

Selasa, 27 Juni 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	OJK Cabut Izin Kresna Life, Nasabah Minta Pengembalian Dana
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	OJK Cabut Izin Usaha PT Asuransi Jiwa Kresna
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Negative

OJK Cabut Izin Kresna Life, Nasabah Minta Pengembalian Dana

JAKARTA, TRIBUN - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akhirnya mencabut izin usaha PT Asuransi Jiwa Kresna (AJK) atau Kresna Life pada Jumat (23/6). Alhasil, langkah Kresna Life untuk menjalankan bisnis di industri asuransi jiwa dinyatakan telah berakhir.

Setelah dicabut izin usaha, OJK memerintahkan Kresna Life wajib menghentikan kegiatan usahanya serta segera menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) dengan agenda pembubaran badan hukum.

OJK juga memerintahkan untuk membentuk Tim Likuidasi paling lambat 30 hari sejak pencabutan izin usaha Kresna Life.

Kini, babak baru pun dimulai, nasib para nasabah dibayangi ketidakpastian terkait pembagian nilai aset. Adapun Kuasa Hukum Nasabah Kresna Life Benny Wullur menyampaikan nasabah yang tanda tangan SOL akan masuk dalam kreditur preferen dan diklaim telah disepakati oleh AJK.

Terkait hal itu, salah satu

nasabah Santy menganggap batalnya perjanjian SOL karena belum diaktanotariatkan sehingga tak dianggap sah oleh OJK. Oleh karena itu, nasabah yang menandatangani SOL tetap sebagai kreditur preferen.

"Menurut saya pribadi, akta notarial itu syarat dari OJK. Bagaimana pun jika seseorang sudah tanda tangan di atas materai, itu tergantung pihak satunya untuk menyelesaikan perjanjian tersebut menjadi perjanjian perdata dengan atau tanpa akta notarial. Tentu hal ini akan menguji iktikad baik AJK," kata Santy kepada KONTAN.CO.ID, Minggu (25/6).

Santy beranggapan dengan peringatan tertulis kepada Pemegang Saham Pengendali (PSP) dan direksi untuk ganti rugi, logikanya wajar saja makin rendah nilai kerugian maka makin kecil kewajiban ganti rugi. Menurutnya, yang bisa memperkecil nilai kerugian, yakni jika perjanjian SOL disahkan.

Hal ini nantinya akan menjadi kewenangan tim likuidasi,

yang mana akan ditunjuk oleh pemegang saham.

"Intinya, menurut saya OJK saat ini berjalan di koridor Undang-undang. Banyak nasabah yang skeptis seolah-olah OJK tetap tidak punya solusi untuk mengembalikan uang nasabah dan memang masih perlu dibuktikan apakah mereka akan membuat terobosan hukum mengembalikan dana nasabah. Soalnya sudah ada PP Nomor 5 Tahun 2023," ujarnya.

Santy mengatakan untuk memastikan kelancaran pemeriksaan dan penyelidikan, tidak ada salahnya jika terhadap pihak-pihak yang diberi peringatan tertulis dilakukan pencekalan terlebih dahulu.

Untuk AJK, Santy menilai jika bersungguh-sungguh hendak mensukseskan SOL dan butuh tambahan waktu, mereka seharusnya mengajukan saja lewat PTUN. Dia mengatakan jika dasarnya kuat, kemungkinan bisa dikabulkan oleh pengadilan sehingga mereka bisa lakukan perbaikan seperti yang dijanjikan. (kontan.co.id)

Judul	OJK Cabut Izin Usaha PT Asuransi Jiwa Kresna
Nama Media	Bhirawa
Newstrend	OJK Cabut Izin Usaha PT Asuransi Jiwa Kresna
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Negative



Konferensi Pers Update Kebijakan Sektor IKNB dan Pelindungan Konsumen.

Tak Penuhi Ketentuan Minimum Diisyaratkan **OJK Cabut Izin Usaha PT Asuransi Jiwa Kresna**

Surabaya, Bhirawa

Sampai dengan batas akhir status pengawasan khusus, Rasio solvabilitas (risk based capital) Kresna Life tetap tidak memenuhi ketentuan minimum yang disyaratkan sesuai ketentuan yang berlaku. Maka dari itu Otoritas Jasa Keuangan mengumumkan pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life). Kepala Departemen Literasi, Inklusi Keuangan dan Komunikasi, Aman Santosa mengungkapkan dimana Kresna Life tidak mampu menutup defisit keuangan yaitu selisih kewajiban dengan aset melalui setoran modal oleh pemegang saham pengendali atau mengundang investor.

"OJK telah memberikan waktu yang cukup kepada Kresna Life untuk memperbaiki kondisi keuangannya. Upaya terakhir Kresna Life melalui penambahan modal oleh pemegang saham pengendali dan penawaran konversi kewajiban pemegang polis menjadi pinjaman subordinasi (Subordinated Loan/SOL) tidak dapat dilaksanakan. Kresna Life sampai dengan batas waktu yang diberikan tidak mampu menunjukkan komitmen penambahan modal dari pemegang saham melalui escrow account dan menyampaikan perjanjian konversi SOL yang diakantoriatkan," terangnya, Minggu (25/6).

Aman Santosa menambahkan dalam upaya melindungi kepentingan konsumen, pemegang polis, dan/atau tertanggung dan untuk melaksanakan kewenangan OJK berdasarkan UU Nomor 21 /2011 tentang OJK sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 4/2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan, UU Nomor 40/2014 tentang Perasuransian sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 4/2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan, dan POJK 18/2022 tentang Perintah Tertulis, OJK menetapkan Perintah Tertulis yang memerintahkan PT Duta Makmur Sejahtera (PT DMS) selaku Pengendali dan kepada pihak tertentu yaitu Sdr. Michael Steven selaku Pemegang Saham, Sdr. Kurniadi Sas-trawinata selaku Direktur Utama, Sdr. Antonius Indradi Sukiman selaku Direktur, serta Sdr. Henry Wongso selaku Direktur untuk bersama-sama mengganti kerugian Kresna Life.

Pelanggaran terhadap Perintah Tertulis memiliki dampak pidana bagi Setiap Orang yang dengan sengaja mengabaikan dan/atau tidak melaksanakan Perintah Tertulis dimaksud.

Upaya pelindungan konsumen juga dilakukan OJK dengan beberapa kali melakukan fasilitasi pengaduan konsumen, yaitu mempertemukan pemegang polis dengan Kresna Life untuk mendapatkan penyelesaian pengaduan konsumen. [riq.bb]

Judul	BRI Life Hadirkan Kirana, Inovasi Produk Asuransi Jiwa Berjangka
Nama Media	Kendari Post
Newstrend	BRI Life kembali menghadirkan inovasi produk asuransi jiwa
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Positive

JPN
Para
direksi
BRI Life.



BRI Life Hadirkan Kirana, Inovasi Produk Asuransi Jiwa Berjangka

Jakarta, KP

Asuransi BRI Life kembali menghadirkan inovasi produk asuransi jiwa terbaru yakni Asuransi Proteksi Jiwa Terencana atau Kirana.

Kirana merupakan produk asuransi berjangka (term life insurance) yang memberikan perlindungan atas jiwa tertanggung dengan manfaat Uang Pertanggungan (UP), jika terjadi risiko meninggal dunia dalam masa asuransi.

Anak perusahaan dari PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) ini sangat memahami pentingnya rasa aman dan nyaman bagi sebuah keluarga, melalui Kirana.

BRI Life menawarkan solusi untuk memberikan

perlindungan yang terbaik bagi individu dan keluarga, dengan membuat perencanaan keuangan yang memberikan manfaat serta antisipasi atas hal-hal tidak terduga yang tidak diharapkan.

"Melalui Asuransi Kirana, kami menawarkan sebuah proteksi yang saling melengkapi dan melindungi setiap keluarga, karena produk ini dirancang untuk menjamin kebutuhan perlindungan jiwa serta kestabilan finansial, sebagai bentuk dukungan kehidupan perorangan dan keluarga di masa depan," ujar Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Kirana merupakan Produk Bancassurance BRI

Life, yang menawarkan solusi Uang Pertanggungan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan, dengan proses akseptasi yang mudah (simplified underwriting) serta pembayaran Premi secara regular (tahunan).

Kirana juga memper-syaratkan usia masuk untuk pemegang Polis minimum adalah di usia 18 tahun, sementara usia masuk tertanggung, minimum adalah 18 tahun dan maksimum 60 tahun dengan masa asuransi 5 tahun.

Sementara untuk klaim, nasabah bisa langsung menyerahkan dokumen klaim ke kantor layanan/tenaga pemasar BRI Life, sesuai dokumen yang dipersyaratkan. (jpn)

Judul	Bank Mandiri Taspen Perkuat Layanan Asuransi Jiwa Kredit
Nama Media	Sulteng Raya
Newstrend	Kerja sama Bank Mandiri dengan PT Heksa Solution Insurance (Heksa)
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Positive

Bank Mandiri Taspen Perkuat Layanan Asuransi Jiwa Kredit

SULTENG RAYA - PT Bank Mandiri Taspen diwakili oleh Direktur Finance, Risk & Operations, Atta Alva Wanggai menandatangani perjanjian kerja sama dengan PT Heksa Solution Insurance (Heksa) yang diwakili Marianto Soemarno, Direktur Sales & Marketing di Hotel Aryaduta, Jakarta.

Kerja sama ini berkomitmen untuk menghadirkan layanan produk bancassurance yang dapat memberikan solusi proteksi bagi nasabah Bank Mandiri Taspen melalui produk Asuransi Jiwa Kredit (AJK).

Dengan fasilitas ini, nasabah Bank Mandiri Taspen mendapatkan manfaat berupa pelunasan kredit kepada bank apabila debitur mengalami risiko meninggal dunia.

Dalam Sambutannya, Santy Suarhana, Direktur Operasional Heksa mengatakan, kolaborasi strategis antara Heksa dengan Bank Mandiri Taspen akan memenuhi kebutuhan nasabah Bank Mandiri Taspen dalam perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman.

"Kami berharap kemitraan di jalur bancassurance ini dapat menjadi kolaborasi

yang kuat dan memberikan banyak manfaat bagi nasabah Bank Mandiri Taspen dalam mempersiapkan rencana masa depannya," ucapnya, Sabtu (24/6/2023).

Hal senada juga disampaikan oleh Atta Alva Wanggai. Menurutnya, memberikan perlindungan merupakan salah satu cara untuk semakin memperkuat kepercayaan nasabah kepada perusahaan.

"Berbagai layanan dan produk terus kami tingkatkan. Salah satunya adalah produk untuk bancassurance yang dihadirkan untuk



ILUSTRASI

memenuhi kebutuhan akan produk asuransi bagi nasabah Bank Mandiri Taspen," tambahnya. Saat ini, ada 3 pilihan Asuransi Jiwa Kredit yang tersedia bagi nasabah Bank Mandiri Taspen, yaitu dengan Heksa Solution Insurance dan 2 pilihan Asuransi Jiwa Kredit lainnya yang sudah ada di Bank Mandiri Taspen.

Judul	Memasyarakatkan Asuransi, Mengasuransikan Masyarakat (Bagian 2)
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kebutuhan terhadap Asuransi
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Memasyarakatkan Asuransi, Mengasuransikan Masyarakat (Bagian 2)

Seringkali kita tidak menyadari kebutuhan akan proteksi harta dan jiwa melalui asuransi. Sebagian orang beranggapan bahwa asuransi tidak dibutuhkan karena memasrahkan diri kepada takdir.



Oleh Ahmad Danu Prasetyo *)

Sebagian lagi beranggapan bahwa berasuransi justru merugikan karena peristiwa kerugian yang diasuransikan bersifat probabilistik, sementara pengeluaran untuk pembayaran premi asuransi bersifat pasti. Untuk melurukan anggapan tersebut dibutuhkan edukasi terhadap masyarakat mengenai asuransi.

Kebutuhan terhadap Asuransi

Tak dimungkiri, penyampaian informasi mengenai produk asuransi melalui agen-agen pemasar masih kurang dapat diterima oleh masyarakat karena dianggap tidak objektif dan berorientasi komersial. Calon konsumen cenderung menganggap bahwa hal-hal yang disampaikan oleh agen pemasar sekadar untuk memenuhi target penjualan dan pencapaian komisi ketimbang menawarkan manfaat dari asuransi bagi calon peserta.

Tidak jarang pemasaran produk-produk asuransi dilakukan secara agresif tanpa mengindahkan waktu dan kesibukan calon konsumen hingga terkesan seperti "menorer" mereka. Hasilnya, pemasaran asuransi dengan metode tradisional seperti itu menjadi tidak efektif dan bahkan justru kontra produktif.

Oleh karena itu, dibutuhkan edukasi konsumen secara lebih terstruktur oleh pihak-pihak yang dianggap netral. Idealnya edukasi dilakukan oleh institusi-institusi pendidikan. Sayangnya di Indonesia masih sedikit sekolah ataupun universitas yang memasukkan pendidikan mengenai asuransi di dalam kurikulum mereka.

