diskusi dengan regulator supaya dapat dukungan dari regulasi sehingga bisa mendukung industri asuransi syariah.



Paul Setio Kartono

Pewawancara: Rinaldi Azka & Akbar Maulana

Judul	Asuransi Kerja Keras Penuhi Aturan Modal
Nama Media	Kontan
Newstrend	Dampak POJK 23/2023 dan Implementasi PSAK 117
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

Asuransi Kerja Keras Penuhi Aturan Modal

Implementasi PSAK 117 berpotensi menggerus ekuitas

Ferry Saputra

JAKARTA. Pelaku industri asuransi umum harus memutar otak untuk menerapkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 117. Apalagi, asuransi juga harus menerapkan aturan permodalan yang diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) nomor 23 tahun 2023.

Ketua Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Budi Herawan menyebut, dari hasil pemetaan yang dilakukan, penerapan PSAK 117 bisa menekan ekuitas dari 40 perusahaan asuransi umum. Padahal, POJK 23/2023 justru meningkatkan syarat ekuitas minimal bagi asuransi dari sebelumnya Rp 100 miliar menjadi Rp 250 miliar pada tahun 2026.

Opsi merger dan akuisisi memang terbuka di tengah kebutuhan modal tambahan dari pelaku industri. Menurut Budi, ada belasan perusahaan asuransi umum yang berpotensi melakukan aksi korporasi tersebut.

Tapi Budi menilai hal tersebut bukan perkara yang mudah untuk dilakukan. "Merger normal di perusahaan sehat saja bisa memakan waktu 3 sampai 12 bulan," kata Budi.

Untuk itu, AAUI saat ini sedang menyusun kajian terkait efek penerapan kedua aturan

tersebut untuk menjadi masukan bagi OJK. Meski begitu, Budi bilang, pelaku usaha akan tetap berupaya agar bisa memenuhi kedua aturan ini.

Efek positif

Direktur Utama PT Asuransi Umum SeaiSure Bambang Sudjatno optimistis bisa mengimplementasikan PSAK 117 tahun depan. Terkait potensi tergerusnya permodalan, dia bilang, hal tersebut bergantung dari bentuk bisnis yang dikelola tiap perusahaan asuransi.

Ini juga termasuk dari sisi kecukupan pencadangan, yang bisa mengakibatkan perusahaan asuransi memerlukan tambahan modal baru.

Bambang berujar, SeaiSure masih mempertimbangkan beberapa pilihan untuk mempertebal permodalan, terutama dalam menghadapi penerapan PSAK 117 dan aturan ekuitas minimum pada 2026.

Deputi Komisioner Bidang Pengawasan Perasuransian, Penjaminan dan Dana Pensiun OJK Iwan Pasila mengatakan, pihaknya masih terus mendorong pelaku industri asuransi untuk bisa mengimplementasikan PSAK 117 pada 2025. Pasalnya sistem yang mengadopsi IFRS 17 yang berlaku global ini jadi salah satu upaya mendorong pengelolaan risiko yang baik.

Saat ini sejumlah perusahaan sudah mengimplementasikan sistem lama dan PSAK 117 beriringan, alias *parallel run*. Iwan menyebut, dari hasil *parallel run*, dampak penerapan PSAK 117 terhadap ekuitas bergantung pada kualitas produk yang dipasarkan.

Perusahaan yang memasarkan produk yang menguntungkan akan mendapat efek positif pada permodalan. "Namun jika perusahaan menjual produk-produk yang rugi, memang berdampak negatif terhadap ekuitas," kata Iwan.

Perkembangan Pemenuhan Aturan Permodalan Perusahaan Asuransi*

Sektor Industri	Ekuitas Minimal pada 2026	Sudah Memenuhi	Belum Memenuhi
Asuransi Jiwa	Rp 250 miliar	34	15
Asuransi Umum	Rp 250 miliar	49	23
Asuransi Umum Syariah	Rp 100 miliar	6	3
Asuransi Jiwa Syariah	Rp 100 miliar	4	2

*Per Agustus 2024

Sumber: OJK

Judul	Kitabisa Ramaikan Industri Asuransi Jiwa Syariah
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kitabisa Luncurkan Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

Kitabisa Ramaikan Industri Asuransi Jiwa Syariah



KONTAN/Baihaki

Dalam sembilan bulan berjalan, lebih dari 20.000 anggota telah bergabung dalam produk ini.

