

Senin, 25 Maret 2024

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Premi Asuransi Syariah Naik Tipis
Nama Media	Kontan
Newstrend	Catatan Kinerja BNI Life
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	23/03/2024
Sentimen	positive

■ ASURANSI

Premi Asuransi Syariah Naik Tipis

JAKARTA. Premi asuransi syariah diperkirakan terus meningkat. Namun, perusahaan asuransi memperkirakan pertumbuhan premi hanya akan naik *single digit*.

PT BNI Life Insurance mencatat hingga Februari 2024 ini premi asuransi syariah telah memberikan kontribusi sebesar Rp 149,5 miliar. Plt. Direktur Utama BNI Life Eben Eser Nainggolan mengungkapkan premi asuransi syariah di awal tahun 2024 ini sedikit menurun jika dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya. Eben tidak mengungkapkan apa penyebab penurunan premi asuransi syariah di awal 2024.

Namun Eben meyakini jika pertumbuhan premi asuransi syariah di tahun ini masih tumbuh meski tidak setinggi tahun 2023. Eben menargetkan, premi asuransi syariah tahun 2024 ini akan tumbuh 2% secara tahunan menjadi Rp 689 miliar.

Di tahun lalu, Eben memaparkan jika premi BNI Life Unit Syariah tumbuh 18% secara *year on year* (YoY) menjadi Rp 675,6 miliar. Menurut dia, untuk meningkatkan pertumbuhan premi, BNI Life akan melakukan *switching* produk dari *single payment* menjadi *regular payment*.

"Kami akan mengoptimalkan potensi *market* baik un-

tuk produk individu maupun kumpulan," ucap Eben. Dia menambahkan, BNI Life akan banyak kerjasama dengan *bancassurance* dengan partner dan *improvement* secara berkala dari sisi operasional agar tetap dapat bersaing dengan kompetitor.

PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk (TUGU) juga berharap bisa mencatatkan pertumbuhan premi asuransi syariah. Presiden Direktur Tugu Insurance Tatang Nurhidayat mengaku tidak memiliki target khusus. "Di awal 2024 perolehan premi dari Unit Usaha Syariah (UUS) Tugu Insurance masih *on track* dan kiranya mengalami pertumbuhan," jelas Tatang.

Pada tahun 2023, TUGU mengklaim pendapatan premi bruto asuransi syariah telah naik hampir 100% bila dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Menurut Tatang sentimen positif yang mempengaruhi pertumbuhan premi asuransi syariah diantaranya adalah potensi *market* syariah yang besar.

Saat ini penetrasi asuransi syariah juga masih kecil bila dibanding asuransi konvensional. "Sehingga masih butuh penguatan literasi dan inklusi asuransi syariah di masyarakat Indonesia," ucap Tatang.

Shifa Nur Fadilla

Judul	LPS Ingin Cek Kesehatan Perusahaan Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Strategi LPS Jamin Polis Asuransi
Halaman/URL	Pg8
Tanggal Berita	23/03/2024
Sentimen	positive

MENYONGSONG DITERAPKAN PROGRAM PENJAMINAN POLIS

LPS Ingin Cek Kesehatan Perusahaan Asuransi

JAKARTA, ID – Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) akan menerapkan Program Penjaminan Polis (PPP) asuransi pada 12 Januari 2028. Saat ini, LPS masih mempersiapkan program tersebut termasuk ketentuan peraturan terkait.

Oleh **Kunradus Aliandu**

Seluruh ketentuan peraturan mengenai ketentuan terkait kesehatan perusahaan asuransi diharapkan mulai berlaku paling lambat pada 12 Januari 2025 atau dua tahun setelah Undang-Undang Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK) ditetapkan.

Ketentuan persyaratan tingkat kesehatan tertentu bagi perusahaan asuransi saat ini sedang disiapkan LPS, antara lain meliputi rasio RBC, tingkat kesehatan komposit, status pengawasan, dan tidak dalam sanksi Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

"Kami sudah mengusulkan agar LPS mempunyai wewenang untuk melakukan cek setahun sebelum Program Penjaminan Polis berjalan," kata Ketua Dewan Komisiner LPS Purbaya Yudhi Sadewa dalam konferensi pers, di Jakarta, Kamis (21/3/2024). Purbaya menuturkan, pengecekan tersebut menjadi penting untuk menghindari perusahaan-perusahaan asuransi yang bermasalah di tahun-tahun pertama penerapan PPP dan memastikan PPP berjalan dengan baik, sehingga kredibilitas terhadap program tersebut juga tumbuh. "Jangan sampai tahun pertama tahu-tahu ada beberapa perusahaan asuransi jatuh, sehingga membuat kredibilitas Program Penjaminan Polis

ini menjadi hilang," ujarnya. Dengan wewenang itu, Purbaya akan melakukan pengecekan acak terhadap sejumlah perusahaan asuransi. Jika ditemukan perbedaan yang signifikan, pihaknya akan memeriksa kesehatan semua perusahaan asuransi yang akan mengikuti PPP sesuai dengan ketentuan peraturan LPS.

"Nanti kami akan menetapkan mana kriteria-kriteria yang bisa masuk, tentunya koordinasi tetap dengan Otoritas Jasa Keuangan. Tapi tetap saja saya harus hati-hati karena yang bayar kan saya nanti," ujarnya.