Namun dewasa ini, profesi konsultan keuangan independen mulai mendapat tempat di hati masyarakat. Mereka secara aktif memberikan konsultasi dan edukasi mengenai strategi keuangan dan produk-produk yang dapat menjadi solusi permasalahan keuangan yang dihadapi oleh kliennya, termasuk kebutuhan akan proteksi dan perlindungan dari asuransi.

Selain itu, mulai bermunculan pula perusahaan-perusahaan

insurtech yang memanfaatkan teknologi dalam melakukan pemasaran asuransi. Mereka membuat *platform marketplace* asuransi yang memudahkan calon konsumen dalam membandingkan fitur, manfaat, serta harga premi yang ditawarkan oleh berbagai perusahaan asuransi. Akibatnya, proses pemilihan produk asuransi menjadi lebih transparan.

Metode pemasaran asuransi pun semakin inovatif. Banyak pemasar asuransi mulai melakukan teknik-teknik pemasaran digital melalui saluran media sosial. Pro-

duk asuransi mikro konvensional dan syariah yang diluncurkan sejak tahun 2014. Pembuatan asuransi mikro adalah sebagai upaya meningkatkan akses masyarakat berpenghasilan rendah terhadap produk asuransi.

Selain itu, perkembangan teknologi juga turut berkontribusi dalam menurunkan harga premi produk asuransi dengan menciptakan efisiensi pada berbagai aspek. Kehadiran *platform marketplace* oleh *insurtech* juga membuat tingkat kompetisi antarperusahaan asuransi menjadi se-

risiko keamanan data. Begitupun penggunaan teknologi *Artificial Intelligence* (AI) dan *chatbot* dalam melayani kebutuhan konsumen dapat mengurangi kebutuhan *customer service* dan mereduksi ongkos operasional perusahaan.

Perusahaan asuransi juga dapat membuat skema pembayaran premi yang fleksibel dengan memanfaatkan teknologi *Internet of Things* (IoT). Penerapan teknologi *smart home* misalnya, mampu menghimpun data-data mengenai pola aktivitas penghuni rumah, kondisi lingkungan, perangkat elektronik, dan lain sebagainya. Sehingga perusahaan asuransi dapat menghitung potensi risiko yang terjadi terhadap pencurian, kebakaran dan bahaya lainnya dengan lebih akurat.

Teknologi *biosensor* yang disematkan pada perangkat *smartwatch* bisa memantau kondisi tubuh, pola pergerakan, pola istirahat, dan lain sebagainya secara *real time* sehingga memudahkan untuk menghitung premi asuransi kesehatan.

Tesla memanfaatkan data-data perilaku pengendara, jarak dan waktu tempuh, kecepatan kendaraan, kondisi kendaraan dan lain-lain melalui teknologi telematika yang disematkan dalam kendaraan yang mereka produksi. Hal itu memudahkan perhitungan premi asuransi kendaraan dengan skema *pay-as-you-go*.

Penutup

Saat ini pemahaman masyarakat serta penetrasi terhadap produk asuransi di Indonesia masih rendah. Namun, melalui penguatan regulasi, pengawasan kesehatan usaha dan perilaku pasar, peningkatan kualitas pelayanan, perlindungan dan edukasi konsumen, inovasi produk dan bisnis, serta pemanfaatan teknologi, diharapkan industri asuransi dapat memperkuat dirinya dan memenuhi tuntutan pasar yang semakin kompleks.

Selain itu, dibutuhkan pula peta jalan yang komprehensif mengenai perkembangan industri asuransi di Indonesia. Untuk itu, tentu dibutuhkan dukungan, kolaborasi dan sinergi antara regulator, pelaku industri perasuransian dan masyarakat.



gram *affiliate marketing* dengan memanfaatkan pesona *influencer* dan *customer referral program* memungkinkan pemasaran asuransi tidak lagi hanya menjual "hal-hal negatif" semata, akan tetapi juga potensi "keuntungan" yang akan didapat oleh calon konsumen.

Beberapa perusahaan asuransi juga bekerjasama dengan perusahaan *e-commerce* dan bank digital dalam memasarkan produknya. Hal itu memungkinkan mereka menjangkau khalayak yang lebih luas dan memungkinkan perusahaan asuransi mengumpulkan data konsumen secara lebih efektif.

Harga yang Terjangkau

Faktor lainnya yang dapat meningkatkan animo masyarakat terhadap produk asuransi adalah harga premi yang terjangkau. AAUJ, AAJI, dan AASI, dengan dukungan dari OJK, telah mem-

perkuat, sehingga memaksa perusahaan-perusahaan tersebut memangkas margin keuntungan. Kerja sama antara perusahaan asuransi dengan *e-commerce* dengan konsep *embedded finance* pun memangkas komisi yang cukup besar yang kerap diberikan kepada agen dan bank pada skema pemasaran tradisional.

Aplikasi *mobile digital* yang dikembangkan perusahaan asuransi memungkinkan konsumen dapat terhubung langsung kapanpun dan di manapun sehingga dapat menghemat biaya pembangunan dan pemeliharaan kantor cabang secara fisik.

Penerapan metode analisis *big data* pun dapat membantu perusahaan asuransi dalam membuat desain produk dan pemasaran menjadi lebih efisien dan spesifik hingga ke level individu. Penerapan teknologi *blockchain* dan *smart contract* dapat mengurangi

*) Analis Senior OJK Institute
*) Analis Senior OJK Institute.
(Disclaimer: Tulisan ini adalah semata-mata opini pribadi dan tidak mewakili sikap atau pendapat institusi).

Judul	Nasabah Kresna Bakal Gugat OJK
Nama Media	Kontan
Newstrend	OJK Cabut Izin Usaha PT Asuransi Jiwa Kresna
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	Negative

Nasabah Kresna Bakal Gugat OJK

OJK dianggap lalai karena mencabut izin Kresna Life

Ferry Saputra

JAKARTA. Pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berbuntut panjang. Sebagian nasabah atau pemegang polis siap menggugat OJK. Kini, mereka masih mengumpulkan sejumlah nasabah agar bersama-mengajukan gugatan perdata.

Kuasa Hukum Nasabah Kresna Life Benny Wullur mengatakan, nilai gugatan akan dihitung dengan jumlah polis dari nasabah yang akan diwakilkan. Nilai kerugian keseluruhan dari nasabah mencapai Rp 5 triliun.

"Kalau gugatan perdata, harus sesuai dengan nasabah yang gugat. Saat ini, kami masih menunggu nasabah lain yang ingin mendaftar persetujuan. Dalam seminggu hingga dua minggu bisa melayangkan gugatannya," ujar Benny, Senin (26/6). Hingga kini nasabah yang menyatakan setuju dengan jalur gugatan perdata baru senilai Rp 100 miliar.

Benny menyebut, alasan menggugat perdata adalah OJK dianggap lalai dalam menjalankan fungsinya sebagai regulator yang mengawasi dan melindungi nasabah.

Benny juga menyebut seandainya OJK memang mau melindungi nasabah Kresna Life,

tentu mereka akan melakukan fungsi mengatur, mengawasi, serta tidak ada dugaan diskriminasi terhadap Kresna Life.

Benny juga menegaskan alasan pencabutan izin usaha

Gugatan perdata ke OJK masih menunggu pemegang polis lain.

oleh OJK terbilang terburu-buru padahal sudah ada 90% nasabah yang setuju dengan pinjaman subodinasi (SOL).

Hal tersebut yang menjadi dasar nasabah akan melaku-

kan gugatan perdata atau ganti rugi. Sementara untuk mengajukan permohonan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU), Benny menyebutkan bakal sulit untuk diterima. Ia berkaca dari langkah yang yang diambil untuk Wanaartha Life.

Muchlasin, Kepala Departemen Pengawasan Dana Pensiun dan Pengawasan Khusus Industri Keuangan Non Bank OJK menyebutkan belum mengetahui rencana gugatan itu. Anda masuk, "Ini akan masuk ke departemen hukum," ujarnya.

Hanya KONTAN belum berhasil menghubungi manajemen Kresna Life atas sanksi pencabutan izin dari OJK, berikut konsekuensinya. ■

Sanksi OJK ke Kresna Life

1. OJK mencabut izin usaha per tanggal 23 Juni 2023
2. OJK menetapkan perintah tertulis yang memerintahkan PT Duta Makmur Sejahtera (PT DMS) selaku pengendali Kresna Life dan kepada pihak tertentu yaitu Michael Steven selaku pemegang saham, Kurniadi Sastrawinata selaku direktur utama, Antonius Indradi Sukiman selaku direktur, serta Henry Wongso selaku direktur untuk bersama-sama mengganti kerugian Kresna Life
3. Pelanggaran terhadap perintah tertulis memiliki dampak pidana bagi setiap orang yang dengan sengaja mengabaikan dan/atau tidak melaksanakan Perintah Tertulis dimaksud.
4. OJK memerintahkan Kresna Life wajib menghentikan kegiatan usahanya serta segera menyelenggarakan RUPS dengan agenda pembubaran badan hukum dan pembentukan Tim Likuidasi paling lambat 30 hari sejak pencabutan izin usaha Kresna Life.

Sumber: OJK

Judul	Berita Foto - Seminar Inklusi dan Literisasi Keuangan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pendidikan tentang keuangan
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	Positive

Seminar Inklusi dan Literisasi Keuangan



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Head of Legal & Compliance PertaLife Insurance Ridky Johannes Sitorus Pane memberikan paparan di seminar Inklusi dan Literasi Keuangan kepada mahasiswa di Universitas Pertamina Jakarta, Senin (26/6). PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance), melalui program PertaLife Goes To Campus, menyelenggarakan seminar Inklusi dan Literasi Keuangan sebagai upaya untuk terus mendukung peningkatan literasi keuangan di lingkungan masyarakat, termasuk mahasiswa.

Judul	Allianz Life Genjot Unitlink
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penjualan premi baru dari Annualized Premium Equivalent (APE) Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Konter

Allianz Life Genjot Unitlink

JAKARTA. Perusahaan asuransi jiwa terus memacu penjualan unitlink meski sejak Maret lalu ada aturan yang mengatur soal penjualan produk yang berkaitan dengan investasi (Paydi).

Business Director Allianz Life Indonesia Bianto Surodjo menyatakan aturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang Paydi tidak memengaruhi bisnis unitlink secara signifikan. Adapun penjualan premi baru dari *Annualized Premium Equivalent* (APE) Allianz Life Indonesia untuk Paydi tercatat sebesar Rp 830 miliar.

"Tumbuh 20% selama kuartal I-2023, jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Dalam periode kuartal I-2023, Paydi menyumbangkan 81% untuk APE dari Allianz Life Indonesia," kata Bianto kepada KONTAN, Senin (26/6). Allianz Life Indonesia terus memperkuat inovasi produk dan memperluas jaringan distribusi, terutama agen dan bank, serta meningkatkan aksesibilitas dan kepuasan nasabah melalui simplifikasi, otomasi, dan digitalisasi.

Ferry Saputra



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Penjualan premi baru dari *Annualized Premium Equivalent* (APE) Allianz Life Indonesia untuk Paydi tercatat sebesar Rp 830 miliar.

Judul	Laba Ditahan JMA Syariah
Nama Media	Kontan
Newstrend	JMA Syariah (JMAS) Tidak Bagikan Dividen
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	Negative

Laba Ditahan JMA Syariah

JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk (JMA Syariah) mencatatkan kinerja yang positif sepanjang tahun lalu. Pada tahun 2022, JMA Syariah meraup laba senilai Rp 1,5 miliar.

Namun, perseroan belum berencana untuk membagikan dividen setelah melakukan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) tahun buku 2022, pada Senin (26/2).

Direktur Utama JMA Syariah, Basuki Bagus mengatakan alasan pihaknya tidak membagikan dividen di tahun buku 2022 meskipun telah mendapatkan keuntungan.

"Tadi sudah diputuskan karena labanya belum mencapai cadangan minimal, 20%, jadi laba perusahaan tidak dibagikan menjadi dividen," ujar dia dalam *public expose* JMA Syariah 2023, di Jakarta.

Basuki menyebutkan bahwa di tahun 2022 nilai aset perusahaan naik sebesar 17,69% *year on year* (yoy) menjadi Rp 293,11 miliar, dibandingkan posisi per akhir 2021 yang sebesar Rp 249,05 miliar.

Arif Ferdianto

Judul	Berita Foto – Utang Klaim Asuransi Jiwa Turun
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Penurunan jumlah utang klaim
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

■ UTANG KLAIM ASURANSI Jiwa TURUN



Bisnis/Abdurachman

Karyawan beraktivitas di depan logo-logo asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, Jakarta, belum lama ini. Berdasarkan data yang tersaji di Otoritas Jasa Keuangan (OJK), perusahaan asuransi

jiwa konvensional mencatatkan penurunan jumlah utang klaim sebesar 22,20% secara tahunan (*year-on-year/ yoy*) dari periode yang sama 2022 dengan utang klaim mencapai Rp51,43 triliun.