JAKARTA. Platform tolong-menolong, Kitabisa masuki industri asuransi lewat PT Asuransi Jiwa Syariah Kitabisa (Asuransi Kitabisa) usai mencaplok PT Asuransi Jiwa Syariah Amanahjiwa Giri Artha. CEO Asuransi Kitabisa Bryan Silfanus mengatakan, dengan dukungan ekosistem Grup Kitabisa, pihaknya berkomitmen menyediakan lebih banyak perlindungan dengan memastikan pengelolaan dana secara transparan.

Bryan menyebut, Asuransi Kitabisa juga memiliki dukungan kuat dari ekosistem grup yang telah memiliki pengalaman dalam menjembatani aksi tolong-menolong masyarakat di Indonesia. Untuk itu, pihaknya menciptakan produk asuransi dengan nama SalingJaga Keluarga.

Bryan menyebut dalam sembilan bulan berjalan, lebih dari 20.000 anggota telah bergabung dalam produk tersebut. "Respons positif juga kami dapatkan dari anggota yang merasa tidak akan rugi, karena jika terkena musibah akan dibantu," kata Bryan. Asuransi Kitabisa pun optimistis bisa menjaga pertumbuhan positif sejalan dengan dukungan pemerintah terhadap pengembangan asuransi syariah.

Ivanka Rahmana

Judul	28th Indonesia Rendezvous 2024 oleh AAUI Resmi Dibuka, Usung Tema Stabilitas dan Risiko Bisnis
Nama Media	trenasia.com
Newstrend	28th Indonesia Rendezvous 2024
Halaman/URL	https://www.trenasia.com/read/28-th-indonesia-rendezvous-2024-oleh-aoui-resmi-dibuka-usung-tema-stabilitas-dan-risiko-bisnis
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

28th Indonesia Rendezvous 2024 oleh AAUI Resmi Dibuka, Usung Tema Stabilitas dan Risiko Bisnis

- Indonesia Rendezvous tahun ini mengusung tema "Securing Stability & Unravelling Risk Impacting the Insurance Landscape". Tema ini sejalan dengan tantangan yang dihadapi oleh industri asuransi umum di Indonesia saat ini, yang berupaya menghadapi berbagai risiko sekaligus menjaga stabilitas bisnis.



Idham Nur Indrajaya
Author
11:12am, 10 Oct, 2024



Pembukaan rangkaian Indonesia Rendezvous 2024 oleh AAUI di Nusa Dua, Bali, 9 Oktober 2024. (Istimewa)

JAKARTA - Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) kembali menggelar acara tahunan Indonesia Rendezvous 2024. Untuk penyelenggaraan yang ke-28 kalinya ini, acara dilangsungkan di Nusa Dua, Bali. Acara dimulai dengan kegiatan pembukaan yang bertajuk "Reconnecting Dinner," sebuah momen pertemuan informal yang mengusung tema "Beach Party". Acara ini bertujuan untuk mempererat hubungan antar-pelaku industri asuransi dari berbagai negara di dunia.

Reconnecting Dinner: Ajang Perkenalan dan Jalinan Kerja Sama

Reconnecting Dinner yang diadakan di Sofitel Hotel, Bali, pada tanggal 9 Oktober 2024, merupakan langkah awal dalam rangkaian acara Indonesia Rendezvous.

Acara ini memberikan kesempatan bagi para pelaku bisnis di industri perasuransian untuk saling berkenalan, menjalin komunikasi, dan memperkuat hubungan. Para peserta dapat berdiskusi secara intensif, yang diharapkan membuka peluang kerja sama di masa mendatang.

Judul	8 Asuransi Bermasalah, OJK Dorong Penyehatan Agar Tak Kolaps
Nama Media	fortuneidn.com
Newstrend	OJK Dorong Penyehatan 8 Asuransi Bermasalah
Halaman/URL	https://www.fortuneidn.com/finance/suheriadi/8-asuransi-bermasalah-ojk-dorong-penyehatan-agar-tak-kolaps
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

8 Asuransi Bermasalah, OJK Dorong Penyehatan Agar Tak Kolaps

Permodalan industri asuransi masih kuat.



BY SUHERIADI

10 OCTOBER 2024



Bali, FORTUNE - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat hingga Agustus 2024 masih ada 8 perusahaan Asuransi bermasalah yang masuk dalam pengawasan dan penanganan regulator. Jumlah itu memang terbilang kecil dibandingkan dengan jumlah total perusahaan asuransi yang mencapai 145.