Koordinasi dengan Kemenkeu
Selain itu, Purbaya mengungkapkan, bahwa Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) terus berkoordinasi dengan Kementerian Keuangan (Kemkeu) guna menyelesaikan Rancangan Peraturan Pemerintah (RPP) tentang Program Penjaminan Polis (PPP).

"LPS terus berkoordinasi dengan Kementerian Keuangan dalam rangka menyusun dan menyelesaikan RPP Program Penjaminan Polis yang diamanatkan oleh UU P2SK. Yang pasti ketika pelaksanaan PPP sudah mulai kita sudah siap," kata dia.

LPS juga telah menyusun draft pokok-pokok peraturan pelaksanaan yang diamanatkan oleh UU P2SK, yang meliputi beberapa substansi pengaturan dalam Peraturan Pemerintah (PP) antara lain terkait iuran awal kepe-



Kami sudah mengusulkan agar LPS mempunyai wewenang untuk melakukan cek setahun sebelum Program Penjaminan Polis berjalan

Purbaya Yudhi Sadewa,
Ketua Dewan Komisiner LPS

sertaan serta iuran berkala penjaminan dan lini usaha tertentu yang menjadi objek penjaminan dan beberapa substansi pengaturan dalam Peraturan LPS (PLPS).

Beberapa substansi pengaturan dalam Peraturan LPS (PLPS) antara lain mengenai kriteria persyaratan tingkat

tertentu dan ketentuan lebih lanjut mengenai pelaksanaan likuidasi perusahaan asuransi. Adapun, peraturan pelaksanaan tersebut berdasarkan UU P2SK harus selesai dua tahun sejak undang-undang ditetapkan atau paling lambat 12 Januari 2025.

"Dalam penyusunan draft dan RPLPS amanat UU P2SK tersebut, LPS juga terus berkolaborasi dan memperoleh masukan dari OJK, perusahaan asuransi, asosiasi perusahaan asuransi dan dari berbagai pakar dan ahli di bidang asuransi," tutur Purbaya.

Selain berbagai perkembangan tersebut, LPS bersama dengan Kemkeu dan OJK pada 2024 juga sedang melakukan, penyusunan peraturan teknis pelaksanaan seperti Peraturan Dewan Komisiner (PDK) dan Peraturan Anggota Dewan Komisiner (PADK). Begitu juga persiapan pemenuhan sumber daya manusia (SDM) dan kompetensi untuk menunjang pelaksanaan PPP dan melakukan pembekalan kepada karyawan dengan mengenai perasuransian.

Kemudian, LPS pun telah melakukan perubahan organisasi diantaranya dengan menambahkan posisi satu orang Dewan Komisiner yang membidangi PPP dan mengisi SDM untuk organisasi terkait PPP, yaitu dengan menunjukan satu orang direktur eksekutif dan beberapa pejabat dan staf untuk mengkoordinasikan persiapan pelaksanaan PPP di internal LPS dan juga dengan pihak di luar LPS.

Pada Oktober 2023 LPS

juga resmi menjadi anggota penuh International Forum of Insurance Guarantee Scheme (IFIGS), sebuah organisasi internasional yang beranggotakan 25 penjamin asuransi dari 22 negara. Dengan menjadi anggota FIGS, LPS dapat lebih mudah untuk memperoleh informasi dan mendapat *sharing* pengalaman dari pelaksanaan penjaminan asuransi di negara-negara lain yang menjadi anggota FIGS.

"Dalam rangka menyiapkan Program Penjaminan Polis ini, LPS juga telah bekerja sama dengan Korea Deposit Insurance Corporation (KDIC) antara lain dengan penugasan pegawai LPS di KDIC dan sebaliknya.

Terdapat satu pegawai KDIC yang ditugaskan di LPS secara *fulltime* sejak akhir 2023. Selain itu, LPS juga akan berkolaborasi dengan PIDM atau lembaga penjamin simpanan Malaysia dan rencananya melakukan pertukaran pegawai.

Perlu Dikaji

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Bern Dwiyanto sebelumnya mengungkapkan, ada banyak hal yang masih perlu didiskusikan dengan pihak LPS. Karena skema penjaminan untuk asuransi ini berbeda dengan perbankan.

Dia juga mengatakan bahwa hanya perusahaan sebat yang boleh mengikuti PPP asuransi. "Tentu jika ada anggota perusahaan asuransi yang bermasalah, maka akan ditangani oleh LPS dengan opsi transfer

portofolio atau pengembalian premi, hal inipun akan dikaji lebih lanjut," ujarnya.

Sedangkan Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia, Yulius Bhayangkara mengingatkan agar PPP dapat dikaji dengan matang sebelum diterapkan. "Ini harus dibicarakan kajian secara benar, karena di asuransi sudah dijamin oleh reasuransi. Tapi, memang selama ini masih saja timbul kasus, sehingga dibutuhkan keyakinan tambahan dari LPS," ujarnya.

Selain ada reasuransi yang bertindak selaku penjamin perusahaan asuransi, ia mengatakan nilai penjaminan di sektor ini juga jauh lebih besar. Hal itu bisa terjadi dengan penjaminan untuk asuransi kerugian.

"Termasuk juga perlu mengkaji kalau terjadi gagal bayar pada asuransi atau bisa juga reasuransi ikut gagal bayar, lalu siapa yang tanggung, itu harus ditanyakan. Begitu juga, kalau ternyata perusahaan asuransinya gagal bayar namun reasuransinya masih jalan, maka penjaminan itu nantinya masuk ke mana, asuransi atau reasuransi, itu perlu dijelaskan," kata dia.