Judul	Asuransi Abai Soal Aktuaris
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Portopolio Investasi Asuransi Jiwa dengan Asuransi Umum
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

| MANAJEMEN RISIKO INDUSTRI PROTEKSI |

ASURANSI ABAI SOAL AKTUARIS

Bisnis, JAKARTA — Otoritas Jasa Keuangan menemukan banyak perusahaan asuransi di Indonesia tidak didukung oleh tenaga aktuaris yang cukup dan mumpuni, menyimpan risiko tambahan bagi investasi industri proteksi.

Rika Anggraeni
redaksi@bisnis.com

Regulator menemukan sebanyak 50 perusahaan asuransi tidak memiliki aktuaris perusahaan (*appointed actuary*). Padahal, UU No. 40/2014 tentang Perasuransian mewajibkan setiap perusahaan asuransi memiliki aktuaris perusahaan.

Aktuaris bertugas a.l. memastikan kualitas data statistik perusahaan asuransi, mengevaluasi tingkat kesehatan keuangan dan kecukupan modal perusahaan asuransi, merancang produk asuransi termasuk menentukan tarif premi dan profitabilitas produk asuransi, perhitungan cadangan teknis, serta turut serta dalam penerapan manajemen risiko di perusahaan.

Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK Ogi Prastomiyono mengatakan regulator telah melayangkan instruksi tertulis kepada perusahaan-perusahaan untuk segera mengisi posisi aktuaris dalam waktu dekat. Jika tidak, perusahaan akan menerima konsekuensi hukum.

"Kami akan memberikan sanksi kalau sampai dengan batas waktu [kewajiban memiliki aktuaris perusahaan tidak dipenuhi]. Kebetulan batas waktunya akhir bulan ini," katanya, baru-baru ini.

Pasal 17 UU Perasuransian mewajibkan perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi, dan perusahaan reasuransi syariah mempekerjakan aktuaris dalam jumlah yang cukup sesuai dengan jenis dan lini

usaha yang diselenggarakan. Asuransi itu juga secara independen dan sesuai dengan standar praktik yang berlaku bertugas mengelola dampak keuangan dari risiko yang dihadapi perusahaan. Peraturan OJK No. 67/POJK.05/2016 sebagai aturan turunan UU Perasuransian mewajibkan perusahaan asuransi mengangkat satu orang aktuaris sebagai aktuaris perusahaan serta mempekerjakan aktuaris dalam jumlah yang cukup sesuai dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakan serta memperhatikan kompleksitas usaha.

Ogi mengatakan jumlah aktuaris di perusahaan asuransi yang tidak memadai menjadi salah satu tantangan di industri proteksi nasional, di samping kelemahan dukungan permodalan, penerapan tata kelola perusahaan (*good corporate governance*), dan manajemen risiko.

INVESTASI DIPELOTOTI

Buntut dari keterbatasan tenaga aktuaris adalah OJK juga akan memantau pergerakan investasi dari dana asuransi yang sebagian besar ditempatkan di pasar modal. Sekitar 29,7% atau Rp153,1 triliun investasi asuransi jiwa ditempatkan di saham, menurut data OJK per April. Jumlah ini paling banyak dibandingkan dengan investasi industri itu di surat berharga negara dan reksa dana.

Ogi mengatakan pengawas asuransi tidak bisa memonitor secara

langsung transaksi portofolio dana asuransi, baik yang dilakukan di pasar reguler maupun di pasar negosiasi, termasuk besaran harganya.

Sementara itu, OJK menemukan transaksi-transaksi dari pengelola asuransi dilakukan kepada perusahaan terafiliasi.

"Jadi, kami akan memperketat batasan mengenai pihak yang terkait. Pihak terkait transaksi dana asuransi itu akan dibatasi sehingga itu bisa didapatkan produk-produk yang lebih baik," kata Ogi.

Dari aspek konsumen, tingkat literasi asuransi dan kelemahan dalam aspek perlindungan konsumen. Ogi mengatakan banyak masyarakat tidak paham tentang produk asuransi yang mereka beli, terutama untuk jenis produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (*Payd*) atau *unit-linked* yang mengandung proteksi dan investasi.

"Mengetahui komponen investasi, kalau terjadi risiko investasi berupa penurunan nilai maka menjadi tanggung jawab dari konsumen," ujar Ogi.

Sementara itu, berbeda dengan kecenderungan industri yang menempatkan sebagian besar dananya di pasar saham, BNI Life akan mengalokasikan sebagian besar dana investasinya pada SBN. "Kami akan tetap mempertahankan alokasi investasi kami yang cenderung dominan pada instrumen obligasi, terutama obligasi pemerintah," kata Direktur Keuangan BNI Life Eben

Eser Nainggolan kepada *Bisnis*, Jumat (23/6).

Dia meyakini investasi dari SBN akan tetap *cuan* di tengah tren pelandaian inflasi dan stabilitas nilai tukar rupiah, yang tercermin pada kebijakan Bank Indonesia menahan suku bunga.

Sampai dengan posisi Mei 2023, investasi BNI Life di SBN naik 47,36% secara tahunan menjadi Rp8,93 triliun. Pada saat yang sama, obligasi korporasi naik dari Rp2,61 triliun menjadi Rp2,92 triliun atau meningkat 11,75% *year-on-year* (YoY). Sebaliknya, instrumen reksa dana anjlok 21,66% YoY menjadi Rp6,83 triliun.

Sementara itu, Eben mengungkapkan premi *unit-linked* akan ditentukan oleh pilihan nasabah pada *unit-linked* berbasis saham, obligasi, pasar uang, atau campuran.

Direktur Center of Economics and Law Studies (Celios) Bhima Yudhistira melihat perusahaan asuransi ke depan lebih banyak menempatkan dananya pada SBN, reksa dana pendapatan tetap, serta deposito berjangka.

Di sisi lain, porsi untuk instrumen saham diperkirakan akan mulai menurun lantaran kinerja indeks harga saham gabungan (IHSG) yang melemah, diikuti juga dengan ekonomi global yang mengalami ketidakpastian.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sebelumnya menyimpulkan pelemahan IHSG memengaruhi hasil investasi perusahaan asuransi jiwa pada kuartal I/2023. Hasil investasi anjlok 43% secara

“

Kami akan memberikan sanksi kalau sampai dengan batas waktu [kewajiban memiliki aktuaris perusahaan tidak dipenuhi]. Kebetulan batas waktunya akhir bulan ini.

tahunan menjadi Rp6,16 triliun.

Bhima memperkirakan masih akan ada kenaikan portofolio investasi di instrumen yang berbasis bunga, seperti surat utang atau deposito.

Sementara itu, dari aspek nasabah, Bhima menuturkan ada peluang untuk membeli lebih banyak produk asuransi jiwa, terutama untuk nasabah dengan pendapatan di atas Rp2 miliar.

"Karena kalau melihat dari likuiditas perbankan pun masih cukup gemuk, yang menandakan masih ada banyak depositan kaya yang akan menabung atau uang tabungannya digunakan untuk membeli produk asuransi jiwa," ujar Bhima.

Menurutnya, seiring dengan peningkatan mobilitas masyarakat pascapandemi dan transisi dari pandemi menjadi endemi, permintaan asuransi mengalami kenaikan, terutama di asuransi jiwa. ■

BEDA PORTOFOLIO INVESTASI ASURANSI JIWA vs ASURANSI UMUM

Portofolio Investasi Asuransi Per April 2023 (Rp Miliar)

Instrumen Investasi	Asuransi Jiwa	Asuransi Umum
Deposito Berjangka	34.876	22.953
Sertifikat Deposito	3	47
Saham	153.107	4.889
Obligasi Korporasi	34.502	10.418
MTN	6.593	352
SBN	145.865	30.506
Surat Berharga yang Diterbitkan Negara Selain RI	481	-
Surat Berharga yang Diterbitkan RI	-	-
Surat Berharga yang Diterbitkan Lembaga Multinasional	-	-
Reksa Dana	93.921	16.099
Efek Beragat Aset	204	36
DIRE	12	-
REPO	-	-
Penyerahan Langsung	23.444	8.781
Tanah, Bangunan, atau Tanah dengan Bangunan	17.214	1.050
Pembiayaan melalui Kerja Sama dengan Pihak Lain	356	246
Emas Murni	-	-
Piutaman yang Dijamin dengan Hak	11	43
Piutaman Polis	2.174	-
Obligasi Daerah	-	-
DINFRA	224	-
Investasi Lain	2.153	391
Total Investasi	515.238	95.810

Sumber: OJK

Bersifat Promosi



Judul	Peserta Terima Perlindungan Kesehatan
Nama Media	Suara Merdeka
Newstrend	Generali Indonesia Berikan Proteksi Asuransi kepada 10.000 Pelari Borobudur Marathon 2023
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Peserta Terima Perlindungan Kesehatan



SM/dok

CEK KESEHATAN : Para pelari atau peserta *Friendship Run 5K* mendapat fasilitas cek kesehatan gratis dari Generali Indonesia di Lawang Sewu Kota Semarang, Minggu (25/6).

SEMARANG - Pelari atau peserta Borobudur Marathon 2023 mendapat

perlindungan jiwa dan kesehatan dari PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali

Indonesia).

Dengan proteksi ini, para pelari akan mendapatkan rasa aman dan tidak merasa khawatir saat terjadi risiko kecelakaan ketika mengikuti event tersebut.

Marketing Officer Generali Indonesia, Vivin Arbianti Gautama mengungkapkan, pihaknya memberikan perlindungan kepada pelari agar mereka bisa menjadi versi terbaik dari diri mereka saat mengikuti race.

"Kebanggaan bagi kami kembali hadir menjadi bagian dari Borobudur Marathon 2023. Lari memang terlihat olahraga yang mudah dan digemari

banyak orang, namun bukan berarti bebas dari risiko," ujarnya pada *Friendship Run 5K* di Lawang Sewu Kota Semarang, Minggu (25/6).

Sebanyak 10.000 peserta akan berpartisipasi dalam acara ini.

Mengangkat tema *Voice of Unity*, Borobudur Marathon mengajak masyarakat untuk saling menginspirasi dengan menyuarakan hal positif.

Adapun *Friendship Run 5K* merupakan bagian dari rangkaian Borobudur Marathon 2023.

Acara itu dilaksanakan di 10 kota di Indonesia, termasuk Kota Semarang.

Sebelumnya lebih dulu diselenggarakan di Jakarta dan Bandung. Selanjutnya akan digelar di Yogyakarta, Surabaya, Denpasar, Makassar, Banjarmasin, Medan, dan Palembang.

"Kami juga turut hadir memeriahkan acara dengan menyediakan pemeriksaan kesehatan gratis bagi pelari dan pengunjung," sebutnya.

Menurut Vivin, melalui dukungan ini, Generali Indonesia ingin secara konsisten menyuarakan hidup sehat sejak dini.

Selain itu, untuk meminimalkan risiko hidup yang mungkin terjadi di masa mendatang, (ftp-67)

Judul	Memulihkan & Menyehatkan Bukan Malah Mematikan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Asosiasi Asuransi Umum Indonesia
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Memulihkan & Menyehatkan Bukan Malah Mematikan

Meski tengah menghadapi berbagai persoalan dan tantangan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengklaim kinerja industri asuransi Tanah Air berhasil menunjukkan tren pemulihan setelah 'terkoreksi' dalam akibat pandemi Covid-19. Kabar baik ini disampaikan langsung oleh Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ogi Prastomiyono.

Data OJK mencatat bahwa hingga Maret 2023, total nilai aset dan premi industri asuransi mengalami pertumbuhan masing-masing 5,9 persen dan 12,87 persen. Menurut Ogi, pertumbuhan ini didorong oleh pertumbuhan penerimaan premi pada lini utama sektor asuransi umum yaitu properti yang tumbuh 4,95 persen dan kendaraan bermotor sebesar 9,56 persen.

Hingga kuartal I/2023, Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) mencatat premi industri asuransi umum tumbuh 16,4 persen menjadi Rp26,09 triliun dibandingkan dengan kinerja periode yang sama 2022 sebesar Rp22,42 triliun. Pertumbuhan tertinggi dibukukan oleh lini bisnis asuransi *suretyship* dengan pertumbuhan sebesar 60,2 persen menjadi Rp508 miliar dibandingkan dengan kuartal I/2022 sebesar Rp317 miliar. Pertumbuhan terbesar kedua dibukukan oleh lini bisnis asuransi *liability* yakni sebesar 39,4 persen, dari Rp1,05 triliun per kuartal I/2022 menjadi Rp1,46 triliun per kuartal I/2023.

Adapun secara nilai, premi terbesar per kuartal I/2023 dibukukan lini bisnis properti dengan nilai Rp6,4 triliun, naik 11,9 persen dibandingkan dengan per kuartal I/2022 yang sebesar Rp5,72 triliun. Kemudian lini bisnis asuransi kendaraan bermotor sebagai kontributor terbesar kedua dengan nilai premi sebesar Rp5,19 triliun per kuartal I/2023, tumbuh 9,6 persen dibandingkan dengan per kuartal I/2022 yang hanya Rp4,74 triliun.