Deputi Komisiner Bidang Pengawasan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Iwan Pasila menegaskan, saat ini pihaknya terus melakukan monitoring dan komunikasi kepada pemilik perusahaan untuk dapat menyehtakan rasio keuangannya.

"Ujungnya memang adalah kita meminta perusahaan itu melakukan rencana penyehatan kesehatan keuangan," kata Iwan Pasila dalam konferensi pers yang berlangsung di sela-sela acara Indonesia Rendezvous ke-28 di Bali. Kamis. (10/10).

Most Popular



BUSINESS
49.062 Orang Dapat Insentif Motor Listrik, Ini Cara Pengajuannya

09 October 2024



Judul	Biaya Pendidikan Naik, Begini Cara Siapkan Dana Lewat Jalur Prestasi
Nama Media	emitennews.com
Newstrend	Asuransi Dwiguna dari AXA Mandiri
Halaman/URL	https://www.emitennews.com/news/biaya-pendidikan-naik-begini-cara-siapkan-dana-lewat-jalur-prestasi
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

Biaya Pendidikan Naik, Begini Cara Siapkan Dana Lewat Jalur Prestasi

Author: Komarudin Muchtar

10/10/2024, 14:20 WIB

Share



Ilustrasi: Sejumlah mahasiswa di salah satu perguruan tinggi.

EmitenNews.com — Memberikan pendidikan kepada anak sampai ke jenjang perguruan tinggi menjadi impian banyak orang tua. Pasalnya, dengan bekal pendidikan yang tinggi orang tua berharap sang anak mampu menjalani kehidupan dengan lebih baik. Namun, mewujudkan mimpi untuk menguliahkan anak ke jenjang universitas bukan hal yang mudah. Ada sumber daya energi, waktu dan finansial yang perlu disiapkan orang tua secara matang.

Di sisi lain, pemerintah sendiri sudah menyiapkan skema agar semua lapisan bisa mengenyam bangku universitas dengan skema Uang Kuliah Tunggal (UKT). Dalam skema UKT, mahasiswa dibebankan bayaran kuliah sesuai kemampuan ekonominya. Untuk mendapatkan skema UKT ini, calon mahasiswa harus mengikuti Seleksi Nasional Berdasarkan Prestasi (SNBP) atau Seleksi Nasional Berbasis Tes. Namun universitas memiliki wewenang untuk membuat kelompok UKT lainnya.

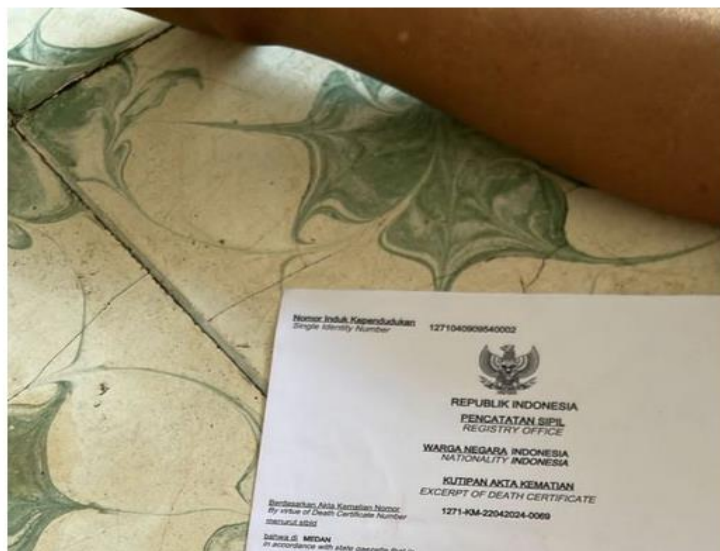
Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat inflasi biaya pendidikan mencapai 2,83 persen setiap tahun. Sedangkan biaya sekolah swasta rata-rata naik sebesar 10-15 persen setiap tahun. Salah satu momen meningkatnya angka inflasi adalah tahun ajaran baru.

"Data historis memperlihatkan permulaan tahun ajaran baru sering menjadi pendorong inflasi pada kelompok ini," kata Plt Kepala Badan Pusat Statistik (BPS) Amalia Adininggar Widyasanti.

Oleh karena itu, penting untuk mulai mempersiapkan biaya pendidikan sejak dini. Selain menabung dan berinvestasi untuk mewujudkan tujuan berkuliah, orang tua juga bisa mempertimbangkan memiliki asuransi jiwa dwiguna untuk melindungi sekaligus menambah dana untuk biaya pendidikan di masa depan.