Dia juga menanyakan apakah penjaminan polis itu akan berlaku umum untuk semua jenis asuransi ataukah dibatasi hanya ritel. "Biasanya itu untuk asuransi jiwa atau ritel, sebab kalau berlaku untuk asuransi kerugian juga, bagaimana kalau sebuah pabrik terbakar, apakah bisa dijamin dengan nilai yang besar bisa mencapai triliunan rupiah," kata dia.

Judul	Bayang-bayang Rugi Asuransi Kerugian
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Tantangan Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg2
Tanggal Berita	25/03/2024
Sentimen	positive

Bayang-bayang Rugi Asuransi Kerugian

Sebagaimana perusahaan asuransi jiwa yang sedang dipusingkan dengan kinerja loyo produk *unit-linked*, kalangan pelaku bisnis asuransi kerugian juga masih waswas dengan kinerja premi.

Pasalnya, segmen utama penyokong pendapatan premi relatif belum stabil. Apalagi, jika berkaca pada situasi ketidakpastian ekonomi dunia yang turut menggelayuti domestik.

Merujuk data Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), hingga akhir tahun lalu, lini asuransi kerugian terkoncentrasi ke tiga segmen yakni properti dengan porsi premi 25,5%, asuransi kredit 21,5%, dan kendaraan bermotor 18,8%.

Premi ketiga segmen itu mencapai 65,8% dari total premi industri sepanjang 2023 yang tercatat Rp103,87 triliun. Ketiga segmen tersebut yakni kendaraan bermotor, properti, dan kredit sangat erat kaitannya dengan volatilitas *business cycle*.

Alhasil, situasi ekonomi mau-

pun daya beli masyarakat amat memengaruhi lini bisnis tersebut yang akhirnya merembet pula pada kinerja premi asuransi.

Perihal kondisi ketiga segmen utama itu sejatinya tecermin dari nilai klaim yang dibayarkan oleh perusahaan asuransi umum sepanjang tahun lalu. Dari total klaim sebesar Rp46,13 triliun, komposisi terbesar dibayarkan untuk segmen asuransi kredit yakni Rp16,88 triliun, disusul kendaraan bermotor Rp7,04 triliun, properti Rp6,84 triliun, dan kesehatan senilai Rp6,36 triliun.

Klaim asuransi kredit memang kian mendominasi dalam beberapa tahun terakhir. Hal tersebut tak lepas dari kualitas kredit dari sejumlah sektor yang masih belum prima pascapandemi.

Apalagi ada kebijakan restrukturisasi. Amat mungkin situasi tersebut berlanjut, lantaran kinerja penyaluran kredit perbankan tahun ini yang juga menantang.

Dus, situasi profit rendah risiko tinggi pun menjadi momok bagi sebagian perusahaan asu-

ransi umum. Beragam manuver pun harus dilakukan agar keran premi tak mampet.

Tak pelak, perebutan premi pun makin sengit. Apalagi adopsi teknologi informasi yang makin masif, membuat strategi akuisisi kian beragam.

Dari perspektif regulator, situasi tersebut harus cermat diperhatikan, agar tak berkembang menjadi persaingan yang tidak sehat dan menabrak aturan main. Terlebih sudah muncul suara-suara sumir perihal perang premi yang kontraproduktif.

Perang premi akan membuat perolehan premi asuransi di bawah tingkat kelayakan ekonomi risiko yang harus ditanggung perusahaan. Ujung-ujungnya perusahaan asuransi berisiko mengalami kerugian.

Agar itu tak meluas, dibutuhkan aturan main yang baik dan efektif. Demikian pula dengan pengaturan secara umum, dibutuhkan untuk menjaga perkembangan industri ini. Contohnya dengan implementasi Pernyataan

Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 117 tentang kontrak asuransi mulai tahun depan.

Penerapan PSAK 117 bertujuan agar dapat membandingkan laporan keuangan perusahaan asuransi baik antarperusahaan maupun antarindustri. Adapun, dari sisi mitigasi risiko, penerapan PSAK 117 juga diharapkan membuat perusahaan asuransi dapat mengelola risikonya secara terstruktur dan sistematis.

Ya, perkembangan pesat industri asuransi membutuhkan aturan yang mumpuni untuk mengimbangnya. Layanan asuransi kerugian memiliki peran yang krusial dalam menjaga perekonomian nasional. Perlindungan yang diberikan, menjadi salah satu bantalan dalam mengamankan gerak ekonomi melalui berbagai transaksi bisnis.

Sudah semestinya diterapkan aturan yang komprehensif pula. Selain sebagai rambu-rambu, aturan tersebut juga menjadi tameng bagi konsumen agar tak mudah dipermainkan manakala terjadi masalah. ■

Judul	Premi dan Oknum Nakal Dominasi Perbincangan Asuransi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Tantangan Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	25/03/2024
Sentimen	positive

STEFANUS ARIEL SETIAJI
arielsetiaji@bisnis.com

Layanan asuransi baik, asuransi jiwa dan asuransi kerugian dibutuhkan oleh masyarakat untuk memberikan perlindungan dan jaminan atas aset yang mereka miliki. Namun, isu mengenai premi dan oknum 'nakal' dalam bisnis asuransi perlu menjadi perhatian kalangan penyedia jasa.