Di posisi ketiga penyumbang premi terbesar industri asuransi umum adalah lini bisnis asuransi kredit dengan nilai premi sebesar Rp4,16 triliun, naik 27,4 persen dibandingkan dengan premi per kuartal I/2023 yang tercatat Rp3,26 triliun. Kemudian di posisi keempat penyumbang premi terbesar adalah lini bisnis asuransi kesehatan dengan nilai premi sebesar Rp2,72 triliun, meningkat 19,7 persen dibandingkan dengan per kuartal I/2022 sebesar Rp2,27 triliun.

Di sisi lain, kinerja perusahaan reasuransi nasional masih cukup menantang. Hingga kuartal I/2023, kinerja premi industri reasuransi nasional mengalami pertumbuhan negatif yaitu -3,3 persen menjadi Rp5,22 triliun dibandingkan dengan kinerja kuartal I/2022 sebesar Rp5,4 triliun. Sebagaimana kita ketahui, sektor reasuransi merupakan lini bisnis yang sangat terpuak akibat dampak pandemi Covid-19. Terlebih lagi, sejumlah perusahaan reasuransi harus mengalami masalah solvabilitas yang dipicu oleh lonjakan klaim asuransi kredit.

Sementara itu untuk industri asuransi jiwa, OJK mencatat kinerja aset dan penerimaan premi sektor asuransi jiwa tumbuh negatif masing-masing -1,09 persen dan -9,8 persen akibat kebijakan baru yang dikeluarkan OJK yaitu SEOJK No.5/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) alias unitlink. Meski berkontraksi secara pendapatan premi, data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat adanya pertumbuhan jumlah tertanggung selama periode Januari-Maret 2023 sebesar 16,6 persen atau terdapat penambahan sebanyak lebih dari 12 juta tertanggung.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon mengatakan bahwa peningkatan jumlah tertanggung tersebut sejalan dengan pertumbuhan jumlah uang pertanggungan. Total uang pertanggungan industri asuransi jiwa mencapai Rp5.002,29 triliun atau meningkat 17,3 persen dibandingkan dengan hasil capaian pada kuartal I/2022. Menurut Budi, hal ini mengindikasikan bahwa pemahaman masyarakat terhadap fungsi proteksi asuransi jiwa makin bertumbuh.

Tak bisa dipungkiri bahwa masa pandemi Covid-19 yang berlangsung lebih dari 2 tahun telah mengoreksi kinerja industri asuransi nasional. Bahkan sejumlah perusahaan mengalami masalah solvabilitas. Oleh karena itu, terlepas klaim pemulihan yang disampaikan oleh OJK terkait kondisi industri asuransi nasional, tetapi pada kenyataannya kita melihat masih terdapat perusahaan asuransi dan reasuransi yang berjuang agar bisa *survive*. Wajar bila muncul pertanyaan apakah tren pemulihan itu benar adanya dan akan berkelanjutan?

Pasalnya, industri asuransi nasional kini menghadapi tantangan berat implementasi PSAK 74 atau IFRS 17 yang berpotensi menggerus pencatatan pendapatan premi. Belum lagi, wacana kenaikan permodalan industri asuransi dari OJK pasti juga akan menambah berat beban yang dipikul oleh pelaku usaha asuransi dan reasuransi.

Tentu kita berharap regulator bisa lebih cermat dan detail dalam mendiagnosa permasalahan yang dihadapi industri asuransi nasional saat ini. Tujuannya adalah agar obat yang diberikan bisa benar-benar mendorong pemulihan dan kesehatan industri asuransi nasional, bukan malah memberikan dampak negatif yang berujung 'mematikan' pelaku industri yang skalanya kecil dan menengah. ■ Achmad Aris

Judul	Golf Tournament & Charity Media Asuransi 2023 Berlangsung Meriah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Media Asuransi Indonesia mengadakan Turnamen Golf
Halaman/URL	52
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

News Event

Golf Tournament & Charity Media Asuransi 2023 Berlangsung Meriah

PT Media Asuransi Indonesia mengadakan turnamen golf terbuka dalam rangka rangkaian peringatan Hari Ulang Tahun ke-43. Acara yang digelar di Golf Bogor Raya, Bogor, pada 25 Mei lalu berlangsung cukup semarak.

Turnamen ini diikuti 72 pegolf yang umumnya merupakan anggota dari Persatuan Golf Asuransi Indonesia (PGAII) dan ada pula dari industri keuangan lain. Turnamen golf ini dipilih oleh Media Asuransi karena merupakan olahraga yang cukup populer dan merupakan sarana untuk bersilaturahmi di kalangan eksekutif perusahaan keuangan.

Turnamen dimulai pukul 07.00 WIB, diawali dengan foto bersama pegolf dan direksi Media Asuransi. Setelah para pemain selama 6 jam berjibaku di tengah teriknya matahari akhirnya pertandingan usai sekitar pukul 12.00 WIB dan semua pegolf berhasil menyelesaikan 18 hole.

Usai bermain golf, acara dilanjutkan dengan makan siang bersama dan sekaligus diadakan acara *charity* yang tahun ini mengundang salah satu pesantren anak yatim bernama Rumah Qur'an Umar Bin Khattob Bogor yang akan menerima donasi.

Acara diawali sambutan dari Direktur Utama Media Asuransi Indonesia, Mucharor Djallil. Kemudian sambutan dilanjutkan oleh Ketua PGAII yang baru terpilih, I Made Yoga Mahardika, setelah itu ada sambutan dari salah satu pendiri Media Asuransi Indonesia, Maizrizal Meirad. Ada pula sambutan dari Dewan Asuransi Indonesia (DAI) yang diwakili oleh Direktur Eksekutif DAI Erwin Noekman.

Sebelum dilakukan penyerahan hadiah kepada para pemenang turnamen golf dan pengundian *doorprize*, siang itu para pegolf secara spontan mengumpulkan donasi bagi Rumah Qur'an. Pada kesempatan itu, Direktur Utama Media Asuransi Indonesia Mucharor Djallil menyerahkan secara langsung donasinya kepada Ustad Hanafi



pervakilan dari Rumah Qur'an Umar Bin Khattob.

Acara *golf tournament and charity* tersebut didukung oleh beberapa perusahaan seperti, PT Asuransi Sinar Mas, PT Asuransi Bangun Askrida, PT BRI Asuransi Indonesia, Asuransi Astra, PT Administrasi Medika, PT Asuransi Perisai Listrik Negara, PT Asuransi Candi Utama, PT Tugu Reasuransi Indonesia, PT CIMB Niaga Tbk, PT Asuransi Maximus Graha Persada Tbk, PT Perta Life

Insurance, PT Reasuransi Maipark Indonesia, PT Bank Central Asia Tbk, PT BBPR Intidana Sukses Makmur, PT Jasaraharja Putera, PT Reasuransi Nasional Indonesia, dan PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk.

Dalam turnamen ini ada 13 pegolf yang berhasil menjadi pemenang, yakni kategori *Best Gross Overall* (1 pemenang), *Best Nett Overall* (1 pemenang), *Best Nett* (9 pemenang dari 3 *flight*), dan Ketangkasan (2 pemenang). ■ W. Widiastuti

Ke-13 pemenang tersebut adalah:

Best Gross Overall: Bun Bun - Tugu Pratama Indonesia

Best Nett Overall: Adi Sofyadi - Mandiri re Broker

Best Nett:

Flight A:
Rafael Bao Aman - Asuransi Tripakarta
Endang H. - Asuransi Tripakarta
Basuki Agus - Asuransi Jasa Mitra Abadi

Flight B:
Daniel - Asuransi Sinar Mas
Pristiwanto Bani - Asuransi Ramayana
Basran Damanik - Perorangan

Flight C:
Marihot - ARB Broker
Harry Purwanto - Tugu Insurance Broker
Eko Sukriyanto - Asuransi Bhakti Bhayangkara.

Ketangkasan:
Nearest to The Pin: Ayub - Asuransi Sinar Mas (2,20 m)
Nearest to The Line: Basuki Agus - Asuransi JMA (9 cm)

Judul	Pendapatan Asuransi Jiwa pada Kuartal I/2023 Tercatat Rp54,36 Triliun
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia
Halaman/URL	54
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

News & Event

Pendapatan Asuransi Jiwa pada Kuartal I/2023 Tercatat Rp54,36 Triliun

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat total pendapatan industri asuransi jiwa mencapai Rp54,36 triliun pada kuartal I/2023. Pendapatan tersebut turun 12,7 persen secara tahunan (*year on year/yoy*) dibanding periode kuartal I/2022 yaitu sebesar Rp62,27 triliun.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon, mengatakan bahwa pendapatan industri asuransi jiwa yang turun tersebut disebabkan merosotnya pendapatan premi di kuartal pertama sebesar 6,9 persen, dari Rp48,99 triliun pada kuartal I/2022 menjadi Rp45,6 triliun pada periode yang sama tahun 2023.

"Meski begitu, pendapatan premi secara *weighted* mengalami pertumbuhan 2 persen *yoy*, dari Rp27,55 triliun pada kuartal I/2022 menjadi Rp28,1 triliun di kuartal I/2023. Kami amati penurunan itu karena pendapatan premi, pendapatan premi bobotnya 83,9 persen terhadap pendapatan," katanya dalam paparan kinerja industri asuransi jiwa kuartal I/2023, 24 Mei lalu.

Budi pun menanggapi tren penurunan premi dengan optimis. Dia berpendapat tertekannya premi mengindikasikan target pasar industri asuransi jiwa makin meluas. "Produk yang dipasarkan belakangan ini juga sudah diminati oleh kalangan masyarakat menengah ke bawah. Artinya, mereka menyadari bahwa mereka membutuhkan perlindungan dengan premi yang lebih kecil.

Sementara itu, Ketua Bidang Kanal Distribusi dan Inklusi Tenaga Pemasar AAJI, Elin Waty, mengatakan bahwa pembayaran klaim yang senantiasa meningkat membuktikan industri ini adalah industri yang likuid dan mampu menunaikan kewajibannya kepada para pemegang polis atau penerima manfaat.

"Sebanyak 3,82 juta pemegang polis dan penerima manfaat telah merasakan manfaat asuransi jiwa. Kami di industri berupaya memberikan



Ketua Umum AAJI didampingi pengurus AAJI menyampaikan kinerja Asuransi jiwa kuartal I 2023

pelayanan yang maksimal kepada nasabah dengan membayarkan klaim sesuai dengan ketentuan polis yang berlaku," jelas Elin.

Dia menambahkan bahwa sejak pertengahan tahun 2022 klaim kesehatan menjadi salah satu komponen klaim yang meningkat pesat. Tercatat pada periode kuartal I/2023 ini klaim kesehatan mengalami peningkatan sebesar 38,6 persen. Inflasi biaya medis yang cukup tinggi menjadi indikasi atas tingginya pertumbuhan tersebut.

"Pascapandemi Covid-19 biaya perawatan kesehatan saat ini meningkat tajam. Oleh karenanya, kami berpesan kepada seluruh pemegang polis untuk secara berkala melakukan *review* atas perlindungan yang dimilikinya agar tetap sesuai dengan kebutuhan," tambah Elin.

Pada kesempatan yang sama, Ketua Bidang Hubungan Kerja Sama Antar Lembaga, Regulator Stakeholder Dalam Negeri dan Internasional AAJI, Shadiq Akasya, menyampaikan bahwa total investasi industri asuransi jiwa turun 2,1 persen menjadi Rp534,33 triliun pada kuartal I/2023, dibandingkan kuartal yang sama periode sebelumnya sebesar Rp545,79 triliun. "Penurunan total investasi industri asuransi jiwa diindikasikan karena

adanya penurunan pendapatan premi industri asuransi jiwa," paparnya.

"Penerapan SEOJK PAYDI secara berkala sejak awal tahun 2022 dan mulai berlaku penuh pada Maret 2023 ini menyebabkan adanya perubahan penempatan dana investasi asuransi jiwa. Oleh karenanya perusahaan asuransi jiwa harus melakukan evaluasi dan menentukan ulang strategi penempatan investasinya guna menyesuaikan portofolio produk yang dipasarkannya. Hal ini juga yang mungkin membuat total investasi asuransi jiwa menjadi sedikit menurun," jelas Shadiq.

Dalam rangka mematuhi aturan yang berlaku, industri asuransi jiwa secara konsisten meningkatkan penempatan investasinya pada instrumen Surat Berharga Negara (SBN). Sampai dengan Maret 2023, investasi pada instrumen SBN tercatat meningkat 23,3 persen menjadi Rp151,7 triliun.