Judul	Klaim Asuransi Ditolak, Keluarga Korban Akan Lapor ke Polisi
Nama Media	buser24.com
Newstrend	Kasus Hukum Sun Life Terkait Klaim Asuransi Nasabah Ditolak
Halaman/URL	https://www.buser24.com/klaim-asuransi-ditolak-keluarga-korban-akan-lapor-ke-polisi/kriminal/
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	negative

Klaim Asuransi Ditolak, Keluarga Korban Akan Lapor ke Polisi



BUSER24, MEDAN – Huma Silaban (68), selaku pewaris polis asuransi jiwa Sun Life dari Alm. Basri Sitompul merasa keberatan dan tidak menerima keputusan dari Sun Life atas penolakan klaim suami nya dari pihak Asuransi Sun Life. Pihaknya akan menempuh jalur hukum dan jalan apapun untuk memberikan uang pertanggungan jiwa suami saya.

"Saya tidak terima keputusan dari asuransi sun life yang menolak klaim suaminya yang telah meninggal dunia," pungkasnya, Kamis (10/10).

Menurutnya, penolakan alias gagal klaim dengan alasan penyakit suami saya adalah kondisi yang telah ada sebelum suami saya menjadi peserta asuransi (Pre Existing Condition).

Suami saya dianggap melanggar ketentuan Pasal yang berisi pemegang polis telah mengetahui tentang kondisi suami saya atau sudah pernah mengetahui tentang penyakit dan menerima pengobatan pada Tahun 2014 di Rumah Sakit Umum Pringadi. Padahal sebelum suami saya masuk asuransi Sun Life, suami saya sudah cek up/medical di rumah sakit dan dinyatakan tidak ada penyakit hanya penyakit biasa.

Dan, disitulah suami saya masuk asuransi Sun Life. Tiap bulan bayar iuran Rp.500.000 (Lima Ratus Ribu Rupiah) selama 7 Tahun. Sebagai nasabah asuransi, suami saya memang pernah telat bayar, namun sudah pemulihan dan tidak pernah lagi telat bayar. Perusahaan asuransi justru diduga mencari berbagai dalih untuk mungkir tanpa dapat memberikan bukti dan alasan yang kuat, jelas Tompul anak pemegang polis, Selasa (8/10) sore.

Judul	Fitur dan Manfaat Produk Premier MyLife Time Protection Chubb Life
Nama Media	infoekonomi.id
Newstrend	Chubb Life Luncurkan Premier MyLife Time Protection
Halaman/URL	https://infoekonomi.id/2024/10/fitur-dan-manfaat-produk-premier-mylife-time-protection-chubb-life/
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

Fitur dan Manfaat Produk Premier MyLife Time Protection Chubb Life

By Alfian Godit Oktober 10, 2024

0



PT Chubb Life Insurance Indonesia (Chubb Life Indonesia) baru saja meluncurkan produk perlindungan terbarunya, Premier MyLife Time Protection. Produk ini dirancang untuk memberikan perlindungan menyeluruh terhadap asuransi kecelakaan dan jiwa bagi nasabah.

Premier MyLife Time Protection adalah asuransi jiwa seumur hidup yang menawarkan perlindungan untuk kematian akibat penyakit atau kecelakaan. Menariknya, produk ini juga memberikan manfaat tambahan sebesar 200% dari nilai pertanggungan dalam bentuk uang tunai jika kematian disebabkan oleh kecelakaan.

Selain perlindungan jiwa, produk ini membantu nasabah mempersiapkan tabungan untuk masa pensiun, dengan menyediakan manfaat hidup sebesar 15% dari Premi Tahuman yang dibayarkan, yang akan diterima saat Tertanggung mencapai usia 70 tahun.

Judul	Upaya IFG Life Dorong Pengembangan Literasi Keuangan Masyarakat
Nama Media	finansial.bisnis.com
Newstrend	IFG Life Genjot Literasi Keuangan Lewat Festival di Bengkulu
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20241010/215/1806570/upaya-ifg-life-dorong-pengembangan-literasi-keuangan-masyarakat
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

Upaya IFG Life Dorong Pengembangan Literasi Keuangan Masyarakat

IFG Life sebagai perusahaan asuransi jiwa dan kesehatan terus berperan aktif mendukung komitmen peningkatan literasi dan inklusi keuangan nasional



Aprianus Doni Tolok - Bisnis.com
Kamis, 10 Oktober 2024 11:30

Share



Karyawati melayani nasabah di kantor IFG Life, Jakarta. Bisnis/Arief Hermawan P

Smallest Font



Largest Font

Bisnis.com, JAKARTA – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) sebagai perusahaan asuransi jiwa dan kesehatan terus berperan aktif mendukung komitmen peningkatan literasi dan inklusi keuangan nasional.