Temuan NoLimit Indonesia, entitas yang memantau perbincangan di media sosial, persepsi masyarakat terhadap asuransi cukup baik.

Dari 25.210 pembicaraan di media sosial yang dipantau sepanjang Februari 2024, sebanyak 86% sentimen pembicaraan di lingkup asuransi cenderung netral.

Sementara itu, sebanyak 10% sentimen bernada positif dan 4% lainnya bernada negatif.

"Sentimen didominasi oleh netral sebesar 86% dikare-

nakan banyaknya netizen yang memberikan informasi terkait asuransi. Pembicaraan tertinggi terjadi pada tanggal 20 Maret 2024 dikarenakan terdapat pembicaraan terkait asuransi syariah yang dinilai memiliki potensi tinggi," kata CEO NoLimit Indonesia, Aqsaath Rasyid Naradhipa pada Jumat (22/3).

Dalam perbincangan di media sosial tersebut, katanya, sentimen positif terkait apresiasi kepada perusahaan yang memberikan asuransi kepada pegawai sekitar 800 pembicaraan, lalu kemudahan dalam klaim asuransi sekitar 300 pembicaraan, pilihan terhadap asuransi syariah, lalu antusiasme terhadap asuransi digital, dan kenaikan aset di industri asuransi.

Sementara itu, sentimen negatif didominasi oleh keluhan kenaikan premi sebanyak 291 pembicaraan, lalu perbincangan soal oknum yang mempersulit klaim sebanyak 140 perbincangan, penipuan atas

nama asuransi, dan lainnya. (Lihat infografik)

Adapun, sebanyak 10% netizen yang membicarakan asuransi secara positif terutama menyangkut kemudahan pada saat darurat apabila

memiliki layanan asuransi. Hal positif lainnya yakni menjamin keselamatan jiwa dan masa tua.

Sementara itu, netizen yang berbincang soal asuransi dengan sentimen

negatif terutama didominasi oleh kekhawatiran terhadap nilai premi yang mahal, kesulitan dalam proses klaim, banyaknya kasus penipuan, banyaknya asuransi yang tidak jelas, dan kesulitan dalam menghubungi agen.

NoLimit juga mencermati jenis asuransi yang dimiliki masyarakat dilihat dari pembicaraan di media sosial.

Sebanyak 73% responden mendominasi percakapan soal asuransi jiwa, sedangkan 27% responden mencermati kebutuhan terhadap asuransi kerugian.

Khusus untuk asuransi kerugian, 62% responden menyebut sangat membutuhkan. Sedangkan 18% menyebut belum membutuhkan. Segmen masyarakat yang menaruh minat terhadap asuransi kerugian dengan alasan menjaga aset yang dimiliki (34%), melakukan klaim pada saat darurat (28%), meminimalkan kerugian (26%), dan

menjaga tabungan saat ada musibah (12%).

Jenis asuransi kerugian yang diminati masyarakat dari temuan NoLimit yakni asuransi kendaraan (58%), asuransi kecelakaan diri (36%), asuransi properti (5%), dan sisanya asuransi pengangkutan.

Sementara itu, temuan Populix yang dikumpulkan Desember 2023, sebanyak 73% responden menyebut pentingnya asuransi. Hanya 5% responden yang menyatakan asuransi tidak penting, dan sisanya cenderung netral.

Jenis asuransi perlindungan diri, seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi pendidikan, relatif banyak yang dipilih oleh para responden. Di segmen asuransi kerugian, produk untuk perlindungan kendaraan pribadi dan properti menjadi pilihan masyarakat.

Mayoritas responden Populix berpandangan asuransi dibutuhkan sebagai perlindungan diri dan aset.

TEMUAN MEDIA SOSIAL |

Premi dan Oknum Nakal Dominasi Perbincangan Asuransi

Perbincangan di media sosial terkait dengan asuransi cukup beragam. Persepsi terhadap asuransi tergambar sebagai berikut:

Positif

- Memudahkan saat darurat
- Menjamin keselamatan jiwa
- Menjamin masa tua
- Agen asuransi ramah

Negatif

- Premi mahal
- Sulit dalam proses klaim
- Banyak penipuan
- Banyak asuransi yang tidak jelas
- Agen sulit dihubungi

Sumber: NoLimit Indonesia, survei melibatkan 25.210 responden dari media sosial sepanjang Februari 2024. Data: BISNISINDONESIA

Judul	PREMI MINI RISIKO TINGGI
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Tantangan Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	25/03/2024
Sentimen	positive

[BISNIS ASURANSI UMUM]

PREMI MINI RISIKO TINGGI

Pemain industri asuransi umum harus mulai ancap-an ang mengubah strategi meraup premi secara ideal seiring dengan penerapan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan atau PSAK 117 yang mengatur kontrak asuransi yang akan mulai berlaku pada 2025.

Azz Rahmaty & Rahmat Fauzan
redaksi@bisnis.com

Saat ini tren banting harga premi masih terjadi, bahkan di hampir setiap lini bisnis asuransi umum. Penyebabnya, persaingan yang kian ketat di tengah pasar yang hanya tumbuh tipis, ditambah kerengangan pemain untuk lepas dari beberapa lini bisnis yang jelas-jelas merugikan dan menjadi biang pembengkakan rasio klaim.

PT Asuransi Bintang Tbk. (ASBI) menjadi salah satu contoh perusahaan yang berupaya lepas dari jejakkan perang tarif, tepatnya pada lini bisnis asuransi rangka kapal, dan asuransi kesehatan.