"Penempatan investasi yang dilakukan industri asuransi jiwa wajib didasari oleh portofolio produk yang dipasarkan serta *risk appetite* dari nasabahnya. Seiring dengan berlakunya SEOJK PAYDI yang mengatur porsi penempatan investasi, kami berharap ke depan akan semakin banyak instrumen investasi yang sesuai kebutuhan industri," kata Shadiq. ■ **Wahyu Widhiastuti**

Judul	Prudential Indonesia dan UOB Indonesia, Bidik Perluasan Pasar PAYDI
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Prudential Indonesia #YakinMelangkah
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Prudential Indonesia dan UOB Indonesia, Bidik Perluasan Pasar PAYDI

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) kembali mempertegas komitmennya dalam memberikan kemudahan bagi nasabah untuk #YakinMelangkah mewujudkan hidup lebih sehat dan sejahtera kini dan nanti. Komitmen tersebut diwujudkan melalui kerja sama dengan PT Bank UOB Indonesia (UOB Indonesia) untuk menawarkan solusi perlindungan jiwa bagi nasabah UOB Indonesia melalui diversifikasi Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI). Produknya adalah PRUInvestor Ultima Account dan PRUWealth Prime Account, serta produk asuransi tambahan PRUPrime Healthcare Plus Pro.

Chief Partnership Distribution Prudential Indonesia, Ivy Widjaja, mengatakan bahwa pihaknya optimistis dapat mendukung lebih banyak masyarakat melalui UOB Indonesia dengan diversifikasi produk, kali ini untuk segmen mapan. Sinergi ini menjangkau segmen nasabah yang memiliki *wealth management* dan sudah familiar dengan konsep investasi yang menyertai asuransi. "Kami menghadirkan berbagai pilihan *fund* untuk melengkapi kebutuhan nasabah sesuai profil risikonya masing-masing," kata Ivy dalam keterangan resmi, 8 Mei 2023. ■ **Edi**

Judul	68,38 Persen Polis Restrukturisasi Jiwasraya telah Beralih ke IFG Life
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Pengalihan polis restrukturisasi
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

68,38 Persen Polis Restrukturisasi Jiwasraya telah Beralih ke IFG Life

Direktur Utama PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life), Harjanto Tanuwidjaja, menyampaikan bahwa progres terkini proses migrasi dan pengalihan polis restrukturisasi dari Jiwasraya telah berjalan dengan baik dan *on-track*. Harjanto mengatakan bahwa sampai 30 April 2023, sebanyak 157.485 polis restrukturisasi Jiwasraya telah berhasil dialihkan ke IFG Life.

Angka tersebut mencapai 68,38 persen dari total polis restrukturisasi yang dilakukan. "Update pengalihan polis restrukturisasi Jiwasraya ke IFG Life sampai dengan 30 April 2023 telah mencapai 68,38 persen atau sekitar 157.485 polis," kata Harjanto dalam acara *media gathering* di Jakarta, 11 Mei 2023.

IFG Life melaporkan telah membayar Rp7,57 triliun klaim polis yang diterima dari Asuransi Jiwasraya dan masih ada sekitar Rp7,4 triliun polis lagi belum dialihkan. "Klaim polis yang diterima dari Jiwasraya yang sudah terbayar sebesar Rp7,57 triliun. ■ *Wiek*

Judul	Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP Tawarkan Produk Baru
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Bank OCBC NISP dukung Great Eastern Life Indonesia
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Great Eastern Life Indonesia dan

Bank OCBC NISP Tawarkan Produk Baru

Sejalan dengan SEOJK 5/2022 yang mengatur tiga aspek utama PAYDI, yakni dari sisi pemasaran, transparansi informasi, hingga tata kelola aset, Great Eastern Life Indonesia telah menyempurnakan produk unitlink yang ada, baik dari sisi spesifikasi produk maupun layanan. Great Eastern Life Indonesia didukung mitra strategisnya yakni Bank OCBC NISP, menghadirkan produk baru unitlink GREAT Protection Link dan GREAT Investlink Protection.

Spesifikasi kedua produk unitlink baru tersebut telah disesuaikan dengan aturan baru SEOJK 5/2022. Misal, pada produk GREAT Protection Link, tidak ada cuti premi secara otomatis. "Great Eastern Life Indonesia berkomitmen untuk terus berinovasi guna memenuhi kebutuhan nasabah dan mempertahankan kepercayaan nasabah. Oleh karena itu, kami meluncurkan dua produk unitlink yang telah sesuai ketentuan SEOJK 5/2022," kata Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia, Nina Ong, dalam keterangan resmi, 16 Mei 2023. ■ **Wiek**

Judul	Generali Indonesia Berikan Proteksi Asuransi kepada 10.000 Pelari Borobudur Marathon 2023
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Proteksi Asuransi dari Generali Indonesia
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive



Generali Indonesia Berikan Proteksi Asuransi kepada 10.000 Pelari Borobudur Marathon 2023: CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman (kanan), bersama Chief Marketing Officer Generali Indonesia, Vivin Arbianti Gautama (kiri), secara simbolis menyerahkan proteksi untuk pelari Borobudur Marathon 2023 usai mengikuti Fun Run Friendship 5K di Jakarta, 21 Mei 2023.

Judul	AXA Financial Indonesia Luncurkan Produk Attania Link Syariah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Fitur Wakaf Mudah Bersama AXA
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

AXA Financial Indonesia

Luncurkan Produk Attania Link Syariah

AXA Financial Indonesia resmi meluncurkan AXA Attania Link Syariah, dilengkapi dengan fitur Wakaf Mudah Bersama AXA yang merupakan pengembangan fitur wakaf sebelumnya yang diluncurkan sejak 2019. Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav, menjelaskan bahwa AXA Attania Link Syariah memberikan perlindungan *terminal illness* dengan tambahan manfaat meninggal dunia dan kecelakaan selama ibadah haji/umrah dengan alokasi investasi sejak tahun pertama.

"Melalui AXA Attania Link Syariah ini kami menawarkan solusi perlindungan jiwa dengan prinsip syariah yang memberikan proteksi yang lebih lengkap dan dilengkapi dengan fitur Wakaf Mudah Bersama AXA yang memberikan 4 pilihan sumber dana wakaf bagi nasabah. Melalui solusi perlindungan jiwa syariah ini kami berharap dapat terus mendorong pertumbuhan ekonomi syariah dan meningkatkan kesadaran masyarakat akan solusi perlindungan jiwa berprinsip syariah," kata Niharika di Jakarta, 16 Mei 2023. ■ Ben

Judul	Sun Life Indonesia Luncurkan Unitlink untuk Nasabah CIMB Niaga
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Asuransi Unitlink Syariah
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Sun Life Indonesia Luncurkan Unitlink untuk Nasabah CIMB Niaga

Sun Life Indonesia meluncurkan produk asuransi unitlink syariah eksklusif hanya untuk nasabah PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga), yaitu Asuransi Maxima Anugerah. Asuransi Maxima Anugerah, sebuah produk asuransi yang memberikan perlindungan jiwa dan investasi untuk persiapan menjalankan ibadah di Tanah Suci. P

Chief Distribution Officer Sun Life Indonesia, Danning Wikanti, menjelaskan dengan jumlah umat Muslim yang besar, Indonesia berpotensi besar dalam pengembangan ekonomi syariah dan produk-produk keuangan syariah seperti asuransi syariah. Karena itu, ketersediaan produk asuransi syariah, termasuk unitlink syariah seperti Asuransi Maxima Anugerah, menjadi semakin penting untuk membantu masyarakat menjalankan ibadah haji dengan tenang dan memberikan perlindungan finansial untuk masa depan mereka.

“Kami berkomitmen terus menghadirkan produk-produk inovatif bagi masyarakat Indonesia dan juga menjalin kemitraan strategis dengan CIMB Niaga,” katanya dalam keterangan resmi, 16 Mei 2023. ■ *Edi*

Judul	Zurich dan Mayapada Group Berkolaborasi Hadirkan Program ZOHA
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Zurich Topas Life
Halaman/URL	65
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Zurich dan Mayapada Group Berkolaborasi Hadirkan Program ZOHA

PT Zurich Topas Life (Zurich) berkolaborasi dengan PT Bank Mayapada Internasional Tbk (Bank Mayapada) dan Mayapada Hospital untuk memperluas layanan perlindungan kesehatan terlengkapinya melalui Zurich Optimal Health Assurance (ZOHA).

Direktur Zurich Topas Life, Budi Darmawan, mengatakan bahwa setiap individu memiliki perlindungan kesehatan yang berbeda dan ZOHA adalah solusi untuk membantu masyarakat Indonesia untuk mendapatkan perlindungan. "Kerja sama ini bentuk komitmen Zurich untuk mengutamakan nasabah di setiap aktivitas kerja kami dan memberikan akses luas akan perawatan medis terbaik dunia kepada masyarakat," ujar Budi dalam konferensi pers di Jakarta, 16 Mei 2023.

ZOHA menjadi salah satu premi asuransi kesehatan paling terjangkau di pasaran, dengan pilihan fitur yang optimal dan pembayaran hingga Rp40 miliar per tahun. ■
Faj

Judul	Allianz Life Indonesia Bayar Klaim Asuransi Jiwa dan Kesehatan Rp4,3 Triliun di 2022
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Klaim Asuransi Jiwa dan Kesehatan
Halaman/URL	66
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Allianz Life Indonesia Bayar Klaim Asuransi Jiwa dan Kesehatan Rp4,3 Triliun di 2022

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) membuktikan komitmennya dalam memberikan perlindungan kepada nasabah dengan membayarkan Rp4,3 triliun di tahun 2022, untuk lebih dari 310.000 klaim asuransi jiwa dan kesehatan, baik produk asuransi konvensional dan syariah. Lima penyakit kritis yang paling banyak diklaim oleh nasabah di 2022, adalah kanker, stroke, angioplasti, dan penatalaksanaan invasif lainnya untuk penyakit jantung koroner, penyakit jantung koroner lain yang serius, dan serangan jantung pertama.

"Allianz Life Indonesia berkomitmen untuk merealisasikan tujuannya melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia. Pembayaran klaim adalah *moment of truth* bagi nasabah, karena Allianz Life Indonesia hadir untuk membantu nasabah melewati masa yang menantang dengan kondisi penyakit yang dihadapi. Kami selalu memastikan untuk memberikan hak nasabah dengan membayarkan klaim yang legitimate dan sesuai ketentuan polis yang berlaku dan dimiliki oleh nasabah," kata *Business Director* Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, 17 Mei 2023. ■ *Wtek*

Judul	Penyerahan Penghargaan kepada Provider Rekanan PertaLife
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Provider Rekanan PertaLife
Halaman/URL	66
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive



Penyerahan Penghargaan kepada Provider Rekanan PertaLife: (dari kanan): Kepala Dept. Public Relations PT Medikaloka Hermina Tbk, Muryi Ayoe, VP Customer Engagement and Service PertaLife Insurance mewakili RS Santa Maria, Christina Eka Kumis, Direktur Keuangan dan Investasi PertaLife Insurance, Yuzran Bustamar, Direktur Utama PT Pertamina Bina Medika IHC, Mira Dyah Wahyuni, Interim VP Marketing PT Affinity Health Indonesia, Kencana Widya, dan Corporate Marketing Manager Primaya Hospital Group Nowi Tri Lesmono, di Jakarta, 25 Mei 2023.

Judul	AXA Mandiri Kembali Perkenalkan Produk Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Elite Plan Syariah AXA
Halaman/URL	66
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

AXA Mandiri Kembali Perkenalkan Produk Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) melalui AXA Mandiri Unit Syariah memperkenalkan kembali produk unggulannya yaitu Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah. Produk terbaru AXA Mandiri ini terdiri dari Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Prime dan Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Protection. Solusi perlindungan Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah sejalan dengan kebutuhan masyarakat sekaligus memberikan pilihan proteksi jiwa berbasis syariah khususnya saat menunaikan ibadah haji dan umrah.