Kali ini, IFG Life bersama dengan para stakeholders di sektor keuangan dan asuransi memeriahkan Festival Literasi Finansial di Bengkulu.

Gatot Haryadi, Corporate Secretary IFG Life, mengatakan bahwa indeks literasi dan inklusi keuangan terus menunjukkan perbaikan, salah satunya ditopang sinergi dan komitmen bersama antara para pelaku industri di sektor jasa keuangan, regulator, dan dunia pendidikan serta komunitas di masyarakat.

Mengacu pada data Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Badan Pusat Statistik (BPS), indeks literasi keuangan penduduk Indonesia pada 2024 mencapai 65,43%.

Judul	BRI Life Raih Penghargaan The Asian Experience Awards 2024 di Singapura
Nama Media	finance.detik.com
Newstrend	BRI Life Raih Penghargaan di Ajang The Asian Experience Awards 2024 Singapura
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/7580973/bri-life-raih-penghargaan-the-asian-experience-awards-2024-di-singapura
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

BRI Life Raih Penghargaan The Asian Experience Awards 2024 di Singapura

Sponsored - [detikFinance](#)

Kamis, 10 Okt 2024 11:04 WIB



Dinut BRI Life Aris Hartanto menerima piagam dari The Asian Business Review (Dok. BRI)

Jakarta - Asuransi BRI Life meraih penghargaan dari The Asian Business Review dalam ajang The Asian Experience Awards 2024, untuk kategori "Indonesia - Best Customer Experience of The Year in Life Insurance Category". The Asian Experience Awards 2024 dianugerahkan kepada sejumlah perusahaan yang program kerjanya berhasil melalui penilaian oleh panel ahli dari Perusahaan Big4.

Penghargaan ini diberikan kepada BRI Life di antara 90 perusahaan ternama peraih penghargaan lainnya dari Asia dan Australia. Penghargaan diberikan atas kontribusi BRI Life yang telah memberikan perlindungan dan ketenangan dalam pengalaman berasuransi kepadanasabah. Pengalaman ini diberikan melalui pemberian asuransi gratis bagi peserta Program Mudik Bareng BRI yang telah dilaksanakan sejak tahun 2018.

Direktur Utama BRI Life Aris Hartanto mengapresiasi penghargaan yang diberikan dalam ajang The Asian Experience Awards 2024. Menurutnya, penghargaan ini membuktikan komitmen BRI Life dalam memperkenalkan manfaat asuransi, sekaligus memberikan perlindungan bagi masyarakat menengah kebawah. Penghargaan ini juga sebagai bagian dari program literasi asuransi serta pelayanan kepada nasabah dan masyarakat, telah diakui oleh lembaga internasional.

"Kami sangat mengapresiasi penghargaan yang diberikan. Ini merupakan hasil kerja keras seluruh Insan BRI Life dalam meningkatkan kinerja, guna memperkuat reputasi BRI Life untuk menjadi salah satu asuransi jiwa yang terpercaya dan terkemuka di Indonesia" ujar Aris dalam keterangan tertulis, Kamis (10/10/2024).

Hal ini disampaikan usai menerima penghargaan The Asian Experience Awards 2023 yang digelar di Marina Bay Sands Expo and Convention Singapura, Kamis (3/10).

Judul	OJK: Total Aset Dana Pensiun Tembus Rp1.485,43 Triliun - Djournalist.com
Nama Media	djournalist.com
Newstrend	Catatan Kinerja Sektor PPDP
Halaman/URL	https://djournalist.com/2024/10/10/ojk-total-aset-dana-pensiun-tembus-rp1-48543-triliun/
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

OJK: Total Aset Dana Pensiun Tembus Rp1.485,43 Triliun

Kesehatan 10/10/2024 - 11:48 am View: 6

Editor : Fakra Rauf



Ilustrasi

JAKARTA, DJOURNALIST.com – Dari sisi industri dana pensiun, total aset dana pensiun per Agustus 2024 tumbuh sebesar 9,07 persen secara year of year (yoy) dengan nilai sebesar Rp1.485,43 triliun. Jika dibandingkan dari posisi Agustus 2023 terlihat peningkatan signifikan atau sebesar Rp1.361,87 triliun.