Presiden Direktur Asuransi Bintang HSM Widodo menjelaskan strategi itu sempat membawa pendapatan premi sepanjang 2023 terkonsentrasi 17% menjadi Rp380 miliar dari sebelumnya Rp459 miliar.

"Prioritas kami menjaga kesehatan dan siap untuk menerapkan PSAK terbaru. Kami tidak mau menjual yang berpotensi besar merugikan. Contoh, sejak tahun lalu kami sudah mengurangi asuransi rangka kapal. Tahun ini sama sekali tidak mau lagi menerima, karena *provident price*-nya sudah sedemikian parah, kecukupan preminya di level hanya sekitar 50%," ujarnya kepada *Bisnis*.

Sementara itu, pihaknya juga tengah mengkaji ulang strategi menjual produk asuransi kesehatan. Sebab, selain karena *provident price*, terdapat fenomena kenaikan harga fasilitas medis yang naik dua kali lipat dan fasilitas pertanggungan yang diberikan sudah terlihat berlebihan.

Menurut Widodo, perusahaan asuransi yang masih sekadar "tindu premi" tidak akan survive setelah menerapkan PSAK 117. Pencatatan terbaru akan berpengaruh pada indikator kesehatan keuangan perusahaan.

Tak heran, premi ke depan tidak bisa langsung dicatat sebagai pendapatan. Harus dikurangi terlebih dahulu dengan komisi, dikurangi provisi untuk bayar klaim, provisi untuk bayar gaji pegawai, dan provisi untuk pembungkaran risiko.

"Idealnya tidak boleh langsung diakui sebagai pendapatan. Secara konsep ini bagus banget. Tapi, akhirnya punya konsekuensi, perusahaan yang biasa survive dari perang tarif atau *provident price*, margin jadi negatif begitu menerapkan sistem ini," katanya.

Terlebih, kebiasaan mengan-

diskan konsekuensi bagi perusahaan asuransi terkait, karena kekurangan atau ketidakcukupan cadangan premi harus segera ditutup pada masa transisi tahun ini. Ujung-ujungnya, butuh ekuitas yang memadai.

BANTING HARGA

Tren banting harga bahkan masih terjadi di lini bisnis yang telah ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yaitu asuransi harta benda dan asuransi kendaraan bermotor, melalui Surat Edaran OJK No. 6/2017 tentang Penetapan Tarif Premi atau Kontribusi pada Lini Usaha Asuransi Harta Benda dan Asuransi Kendaraan Bermotor Tahun 2017.

Kepala Departemen Properti Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) sekaligus General Manager Underwriting PT Sompoo Insurance Hendry Tamrin membenarkan tren tersebut.

"Banting harga seharusnya tidak terjadi di produk asuransi gempa, properti, dan kendaraan bermotor, karena tarif telah ditetapkan oleh OJK. Tapi yang terjadi adalah biaya-biaya dari persentase premi itu relatif terlalu besar, dan menjadi kompetisi yang tidak sehat di antara perusahaan asuransi itu sendiri," katanya.

Ke depan, AAUI berupaya membicarakan tarif baru dengan OJK, dalam rangka menjaga kesehatan dengan kondisi terkini, sekaligus menjaga kompetisi harga yang lebih sehat. Kebetulan, Hendry saat ini juga dipercaya sebagai bagian panitia

Fokus

perancang tim perubahan tarif baru dalam AAUI.

"Setiap perusahaan asuransi tentu ingin mendapatkan keuntungan dengan tetap menjadi perusahaan yang kuat dan sehat. Nah, dengan adanya PSAK 117, semua bisnis asuransi sudah harus menentukan komponen biaya, termasuk biaya akuisisi, dan profit atas semua bisnis yang akan ditutup," ujarnya.

Mewakili industri reasuransi, Direktur Teknik & Operasi PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero) Dedi Khairat mengungkapkan tren serupa soal tren banting harga, yang ujungnya juga berpengaruh terhadap reasuransi.

"Asuransi properti dan kendaraan bermotor ada tarifnya. Tapi walaupun begitu, tetap ada *modus operandi* bukan dengan menurunkan rate, tapi potong *acquisition cost*, kemudian diskon, *engineering fee*, jadi potongan transaksi tinggi dan semakin mahal. Di luar itu, perang harga akan terus terjadi selama *market* belum dewasa. Ini tentu mempengaruhi reasuransi yang berada di belakang para perusahaan asuransi umum," ujarnya.

Dedi mencanangkan asuransi rangka kapal (*marine hull*) sudah bertahun-tahun terdapat tren banting harga karena persaingan yang ketat.

Dia menilai ke depan kemampuan *underwriting* harus diperbaiki, kemudian unsur *fund* yang terbeling kuat di lapangan harus dimatigasi secara lebih serius.

Kemudian, asuransi kredit menurutnya di Indonesia sudah seperti *blunder*. Tidak ada negara lain yang melakukan, dan industri di Tanah Air dulu memulainya *notabene* tanpa *knowledge* yang kuat.

Terakhir, asuransi berkaitan *engineering* juga sedang tidak bagus dan perlu diperbaiki. Sama dengan properti yang secara umum masih bagus, tapi karena preminya masih banyak yang kurang ideal, akhirnya reasuransi kena getahnya ketika terdampak klaim bemonial jumbo.