"Kami berkomitmen untuk memberikan pilihan yang beragam kepada masyarakat Indonesia karena risiko masa depan bisa dikelola dengan memiliki perlindungan asuransi. Pengelolaan risiko yang tepat menghasilkan ketahanan finansial di masa depan. Sebagai negara berpenduduk muslim terbesar, sudah sewajarnya Indonesia memiliki produk keuangan berbasis syariah yang tidak kalah berkualitas dengan produk konvensional," kata Direktur AXA Mandiri, Uke Giri Utama, 23 Mei 2023. ■ **Anta**

Judul	Sinarmas MSIG Life dan Bank Sinarmas Luncurkan Sinarmas Optima Plus
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kerjas sama Sinarmas Life dan Binak Sinarmas
Halaman/URL	66
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Sinarmas MSIG Life dan Bank Sinarmas Luncurkan Sinarmas Optima Plus

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) meluncurkan produk asuransi jiwa unitlink terbaru sesuai Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOUJK) Nomor 5 Tahun 2022 tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI). Sinarmas MSIG Life bekerja sama dengan Bank Sinarmas sebagai *preferred partner* perusahaan, meluncurkan produk yang diberi nama Sinarmas Optima Plus.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, menyampaikan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia di tahun 2022 mencapai 5,31 persen dan terus menunjukkan resiliensi dengan prospek pertumbuhan yang cerah ke depannya. "Kondisi ini merupakan momentum yang tepat untuk menghadirkan Sinarmas Optima Plus yang inovatif dengan beragam pilihan dana investasi, pilihan mata uang dan *switching* yang fleksibel, sehingga menjadi solusi yang tepat untuk mencapai tujuan keuangan jangka panjang dari para nasabah bank Sinarmas," katanya dalam keterangan resmi, 25 Mei 2023. ■ *Wiek*

Judul	BCA Life Kembali Raih Penghargaan Indonesia WOW Brand 2023
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	BCA Life Indonesia WOW Brand
Halaman/URL	67
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive



BCA Life Kembali Raih Penghargaan Indonesia WOW Brand 2023: (kiri-kanan) Direktur & Chief Distribution Officer (CDO) BCA Life, Eva Agrayani, Direktur BCA, Haryanto T Budiman, Executive Vice President BCA, Ugahary Yowvy Chandra, Presiden Direktur & CEO BCA Life, Christine Setyabudhi, Direktur BCA, Santoso, dan Executive Vice President BCA, I Ketut Alam Wangsawijaya, menunjukkan aplikasi MyGuard usai peluncurannya di Jakarta, beberapa waktu lalu.

Judul	AIA dan BCA Luncurkan Maxi Infinite Link Assurance Plus
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Maxi Infinite Assurance Plus
Halaman/URL	67
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

AIA dan BCA Luncurkan Maxi Infinite Link Assurance Plus

PT AIA Financial (AIA), bersama PT Bank Central Asia Tbk (BCA) menghadirkan Maxi Infinite Link Assurance Plus (MILA Plus), solusi proteksi jiwa yang komprehensif bagi nasabah premium. Dengan nilai pertanggungan tinggi, MILA Plus ditujukan sebagai solusi untuk dapat menjaga kualitas hidup keluarga di masa depan apabila terjadi risiko pada tertanggung.

Chief Marketing Officer AIA, Kathryn Parapak, mengatakan bahwa AIA fokus mengembangkan produk sesuai kebutuhan dan profil nasabah, termasuk segmen premium. "MILA Plus kami rancang untuk memenuhi kebutuhan proteksi nasabah. Diciptakan menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah dan ketentuan baru Surat Edaran OJK (SEOUK) No. 5 tahun 2022 terkait produk unitlink," katanya dalam keterangan resmi, 26 Mei 2023.

Sementara itu EVP *Wealth Management* BCA, Ugahary Yovvy Chandra, mengungkapkan bahwa BCA senantiasa berupaya memberikan solusi terbaik sesuai dengan kebutuhan nasabah, termasuk untuk nasabah premium. ■ *Edi*

Judul	Manulife Indonesia Raih Kinerja Positif di 2022
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Manulife meraih kinerja positif
Halaman/URL	67
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Manulife Indonesia Raih Kinerja Positif di 2022

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) di tahun 2022 meraih kinerja positif walaupun berada di tengah kondisi ekonomi Indonesia yang menantang dan industri asuransi mengalami tekanan setelah pulih dari pandemi Covid-19. Pencapaian itu menumbuhkan optimisme untuk kinerja tahun ini meskipun banyak kalangan mengkhawatirkan pelambatan ekonomi secara global pada 2023.

"Walaupun mengalami tahun yang penuh tantangan di 2022, kami mencatatkan kinerja bisnis yang solid untuk membantu jutaan nasabah dan keluarganya dalam melindungi masa depan mereka," tutur Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, 29 Mei 2023.

Dia katakan bahwa sepanjang tahun 2022, pendapatan premi Manulife Indonesia mencapai Rp10 triliun dan total pendapatan sebesar Rp12,6 triliun. Perusahaan juga membukukan total aset Rp60 triliun dan menjadi perusahaan asuransi jiwa dengan aset kedua terbesar di Indonesia. ■ **Edi**

Judul	Budi Tampungbolon Rencana Kenaikan Modal Minimal Masih Dibicarakan Semua Pihak
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	OJK Membatasi Minimum Permodalan
Halaman/URL	25
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Cover Story

Budi Tampungbolon

Rencana Kenaikan Modal Minimal Masih Dibicarakan Semua Pihak

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah menyiapkan kenaikan batas minimum permodalan bagi industri perasuransian. Regulator merasa perlu mengubah aturan permodalan tersebut karena modal minimum industri asuransi saat ini dinilai terlalu rendah jika dibandingkan dengan risiko usaha yang ada dalam industri jasa keuangan ini. Aturan baru tersebut juga mengisyaratkan bakal diberlakukan bagi perusahaan asuransi eksisting maupun perusahaan yang akan berdiri termasuk di industri asuransi jiwa.

Saat ini, ketentuan syarat batas minimum modal disetor untuk bisnis asuransi diatur dalam Peraturan OJK Nomor 67/POJK.05/2016 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi dan Perusahaan Reasuransi Syariah (POJK No. 67/Th 2016). Persyaratan batas minimum modal yang disetor oleh perusahaan asuransi diatur dalam Pasal 6 POJK tersebut.

Rencana OJK untuk meningkatkan persyaratan modal minimum dalam industri asuransi memang dapat memiliki beberapa implikasi bagi perusahaan asuransi, pemegang polis, dan skala ekonomi yang lebih luas.

Terkait rencana regulator tersebut, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampungbolon mengatakan bahwa ada beberapa aspek yang menjadi pertimbangan dalam peningkatan ketentuan modal minimum perusahaan asuransi tersebut. Industri asuransi merupakan *capital intensive* atau industri keuangan yang memang membutuhkan modal.

"Di sisi lain, tantangan dan tuntutan perusahaan asuransi dewasa ini sudah sangat berbeda dari 10 tahun-20 tahun lalu," kata Budi usai paparan kinerja industri asuransi jiwa kuartal I/2023 di Jakarta, 24 Mei 2023.

Untuk itu, lanjut Budi, bisa mengerti dan pada dasarnya setuju, (permodalan) harus *di-review* dan ditingkatkan supaya perusahaan asuransi memiliki ketahanan yang lebih baik.

Budi mengatakan, anggota asosiasinya relatif siap menjalankan wacana tersebut. Pasalnya, sebagian besar dari 36 anggotanya, sudah memiliki ekuitas di atas Rp500 miliar. "Mungkin ada beberapa yang Rp250 miliar-Rp500 miliar, ada sedikit yang antara Rp100 miliar-Rp250 miliar, dan rasanya hanya ada satu saja di bawah Rp100 miliar, artinya sedang tidak sehat. Jadi, kalau dinaikkan ke Rp250 miliar atau Rp300 miliar, rasanya relatif siap. Kalau ke Rp500 miliar, sebagian besarnya sudah siap," tegas Budi.

Adapun, yang menjadi perhatian lanjutnya, adalah apakah



sungguh-sungguh diperlukan bagi perusahaan asuransi yang hanya mengerjakan bisnis tertentu tetap harus memenuhi aturan modal minimum yang baru nantinya. "Bisnis tertentu yang tidak terlalu *capital intensive* tentu tidak perlu menaruh modal lebih besar, tapi modal tersebut bisa ditaruh ke tempat bisnis lainnya. Karena bagaimana para pemegang saham perusahaan ini adalah investor," ujar dia.

Menurut Budi tidak menutup kemungkinan bila nantinya ada beberapa perusahaan asuransi yang harus melalui proses akuisisi dan merger untuk memenuhi aturan ekuitas baru itu. Akuisisi dan merger itu bisa menjadi solusi yang dipertimbangkan oleh industri jika aturan baru diterbitkan.

"Tentu harus kita lihat nantinya bagaimana, Tapi itu (akuisisi dan merger) memang salah satu solusi bagi mereka yang pada saat peraturan mulai atau menjelang berlaku belum bisa dinaikkan, pastinya harus bergabung. Kita 'kan masih belum tahu berapa besar nanti kenaikannya. Apakah Rp200 miliar atau Rp300 miliar, karena masih akan dibicarakan, saat ini masih terlalu dini. Tapi semua titik ke asosiasi tolong dibicarakan dengan baik-baik. Kami menyadari memang harus naik, tapi di angka berapa dan dalam jangka waktu berapa lama, ini 'kan yang harus dibicarakan dengan semua pihak," tegas Budi.

Seperti diketahui, dalam rancangan yang disusun OJK dan sudah dibagikan ke asosiasi dan perusahaan asuransi dan reasuransi, ketentuan modal minimum ini ditingkatkan secara bertahap.

Untuk perusahaan asuransi konvensional modal minimumnya ditingkatkan dari Rp100 miliar menjadi Rp500 miliar pada 2026. Kemudian 2028 ditingkatkan lagi menjadi Rp1 triliun. Selanjutnya, untuk perusahaan reasuransi konvensional, modal minimumnya ditingkatkan dari Rp200 miliar menjadi Rp1 triliun pada 2026 dan menjadi Rp2 triliun tahun 2028.

Kemudian, modal minimum perusahaan asuransi syariah ditingkatkan dari Rp50 miliar menjadi Rp250 miliar tahun 2026, dan menjadi Rp500 miliar tahun 2028.

Untuk perusahaan reasuransi syariah, modal minimum ditingkatkan dari Rp100 miliar menjadi Rp500 miliar pada 2026 dan Rp1 triliun tahun 2028.

Sementara itu, ketentuan modal minimum untuk perusahaan asuransi dan reasuransi yang baru berdiri syarat modal disetor minimum perusahaan asuransi konvensional yang baru berdiri langsung ke Rp1 triliun, perusahaan reasuransi konvensional Rp2 triliun, perusahaan asuransi syariah Rp500 miliar dan perusahaan reasuransi syariah menjadi Rp1 triliun. ■ **W. Widhiastuti**

Judul	Apakah Sudah Saatnya Persyaratan Modal Minimum Perusahaan Perasuransian Dinaikkan?
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	OJK Membatasi Minimum Permodalan
Halaman/URL	58-59
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

■ Column

Column ■



Apakah Sudah Saatnya Persyaratan Modal Minimum Perusahaan Perasuransian Dinaikkan?

Oleh Ariyanti Suliyanto*

Wacana peningkatan modal perusahaan asuransi biasanya muncul ketika industri perasuransian dalam kondisi yang kurang kondusif seperti yang terjadi akhir-akhir ini. Adanya peristiwa peristiwa gagal bayar klaim oleh beberapa perusahaan asuransi (terutama asuransi jiwa yang cukup terkenal) sangat memoderat kepercayaan publik terhadap perusahaan asuransi. Harapan penegang polis untuk memperoleh peningkatan risiko menjadi pupus karena halnya tidak diperoleh.

Apa sebenarnya yang salah dibalik peristiwa ini?

Muncul spekulasi-spekulasi terkait penyebab jeolnya pertaahan perusahaan asuransi yang tidak bisa memenuhi janginya sebagaimana diharapkan. Berbagai faktor menjadi pertimbangan publik, apakah probanya yang salah, pengelolaan perusahaan yang buruk, peran agen yang menyesatkan, atau kurangnya literasi kepala masyarakat. Juga muncul spekulasi terkait pengawasan terhadap perusahaan asuransi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang dinilai kurang efektif dalam menjalankan *early warning system* dalam rangka perlindungan nasabah.

Langkah yang harus segera ditempuh agar kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan asuransi yang berperan sebagai pengontrol ekonomi ini bisa pulih kembali, tentu pihak yang terkait dengan industri perasuransian harus segera melakukan upaya-upaya perbaikan.

Pada pertemuan bulan Mei 2023, Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Ogi Prastomo,one, memberikan adanya rencana OJK akan menaikkan persyaratan besaran modal minimum perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi. OJK menilai bahwa modal minimum yang sekarang wajib dipenuhi oleh perusahaan terlalu rendah dibandingkan *exposure* risiko yang dikelola oleh perusahaan asuransi dan

perusahaan reasuransi.

Selain itu, peningkatan modal juga diwujudkan untuk mengantisipasi penerapan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 74 yang dimulai pada 2025. Penerapan IFRS 17 memiliki implikasi pada banyak hal, terutama di bidang akunting, aktuaria, sistem IT, HRD, dan pada KPI yang terkait dengan penyusutan (koreksi) ekuitas yang membutuhkan modal tambahan.

Seuai peraturan OJK nomor 67/POJK.05/2016 Bagian Keempat Permodalan, pasal 6 menyatakan persyaratan Modal Disoror minimal adalah Rp150 miliar bagi perusahaan asuransi, Rp300 miliar bagi perusahaan reasuransi, Rp100 miliar bagi perusahaan asuransi syariah, dan Rp175 miliar bagi perusahaan reasuransi syariah.