Untuk program pensiun sukarela, total aset mencatatkan pertumbuhan sebesar 4,83 persen secara yoy dengan nilai mencapai Rp378,45 triliun. Untuk program pensiun wajib, yang terdiri dari program jaminan hari tua dan jaminan pensiun BPJS Ketenagakerjaan, serta program tabungan hari tua dan akumulasi iuran pensiun, ASN, TNI, dan POLRI, total aset mencapai Rp1.106,97 triliun atau tumbuh sebesar 10,60 persen yoy.

“Pada perusahaan penjaminan, nilai aset tumbuh 7,26 persen yoy dengan nilai mencapai Rp47,90 triliun pada Agustus 2024, dengan posisi aset pada Agustus 2023 sebesar Rp44,66 triliun,” terang Kepala Eksekutif Pengawas PPDP Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ogi Prastomiyono, dalam keterangannya, kemarin.

Lanjutnya, pada sektor Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun (PPDP), aset industri asuransi di Agustus 2024 mencapai Rp1.132,49 triliun atau naik 1,32 persen secara year of year (yoy) dari posisi yang sama di tahun sebelumnya atau telah mencapai yaitu Rp1.117,75 triliun.

Judul	Great Eastern Life Indonesia Ajak Ratusan Siswa Solo Melek Finansial
Nama Media	bisnis.espos.id
Newstrend	Great Eastern Life Ajak Ratusan Siswa Solo Melek Finansial
Halaman/URL	https://bisnis.espos.id/great-eastern-life-indonesia-ajak-ratusan-siswa-solo-melek-finansial-2011873
Tanggal Berita	10/10/2024
Sentimen	positive

Great Eastern Life Indonesia Ajak Ratusan Siswa Solo Melek Finansial



Brand Content - [Espos.id](#)

Kamis, 10 Oktober 2024 - 18:51 WIB

share

A

A

A



ESPOS.ID - Peserta, guru, serta pembicara berfoto bersama setelah kegiatan literasi finansial "Jadilah Hebat Atur Uang: Masa Sekarang Fun, Masa Depan Aman" di SMP Muhammadiyah Program Khusus Kottabarat Surakarta pada Senin (7/10/2024). (Istimewa)

Esposin, SOLO — Sebagai bagian dari rangkaian Bulan Inklusi Keuangan 2024, [Great EasternLife](#) Indonesia bekerja sama dengan Solopos Media Group (SMG) mengadakan kegiatan literasi finansial di SMP Muhammadiyah Program Khusus Kottabarat, Surakarta, pada Senin (7/10/2024).

Acara ini diikuti oleh 374 siswa, dengan tujuan membekali mereka keterampilan pengelolaan keuangan sejak dini agar dapat lebih bijak dalam menggunakan uang dan siap menghadapi tantangan keuangan di masa depan. Kegiatan ini didukung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Solo, yang berperan aktif dalam mempromosikan literasi keuangan melalui Bulan Inklusi Keuangan.

Judul	Berita Foto - HARI JADI PAAI
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	HUT ke-8 PAAI
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

HARI JADI PAAI



Bisnis/Yayus Yuswoprihanto

Ketua Umum Perkumpulan Agen Asuransi Indonesia (PAAI) Muhammad Idaham (*dari kanan*) berbincang dengan Ketua Divisi Training dan Development PAAI Esra Manurung dan Ketua Panitia HUT ke-8 PAAI Herold se usai konferensi pers HUT ke-8 PAAI bertema Agen Asuransi, Profesi Bermartabat, di Jakarta, Kamis (10/10). PAAI berharap industri asuransi di Indonesia

makin berkembang dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi diri dan keluarga. Selain itu juga menekankan pentingnya kerja sama dengan pihak regulator seperti Dewan Asuransi Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan, dan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia.

Judul	Berita Foto - Pertumbuhan Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Catatan Kinerja Asuransi Kesehatan
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	11/10/2024
Sentimen	positive

Pertumbuhan Asuransi



KONTAN/Muradi

Pekerja menyelesaikan pembangunan proyek LRT Jakarta di Jalan Pemuda, Jakarta, Kamis (10/10). Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat sampai akhir Agustus 2024, premi Asuransi Kesehatan dari sektor Asuransi Jiwa mencapai Rp 19,36 triliun, tumbuh 38,35% secara tahunan. Sektor asuransi umum juga mencatatkan pertumbuhan premi Asuransi Kesehatan yang mencapai Rp 6,61 triliun, tumbuh 27% secara tahunan.