Sebagai contoh, kasus kebakaran pabrik di beberapa wilayah, serta bencana angin puting beling di Kabupaten Blandong beberapa waktu lalu menjadi gambaran, bahwa perusahaan asuransi umum ke depannya harus lebih berhati-hati dalam menetapkan tarif.

"Setelah belakangan ini ada beberapa kasus klaim di atas US\$100 juta, tentu sebagai reasuransi klaim kami jadi besar sekali. Maka dari itu, yang menjadi *lesson learn* buat kami bagaimana agar konsentrasi risiko di dalam negeri tidak terlalu padat, apalagi risiko industrial yang besar. Kami harus bisa *spread* ke luar negeri," katanya.

Adapun, berkaitan PSAK terbaru, Dedi sepakat bahwa sistem ini akan membawa perusahaan asuransi umum lebih menerapkan kehati-hatian dan

kecukupan pencadangan.

Setiap premi tidak bisa segera diakui sebagai pendapatan. Asbi memiliki *top line* tinggi pun bukan lagi jadi prioritas.

"Pertimbangan *nature of risk* dan pengalaman perusahaan, penting untuk membuat strategi pencadangan premi dalam rangka menghadapi kemungkinan *liabilitas* di masa depan. Tentu harapannya bisa memperbaiki *behavior* di market, karena perubahan pencatatan keuangan baru ini sangat signifikan secara filosofis buat perusahaan," katanya.

Dalam perspektif perusahaan aktuaria, Riana Magdalena dari Kantor Konsultan Aktuaria Riana dan Rekan menuturkan penggerak utama bisnis asuransi kerugian masih di lini kendaraan dan properti. Khusus untuk kendaraan dan properti, terdapat tarif batas atas dan bawah yang ditetapkan oleh regulator.

"Jadi untuk perusahaan menetapkan *pricing*-nya sendiri cukup sempit. Tetapi sejauh mana penetapan tarif aktual berdasar analisis profil risiko, kami kurang tahu juga. Kalau produknya baru, pasti harus ada analisis dan ditujukan ke dan sesuai OJK terlebih dahulu, baru bisa dipasarkan," katanya.

Sementara itu untuk produk lama ada ketentuan dari regulator dilakukan peninjauan ulang setiap tahun.

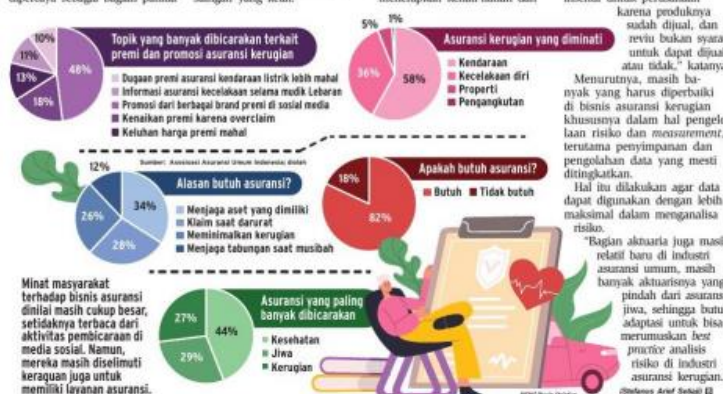
"Apakah praktiknya berjalan dengan benar? Terus terang kami tidak tahu persis karena untuk *revisi* kurang ada insentif untuk perusahaan

karena produknya sudah dijual, dan *revisi* bukan syarat untuk dapat dijual atau tidak," katanya.

Menurutnya, masih banyak yang harus diperbaiki di bisnis asuransi kerugian khususnya dalam hal pengelolaan risiko dan *measurement*, terutama penyimpanan dan pengolahan data yang mesti ditingkatkan.

Hal itu dilakukan agar data dapat digunakan dengan lebih maksimal dalam menganalisa risiko.

"Bagian aktuaria juga masih relatif baru di industri asuransi umum, masih banyak aktuaris yang pindah dari asuransi jiwa, sehingga butuh adaptasi untuk bisa merumuskan *best practice* analisis risiko di industri asuransi kerugian,"



BISNIS/News Division

(Ilustrasi: Arif Setiyo | E)

Judul	NOVA dan Sinarmas MSIG Life Galang Webinar Trik Atur Uang THR, Lebaran Jadi Aman!
Nama Media	nova.grid.id
Newstrend	Advertorial MSIG Life
Halaman/URL	https://nova.grid.id/read/054047671/nova-dan-sinarmas-msig-life-galang-webinar-trik-atur-uang-thr-lebaran-jadi-aman
Tanggal Berita	22/03/2024
Sentimen	positive

NOVA dan MSIG Life Galang Webinar Trik Atur Uang THR, Lebaran Jadi Aman!

Tiur Kartikawati Renata Sari - Jumat, 22 Maret 2024 | 19:56 WIB



NOVA dan Sinarmas MSIG Life buat webinar trik atur uang THR

NOVA.Id - Hari Raya Idul Fitri sudah di depan mata.

Salah satu tradisi yang biasanya dilakukan jelang Hari Raya Idul Fitri adalah pemberian Tunjangan Hari Raya (THR).

Bagi Sahabat NOVA yang mendapatkan THR dari perusahaan, tentunya harus bijak dalam mengelolanya.