Ketentuan persyaratan modal minimum tersebut akan ditingkatkan menjadi Rp500 miliar pada tahun 2026 dan Rp1 triliun pada 2028 bagi perusahaan asuransi. Sedangkan untuk perusahaan reasuransi ditingkatkan menjadi Rp1 triliun di tahun 2026 dan Rp2 triliun di 2028. Demikian juga untuk perusahaan asuransi syariah akan dinaikkan menjadi minimal Rp250 miliar pada 2026 dan Rp500 miliar pada 2028 dan Rp1 triliun di 2028.

OJK saat ini sedang mengomunikasikan dan meminta masukan asosiasi-asosiasi perusahaan perasuransian terhadap rencana besaran modal tersebut. Di harapkan dengan adanya masukan dari asosiasi dan atau kajian-kajian terhadap dampak dan efektivitas rencana peningkatan modal ini akan dapat menyempurnakan pengaturan OJK dalam usaha menyehatkan perusahaan perasuransian di Indonesia.

Dari beberapa informasi diketahui bahwa pada umumnya pelaku pendukung rencana regulator untuk menaikkan modal minimum karena mereka menyadari bahwa kecukupan permodalan pada perusahaan

perasuransian akan dapat memperkuat posisi keuangan perusahaan, khususnya dalam memberikan pelayanan kepada klien secara tepat waktu sesuai kewajibannya.

Namun demikian, respons pihak manajemen akan berbeda satu sama lain, terutama bagi pihak yang memiliki keterbatasan dalam pendanaan dan harus melakukan aksi korporasi dalam rangka memenuhi persyaratan baru ini. Terdapat beberapa perusahaan masih memiliki modal di bawah angka yang direncanakan OJK. Yang menjadi *concern* para pelaku industri perasuransian adalah masalah penetapan besarnya angka minimum yang dipersyaratkan serta jangka waktu pemenuhan syarat tersebut (implementasinya).

Masalah permodalan perusahaan perasuransian bukanlah satu-satunya faktor yang dapat memperburuk kemampuan keuangan perusahaan dalam menegah terjadinya gagal bayar kepada penegang polis. Banyak faktor lain yang juga perlu memperoleh perhatian regulator. Aspek pengawasan juga perlu ditingkatkan, tidak hanya yang bersifat administratif tetapi juga lebih substantif dalam melaksanakan *early warning system*.

Besarnya modal usaha perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi yang dinilai memadai (*adequate*) lebih tepat diihatkan dengan paparan risiko (*risk exposure*) yang berada dalam pengelolaan perusahaan, sehingga perusahaan tetap solvent dan dapat menjaga likuiditas perusahaan. Solvabilitas perusahaan asuransi diukur dengan menggunakan model perhitungan modal berbasis risiko (*Risk Based Capital*). Oleh karena itu penerapan manajemen risiko perusahaan menjadi sangat penting dalam mengelola perusahaan asuransi.

Jika penetapan modal secara *adequate* ini diterapkan, maka tidak mudah besaran modal minimum

yang dipersyaratkan menjadi berbeda-beda pada perusahaan yang mengelola jenis usaha atau jenis risiko tertentu berdasarkan profil risiko dan kompleksitasnya. Pola ini telah diterapkan di Vietnam.

Wacana untuk mengelompokkan golongan perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi menjadi beberapa kelas, sangat memungkinkan asalkan disertai dengan kriteria dan aturan main yang jelas bagi masing-masing pelaku yang bersangkutan. Tidak hanya besaran Modal Disoror yang diatur, tetapi juga hal-hal lain yang terkait, yaitu persyaratan kompetensi SDM perusahaan serta kewajiban menerapkan praktik-praktik yang sehat dalam pengelolaan perusahaan. Aturan main ini harus jelas ditetapkan dalam pengaturan serta diterapkan secara konsisten.

Dari data statistik 2021 yang diterbitkan oleh ASEAN Insurance Council (AIC) dalam "2022 ASEAN Statistical Report", menunjukkan beberapa indikator penting di 9 negara anggota AIC yang dapat kita cermati. Angka-angka ini belum tentu tepat untuk dijadikan alat perbandingan, namun setidaknya dapat dikaji lebih mendalam terhadap keterlaluannya dengan besarnya modal 9 negara tersebut adalah: Indonesia, Singapura, Malaysia, Filipina, Thailand, Vietnam, Brunei, Kamboja, dan Myanmar. Indikator dimaksud meliputi jumlah perusahaan yang beroperasi, *market share*, *penetration rate*. Sedangkan informasi terkait permodalan minimum, penulis merujuk pada "2022: Insurance regulation in Asia Pacific", Norton Rose Fulbright (dan informasi dari AIC).

Yang pertama, tentang jumlah perusahaan (semua jenis perusahaan asuransi dan profesional reasuransi yang beroperasi di masing-masing negara), yang dapat berpengaruh pada efektivitas pengawasan oleh regulator setempat. Indonesia memiliki peringkat teratas dengan jumlah perusahaan 141*, angka ini disusul oleh Singapura (123), Filipina (91), Thailand (56), Malaysia (58), dan Vietnam (52). Sedangkan 3 negara lainnya berada pada jumlah kurang dari 40 perusahaan.

Yang kedua, *market share* di ASEAN. Berapa besar porsi premi asuransi yang mereka peroleh

dibandingkan dengan total ASEAN *Gross Written Premium* (GWP)? Premi yang diperoleh masing-masing negara masih mengambalkan potensi dalam negeri. Dari total GWP ASEAN (*Life & General Insurance*) sebesar US\$339,515 juta, pencapaian dari urutan terbesa adalah Singapura (32,23%), Thailand (22,26%), Indonesia (16,44%), Malaysia (13,59%), Vietnam (7,83%), dan Filipina (6,80%). Sedangkan 3 negara lainnya masih di bawah 1%. Indonesia menduduki urutan ke 3 terbesar untuk pencapaian GWP.

Yang ketiga, tingkat penetrasi asuransi (*penetration rate*). Dari data statistik tahun 2021 tersebut, tingkat penetrasi asuransi di 9 negara ASEAN adalah sebagai berikut: Singapura (9,83%), Thailand (5,26), Malaysia (4,39%), Vietnam (2,59%), Filipina (2,13%), Indonesia (1,86%), Brunei (1,61), Kamboja (1,09%) dan Myanmar (0,19%). Indonesia masih relatif rendah dan berada pada urutan ke 6 teratas dari 9 negara anggota AIC dan masih berada di bawah rasio penetrasi pasar di ASEAN sebesar 3,76%.

Berikutnya yang keempat adalah tentang permodalan. Merujuk pada "2022: Insurance regulation in Asia Pacific", Norton Rose Fulbright, minimum modal yang dipersyaratkan terkait besaran dan pengaturannya berbeda-beda satu sama lain, ada yang sederhana dan ada yang bertingkat-tingkat. Berikut adalah gambaran pengaturan besarnya modal di beberapa negara anggota AIC (angka dalam ribuan dolar Amerika).

Untuk perusahaan asuransi jiwa dan kerugian yang modalnya sama besar: Singapura (7,407), Indonesia (10,093), Malaysia (23,981), Filipina (*existing* oo: 19,600; *new*: 25,467), dan Brunei (5,661). Sedangkan yang menerapkan persyaratan berbeda untuk asuransi jiwa dan kerugian/ gabungan adalah: Kamboja (7,000 dan 14,000), Myanmar (3,373 dan 22,688), Thailand (15,060 dan 9,936). Sementara Vietnam menerapkan pengaturan yang sangat ketat terkait jenis produk yang dijual untuk asuransi jiwa dan kerugian. Modal yang ditetapkan berkisar dari US\$13,175 sampai US\$43,962.

Untuk pengaturan permodalan perusahaan reasuransi juga berbeda-beda di setiap negara tergantung kebijakan masing-masing, apakah

disamakan atau dibedakan untuk jiwa atau kerugian. Secara umum besarnya antara 100 persen sampai dengan 250 persen dari modal perusahaan asuransi di negaranya sesuai jenis produk yang dikelola.

Akan seperti apakah kebijakan yang akan diambil oleh OJK dalam Penetapan Jumlah Minimum Modal Disoror ke Depan?

Para pelaku usaha perasuransian pada prinsipnya memeluk rencana regulator serta memnung dan berharap agar usaha regulator untuk memperkuat insentif perasuransian melalui peningkatan modal dapat berjalan kondusif serta mempertimbangkan efektivitas pengaturan dan pengelolaan risiko sebagai dampak pengaturan.

Peningkatan modal, secara simultan harus disertai dengan usaha peningkatan literasi asuransi, perbaikan pengelolaan risiko oleh perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi melalui penerapan GRC, pemilihan terhadap agen asuransi dan para *re-seller* oleh perusahaan dalam memahami produk asuransi yang dijual, dan *last but not least* adalah diterapkannya *Early Warning System* dalam pengawasan mikroprudential oleh Otoritas Jasa Keuangan sebagai regulator perasuransian.

Semua pihak perlu menyadari pentingnya peran asuransi sebagai pendukung pertumbuhan ekonomi dan sebagai katalisator menuju masa depan yang lebih baik. Semoga rencana peningkatan jumlah minimum Modal Disoror tidak mengabaikan perbaikan dengan kemampuan modal teratas tetapi rekam jejalnya menunjukkan adanya pengelolaan perusahaan yang baik dan sehat serta terdapat memberikan kontribusi positif bagi masyarakat, khususnya penegang polis. Di harapkan ada jalan keluar bagi perusahaan yang selama ini memiliki nilai bagi masyarakat luas untuk dapat mempertahankan eksistensinya, meskipun dengan menepahi cara mager.

Penulis adalah Praktisi Manajemen Risiko, Berkerja, dan Terpapar di Jakarta

Disclaimer: Pernyataan yang disampaikan dalam tulisan ini bersifat pribadi dan tidak mewakili lembaga.

* Angka dalam statistik Perasuransian 2021 yang diterbitkan OJK-ASEAN adalah uk

Judul	Asuransi Itu Harus Dijual, Jadi Mesti Bergerak
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Bumiputera
Halaman/URL	49
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Asuransi Itu Harus Dijual, Jadi Mesti Bergerak

Mengawali perjalanan karier di asuransi sejak masih duduk di bangku kuliah merupakan satu hal yang sangat luar biasa bagi pria kelahiran tanggal 8 Agustus, di Bulungan, Kalimantan Utara ini. Meski awalnya sempat mendapatkan penolakan saat melamar kerja di sebuah perusahaan asuransi karena penampilannya terkesan kurang rapi dan 'urakan', Ramli Forez pun tidak berkecil hati. Akhirnya, anak muda ini pun harus rela mengubah penampilannya agar diterima di perusahaan tersebut.

Setelah mulai diterima bekerja tahun 1989, Ramli pun mampu membuktikan kinerja, integritas, dan loyalitasnya di perusahaan asuransi jiwa tertua di Indonesia tersebut. Karier yang dijalani terus meningkat hingga mendapat promosi sebagai *supervisor* yang dicapai dalam waktu kurang dari 1 tahun. Setelah itu, mendapat kesempatan sebagai kepala cabang, lalu kepala wilayah, kepala divisi hingga menjadi direktur di perusahaan itu dan sempat menjadi bagian penyehatan perusahaan sebagai *Statuter* bidang Operasi AJB Bumiputera 1912 di tahun 2017.

Berselang hanya 1 tahun, pihak AJB Bumiputera 1912 meminta Ramli menjadi komisaris utama di perusahaan anak usahanya yakni PT Asuransi Umum Bumida 1967 pada 2018. Setelah itu, setahun kemudian, dia mendapat tawaran sebagai direktur pemasaran di asuransi umum ini. Kariernya kembali naik, ketika diminta menjadi penjabat sementara direktur utama mulai Juli 2020. Dua tahun kemudian, pada Desember 2022, Ramli Forez secara penuh dinyatakan sebagai Direktur Utama Asuransi BUMIDA setelah lulus *fit & proper test* OJK.

Ramli menceritakan saat sudah menjadi *supervisor* di AJB Bumiputera 1912 dan kemudian tamat kuliah, dirinya pernah diminta balik ke kampung untuk menjadi PNS guru. Namun, ia menolak tawaran tersebut dan pekerjaannya sempat dipandang sebelah mata oleh keluarga besarnya. Kata mereka, "kamu disekolahkan kok malah mau jadi jualan asuransi keliling ke mana-mana".

Dia mengakui orang tuanya kurang sependapat dia bekerja di asuransi. Mereka berharap anaknya menjadi pendidik sesuai kuliah yang ditekuni,

apalagi keluarga besarnya rata-rata adalah guru. Tapi, setelah kariernya terus meningkat, orang tuanya pun bangga dengan profesi yang dijalani Ramli.

Jiwa bisnis dan naluri seorang pendidik berpadu dalam diri Ramli, sehingga bukan hal yang terlalu sulit bagi pria berbadan tinggi besar ini ketika harus mengumpulkan masyarakat untuk menyampaikan berbagai hal mengenai manfaat asuransi. "Waktu itu, saya melakukan perekrutan ke kampus-kampus, teman-teman saya yang sudah lulus, saya rekrut jadi agen. Terus saya ke Ketua RT bantu mengumpulkan ibu-ibu untuk dijadikan agen," kenang Ramli.