Judul	Tanggapan perihal "Pembatalan Polis BNI Life Mengecewakan dan Agen BNI Life Tidak Peduli"
Nama Media	mediakonsumen.com
Newstrend	BNI Life Tanggapi Keluhan Nasabah
Halaman/URL	https://mediakonsumen.com/2024/03/22/tanggapan/tanggapan-perihal-pembatalan-polis-bni-life-mengecewakan-dan-agen-bni-life-tidak-peduli
Tanggal Berita	22/03/2024
Sentimen	positive

Tanggapan perihal “Pembatalan Polis BNI Life Mengecewakan dan Agen BNI Life Tidak Peduli”

22 Maret 2024 • Humas BNI Life • 1 Komentar • Asuransi, Asuransi Jiwa, Bank BNI, BNI Life, BNI Life Insurance, Pemutuan Polis Asuransi, polis asuransi, SLA, SOP, Standard Operating Procedures



 Ikuti kami di Google Berita

Yth. Bp. Rahmat Ibrahim,

Sehubungan dengan pemberitaan Bapak di mediakonsumen.com pada tanggal 20 Maret 2024, dapat kami sampaikan bahwa BNI Life telah menghubungi Bp. Rahmat Ibrahim pada tanggal 21 Maret 2024 dan telah menerima dengan baik penjelasan dari kami.

Produk asuransi yang dimiliki Bp. Rahmat Ibrahim adalah produk BNI Life Steady Protection +. Sebagai informasi, proses pembatalan polis Bp. Rahmat Ibrahim telah diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

BNI Life mengambil tindakan proaktif dalam setiap aspirasi yang disampaikan oleh para nasabah dan memastikan komunikasi antara kami serta nasabah terjalin dengan baik, agar dapat terus memberikan solusi dalam memenuhi kebutuhan nasabah.

Untuk penanganan keluhan nasabah, dapat menggunakan saluran komunikasi resmi BNI Life melalui *Contact Center* 1-500-045 atau melalui email di care@bni-life.co.id, sehingga kami dapat melayani nasabah dengan cepat dan akurat. BNI Life selalu berkomitmen untuk meningkatkan pelayanan yang terbaik kepada para nasabah dengan segala kemudahannya.

Arry Herwindo W.
GM of Corporate Secretary, Legal & Corporate Communication
PT BNI Life Insurance

Judul	BNI Life Catat Premi Asuransi Syariah Capai Rp 149,5 Miliar Hingga Februari 2024
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Catatan Kinerja BNI Life
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/bni-life-catat-premi-asuransi-syariah-capai-rp-1495-miliar-hingga-februari-2024
Tanggal Berita	22/03/2024
Sentimen	positive

BNI Life Catat Premi Asuransi Syariah Capai Rp 149,5 Miliar Hingga Februari 2024

Jumat, 22 Maret 2024 / 18:39 WIB



ILUSTRASI. PT BNI Life Insurance mencatat hingga Februari 2024 ini premi asuransi syariah telah memberikan kontribusi sebesar Rp 149,5 miliar. Foto: KONTAN/Carolus Agus Welugo/24/10/2019

Reporter: Shifa Nur Fadila | Editor: Handoyo .

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT BNI Life Insurance mencatat hingga Februari 2024 ini premi asuransi syariah telah memberikan kontribusi sebesar Rp 149,5 miliar.

Plt. Direktur Utama BNI Life Eben Eser Nainggolan mengungkapkan premi asuransi syariah di awal tahun 2024 ini mengalami sedikit penurunan jika dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya. Sayangnya Eben tidak mengungkapkan apa penyebab penurunan premi asuransi syariah di awal tahun 2024 ini.

Judul	Miris, Nasabah Wanaartha Cuma Dibayar Rp4,16 Juta dari Rp1,48 M
Nama Media	cncbIndonesia.com
Newstrend	Perkembangan Likuidasi Wanaartha Life
Halaman/URL	https://www.cncbIndonesia.com/market/20240322094324-17-524370/miris-nasabah-wanaartha-cuma-dibayar-rp416-juta-dari-rp148-m
Tanggal Berita	22/03/2024
Sentimen	negative

Miris, Nasabah Wanaartha Cuma Dibayar Rp4,16 Juta dari Rp1,48 M

MARKET - Mentari Puspadini, CNBC Indonesia

22 March 2024 11:25

SHARE |



Foto: Aliansi korban PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life) melaksanakan unjuk rasa damai di depan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat hari ini, Senin, (8/1/2024). (Dok Nasabah Wannartha)

Jakarta, CNBC Indonesia - Para nasabah PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life/WAL) menilai pencairan hasil likuidasi yang masuk ke rekeningnya sangat kecil. Kinerja tim likuidasi pun dipertanyakan, mengingat masa kerja yang hampir selesai di tahun ini.

Sebagaimana diketahui dalam Neraca Sementara Likuidasi (NSL) WAL, bila mengacu perhitungan aset tak bermasalahnya, para pempol hanya bisa mendapat sekitar 2% dari total tagihannya. Namun, beberapa pempol melaporkan pencairan yang masuk ke rekeningnya jauh lebih kecil dari 2%.

Judul	Kenalin KIRANA PLUS, Inovasi Terbaru Sinergi BRI dan BRI Life
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	BRI dan BRI Life Luncurkan Produk KIRANA PLUS
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/mymoney/20240324101159-72-524878/kenalin-kirana-plus-inovasi-terbaru-sinergi-bri-dan-bri-life
Tanggal Berita	24/03/2024
Sentimen	positive

Kenalin KIRANA PLUS, Inovasi Terbaru Sinergi BRI dan BRI Life

MY MONEY - dpu, CNBC Indonesia

24 March 2024 10:16

SHARE |



Foto: Dok: BRI

Jakarta, CNBC Indonesia - Berbagai terobosan dalam produk dan layanan perlindungan jiwa senantiasa menjadi inovasi oleh lembaga keuangan dan pelaku industri keuangan. Dalam hal ini, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BBRI) dan anak perusahaannya, BRI Life, kembali meluncurkan produk asuransi terbaru, yaitu Asuransi Proteksi Jiwa Terencana Plus (KIRANA PLUS).

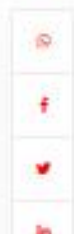
Direktur Bisnis Konsumer BRI, Handayani mengatakan, bahwa peluncuran produk asuransi ini dilakukan untuk menjawab kebutuhan nasabah. "BRI selalu berinovasi dan menyesuaikan dengan permintaan pasar yang terus berubah. Asuransi KIRANA PLUS adalah produk asuransi jiwa berjangka yang memberikan perlindungan atas jiwa tertanggung dengan

Judul	IFG Life Adakan Literasi Keuangan Bagi UMKM
Nama Media	mediaasuransinews.co.id
Newstrend	TJSL IFG Life
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/ifg-life-adakan-literasi-keuangan-bagi-umkm/
Tanggal Berita	24/03/2024
Sentimen	positive



Perusahaan Asuransi Jiwa. | Foto: doc

Share This Article:



Media Asuransi, JAKARTA – PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) bekerja sama dengan perusahaan perencanaan keuangan Finansialku, beserta Dekranasda Jakarta Pusat, serta Bahana Artha Ventura mengenalkan sejumlah produk keuangan dan cara pengelolaan keuangan melalui program literasi keuangan bertajuk “Bangun Pondasi Keuangan yang Kokoh untuk Business Owner” yang diikuti para pelaku UMKM dari berbagai wilayah.

Acara tersebut dihadiri oleh Head of Corporate Business Sales IFG Life Timy Muhamad Hatim, CEO & Founder Finansialku Melvin Mumpuni CFP, dan Head of Investment Bahana Artha Ventura Yusuf Baginda.

Judul	Berita Foto - GENERALI LUNCURKAN MCI PRO
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Generali Luncurkan Produk MCI Pro
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	23/03/2024
Sentimen	positive



MOHAMAD QORU/RAKYAT MERDEKA/RM.ID

GENERALI LUNCURKAN MCI PRO: (Dari kiri) Chief Executive Officer (CEO) Generali Indonesia Edy Tuhirman, Direktur dan Chief Operation Officer Jutany Japit dan Praktisi dan Edukator Kesehatan dr Vito A Damay, bersama-sama menekan layar saat meluncurkan produk asuransi *Multi-stage Critical Illness Protection* atau MCI PRO di Jakarta, Kamis (21/3/2024). MCI PRO merupakan sebuah produk asuransi inovatif untuk memberikan perlindungan penyakit kritis dengan konsep sistem organ mulai dari tahap awal hingga katastropik, bahkan termasuk komplikasi diabetes.

Judul	Berita Foto - MCI PRO
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Generali Luncurkan Produk MCI Pro
Halaman/URL	Pg8
Tanggal Berita	23/03/2024
Sentimen	positive



Investor Daily/David Gita Roza

MCI PRO

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman (dua dari kanan), Direktur dan Chief Operation Officer Jutany Japit (kiri) The Head of the Economic and Commercial Section, The Embassy of Italy Giovanni Finarelli Baldassarre (dua dari kiri) dan Praktisi dan Edukator Kesehatan Dr. dr. Vito A. Damay SpJP(K) saat peluncuran MCI PRO, di Jakarta, Kamis (21/3/2024). MCI PRO merupakan sebuah produk asuransi inovatif dari Generali Indonesia, yang memberikan perlindungan penyakit kritis dengan konsep sistem organ atau organ-based coverage, mulai dari tahap awal hingga katastropik, bahkan termasuk komplikasi diabetes.

Judul	Berita Foto - Peluncuran Produk Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Generali Luncurkan Produk MCI Pro
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	23/03/2024
Sentimen	positive

Peluncuran Produk Asuransi



KONTAN/Baihaki

CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman memberikan sambutan saat peluncuran MCI PRO di Jakarta, Kamis (22/3). Generali Indonesia meluncurkan produk asuransi inovatif yang memberikan perlindungan penyakit kritis dengan konsep sistem organ atau *organ-based coverage*, mulai dari tahap awal hingga katastropik, bahkan termasuk komplikasi diabetes.

Judul	Iklan - WONDERS OF SEQUIS
Nama Media	Kompas
Newstrend	Advertorial Sequis
Halaman/URL	Pg8-9
Tanggal Berita	25/03/2024
Sentimen	positive

Sequis WONDERS OF SEQUIS 40 YEARS 1984-2024

TOP PERFORMERS

- Leifan Subandi** Best Musical Comedy (TOP Star of the Table)
- Jett** Best Awarded Actress (Palladium)
- Winani Tjandra** Best Actress (Palladium)
- Leny** Best of the Year (TOP Star of the Table)
- Jason Amadeo Setiawan** Best of the Year (TOP Star of the Table)

Proudly present **MDRT** and Privilege Member

MDRT

Next Destination

10:30

HOLLYWOOD