Berkat idenya yang terbilang *out of the box* dalam merekrut agen asuransi, pria yang beristri wanita asal Kendari ini, mampu menorehkan namanya sebagai *supervisor* berprestasi.

Bahkan, hingga sekarang sudah menjabat sebagai direktur utama, jiwa *sales*-nya tetap mendarah daging. Ramli tidak lepas tangan tapi terus melakukan aktivitas berkeliling ke daerah-daerah menawarkan produk asuransi kepada para klien eksisting maupun calon nasabah. Dia tak segan mengajarkan secara langsung kepada agen-agen muda mengenai tata cara menghadapi calon pembeli polis.

"Memang kita ternyata tidak bisa diam. Di Indonesia, asuransi itu harus dijual, harus masih terus *contact* dengan calon tertanggung maupun pemegang polis. Jadi, harus bergerak, jangan pernah kita bilang rejeki *enggak* ke mana-mana, itu bahaya. Kita harus ke mana-mana biar ketemu rejeki," tutur bapak dari 1 putra dan 3 putri kembar ini.

Pria yang gemar olahraga golf ini mendapat gelar sarjana dari IKIP PGRI di Samarinda (1991) dan kemudian melanjutkan Pendidikan Strata 2 di Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, masuk Fakultas Ekonomi, Jurusan Strategi Penyehatan Perusahaan di tahun 2010. Agar lebih mumpuni dalam menjalankan profesinya di industri, Ramli juga telah menyalah gelar profesi asuransi.

Bahkan, saat masih berkarier di Bumiputera 1912, Ramli pernah mengikuti pendidikan dari kepolisian dengan belajar di kampus PTIK, Jakarta (1992) dan berlanjut tahun 2004 di Secapa Polri, Sukabumi, Jawa Barat. ■ *Wiek/Faj*

Judul	Ibnu Hasyim Optimistis Penuhi Aturan Modal Rp1 Triliun di 2028
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life)
Halaman/URL	25
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Ibnu Hasyim

Optimistis Penuhi Aturan Modal Rp1 Triliun di 2028



P T Asuransi Jiwa Taspen (Taspen Life) saat ini telah memiliki ekuitas di atas Rp500 miliar, sehingga dengan jumlah ekuitas tersebut, perseroan menganggap wacana regulasi baru terkait penambahan modal tidak akan menjadi kendala dalam memenuhi persyaratan batas minimal permodalan pada tahun 2026.

"Kami optimistis Taspen Life dapat memenuhi batas permodalan pada tahun 2028 yang mencapai Rp1 triliun. Kami juga telah melakukan persiapan dalam rangka memenuhi peraturan baru batas minimal permodalan," ujar Direktur Utama Taspen Life, Ibnu Hasyim.

Beberapa persiapan yang dilakukan oleh perseroan dalam menghadapi regulasi baru adalah mempersiapkan model bisnis yang lebih baik untuk meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan, penerbitan produk baru untuk peningkatan penetrasi pasar, dan hal-hal lainnya guna mencapai strategi jangka panjang perusahaan, yang tentunya dengan tetap memperhatikan *accounting standard* yang berlaku.

"Dengan penambahan modal, tentu harapan dari pemegang saham akan terjadi peningkatan *return* pada perusahaan asuransi, oleh sebab itu peningkatan modal harus diimbangi dengan *projection business* yang lebih terukur

dan menjanjikan," kata Ibnu kepada *Media Asuransi*.

Di samping itu, Ibnu menilai, penerapan PSAK 74 tahun 2025 nanti juga akan berpengaruh terhadap bisnis proses asuransi dan pembentukan ekuitas. Pemegang saham Taspen Life berkomitmen untuk memenuhi ketentuan minimal ekuitas yang berlaku.

Ibnu pun mengaku siap untuk memberikan tanggapan terkait regulasi baru nanti apabila regulator meminta tanggapan atas rencana pemberlakuan batas minimal permodalan dan dia pun akan menyampaikan aspirasi Taspen Life kepada asosiasi.

Dengan situasi ekonomi yang terus berkembang, menurut Dirut Taspen Life ini, batas permodalan saat ini sebesar Rp150 miliar masih relevan. Karena bisnis asuransi merupakan bisnis penjaminan risiko, batas minimum permodalan sangat tergantung dari risiko itu sendiri, serta berkaitan erat dengan tingkat kesehatan keuangan perusahaan (*solvabilitas*). "Semakin besar risiko yang ditanggung atau semakin besar *business size* maka semakin tinggi juga batas permodalan yang diperlukan perusahaan asuransi tersebut," ujarnya.

Lebih lanjut, Ibnu memaparkan bahwa berdasarkan laporan keuangan perusahaan per April 2023, posisi ekuitas Taspen Life saat ini telah mencapai hampir Rp700 miliar, sudah melebihi rencana batas minimal permodalan baru sebesar Rp500 miliar. "Diharapkan ekuitas Taspen Life akan terus tumbuh, sehingga dapat memenuhi ketentuan batas minimal permodalan yang akan berlaku dan ditetapkan oleh OJK," pungkasnya. ■ *M. Fajrul Falah*

Judul	Assessing Readiness of Insurance Industry Towards Capital Increase Plan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Toward Capital increase Plan
Halaman/URL	40-41
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

English Section

English Section

Assessing Readiness of Insurance Industry Towards Capital Increase Plan

The Financial Services Authority (OJK) is preparing to raise the minimum capital (equity) of insurance, reinsurance, sharia insurance and sharia reinsurance companies. A number of industry players have taken steps in this regard.

In 2026 and 2028 there is likely to be a change in the minimum capital that must be met by life insurance, general insurance and reinsurance companies, both conventional and sharia, including insurance and reinsurance brokerage companies.

For conventional insurance, the minimum capital will be set at Rp500 billion in 2026. Furthermore, the minimum capital will be lifted to Rp1 trillion in 2028. Meanwhile, for conventional reinsurance companies, the minimum capital will be raised from Rp500 billion to Rp1 trillion in 2026. Furthermore, the minimum capital will be increased to Rp2 trillion in 2028.

Meanwhile, the minimum capital of sharia insurance companies will be raised from Rp500 billion to Rp250 billion in 2026. Then, the minimum capital of these companies will be increased to Rp500 billion in 2028. Furthermore, the minimum capital of sharia reinsurance companies will be increased from Rp500 billion to Rp250 billion in 2026. Then, the minimum capital of these companies will be increased to Rp500 billion in 2028.

Furthermore, the minimum capital of sharia reinsurance companies will be increased from Rp500 billion to Rp250 billion in 2026. Then, the minimum capital of these companies will be increased to Rp500 billion in 2028.

In response to this notion, the President Director of PT Asuransi Aseel Indonesia, Dody AS Dillimuntie, said that his company is holding discussions with shareholders. The company is indeed directed to have the capacity and competitive advantage in the insurance industry, as well as having the capacity to contribute significantly to the national economy.

"Currently, what we are prioritizing is creating a stable financial health in order to be able to

Meanwhile, the minimum capital of sharia insurance companies will be raised from Rp500 billion to Rp250 billion in 2026. Then, the minimum capital of these companies will be increased to Rp500 billion in 2028.

Furthermore, the minimum capital of sharia reinsurance companies will be increased from Rp500 billion to Rp250 billion in 2026 and will be further raised to Rp1 trillion in 2028.

attain maximum profits, so enabling the company to achieve the minimum capital which is being discussed," Dody told Edi Santosa from *Media Asuransi* magazine.

According to Dody, Aseel Insurance feels the need to coordinate with associations to get a comprehensive picture and significant bargaining power in taking steps going forward. "In (our) discussions with all general insurance company CEOs facilitated by the Indonesian General Insurance Association (AAUI) recently, Asuransi Aseel has provided this input," he said.

Dody said that Asuransi Aseel realized that the current capital requirement needs to be increased so that the company had optimal resilience. However, it should also be considered that capital is not the only variable to create a strong company. The company's financial health, as indicated by strong liquidity and solvency indicators,

can be a mediating variable in order to strengthen insurance companies' performance.

"If the company is healthy, it can gradually attain optimal profits in order to increase capital. The efforts to create a healthy company is certainly carried out with solid underwriting management," he added.

In the effort to increase capital, Dody said there are various ways that can be done. In this case, business objectives and the commitment of shareholders are the keys to the existence of an insurance company today. For this reason, one way that can be taken is to choose a management team that has the capacity and competence in carrying out the company's strategy and operations. The capital injection by shareholders will consider the expected return that will be generated by the company. The other strategic option is to invite strategic partners.

Considering that there are many general insurance companies that have not met the minimum capital requirement, Dody predicts that there will be a consolidation of insurance companies as an alternative to fulfilling this requirement.

Furthermore, Dody stated that with the current capital level, Asuransi Aseel's focus is on financial health stability and achieving profits in order to strengthen retained earnings. If the capital requirements planned by the regulator come into force in 2026, he hopes that Asuransi Aseel will be able to fulfill the new policy.

Separately, the President Director of Taspen Life, Ibnu Hasyim, stated that

based on PSAK 60, Taspen Life's current equity is over Rp500 billion. Thus, the new regulation will not become an obstacle for the company in fulfilling the minimum capital requirement in 2026. Ibnu is also optimistic that Taspen Life can meet the capital limit in 2028 which will be set at Rp1 trillion.

Apart from that, we have also undertaken preparations in order to comply with the new regulation on minimum capital limits, such as preparing a better business model to increase the level of the company's profitability, issuance of new products to increase market penetration, and the other matters that will help the company to attain the long-term strategy, which of course takes into account the applicable accounting standards," said Ibnu.

With the planned additional capital, certainly, shareholders would hope for higher returns for insurance companies. Therefore, the increase in capital must be balanced with a more measurable and promising projection business. In addition, the implementation of PSAK 74 in 2025 will also affect the insurance business process and equity formation. "Taspen Life's shareholders are committed to complying with the application of minimum equity requirements," he said.

Ibnu shares the Aseel Insurance regarding the planned regulatory issuance. He said that Taspen Life would be ready to provide a response if asked by the regulator regarding the plan to impose a minimum capital limit.

Furthermore, Ibnu said that the insurance business is a risk guarantee business, in which the minimum capital limit is really dependent on the risks, and is closely related to the company's level of financial soundness (solvency). The greater the risk borne or the greater the business size, the higher the capital limit required by the insurance company. Therefore, the addition of a higher capital limit is relevant.

Separately, President Director of BRI Life, Iwan Pasia, said that the planned capital increase regulation actually had a positive impact. He also admits that capital is one of the criteria for assessing the healthiness of an insurance company. "We welcome. However, this should be accompanied by dynamic supervision



from the OJK," said Iwan.

Iwan conveyed some changes in supervision that can be developed in the future. Thus, the supervision of an insurance company will be better. In addition, Iwan believes that the administrative oversight carried out by the OJK for the 2-3 months is still weak and insufficient.

He also admits that currently the industry still has some reservations over the amount of minimum capital that has been set. Iwan said that BRI Life is currently still safe with the company's capital condition, which is around Rp7.7 trillion. He also believes that the plan to increase the capital also has the potential to encourage companies to merge.

Meanwhile, President Director of PT Asuransi Bina Negara (ASBN), Hastanto Sri Margi Widodo, said that it would take time for insurance companies to fulfill the capital requirement, which is stipulated in the planned new regulation. "It may take one or three years for a consolidation period. If we can't deposit our own capital, we need to consolidate with other insurance companies, and that takes time," he said.

According to him, for now, the challenge faced by the insurance industry in preparing additional capital is how much and how this capital must be achieved by insurance companies. Apart from that, another challenge is related to the time allotted by the regulator for insurance companies to comply with existing capital regulations.

With this new regulation, Widodo stated that considering the equity of a number of companies is still below Rp2000 billion, this would trigger corporate action or mergers. "Therefore, consolidation will happen if at that time there is indeed a development from the new insurance company's capital being implemented," said Widodo.

Meanwhile, President Director of PT Asuransi Umum Bumiputera Mula 1967 (BUMIDA General Insurance), Ramli Porez, said that the regulator needs to pay attention to the fate of insurance companies founded by Indonesian nationalities. "We hope that this local insurance company will also receive attention from the government, otherwise, foreign investors will take benefit from it. This is because mergers or acquisitions are not necessarily successful and produce a synergy because they feel that the DNA is not the same so that it can create new problems," Ramli told Wahyu Widiasatni from *Media Asuransi*.

Given the above condition, Ramli hopes that the implementation of the new rule is postponed and offers companies to comply with the regulation in stages. It is not wise to provide directly in the amount Rp1 trillion immediately in the next five years. "However, in principle, I agree that the insurance capital must be increased. I do agree with the government's view that we don't need many sick companies, which were unable to pay claims," he said. ■

Judul	Adaptasi dan Transformasi Broker di Era Digital
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Acara workshop APPARINDO
Halaman/URL	44-45
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

■ Broker

Broker ■

Adaptasi dan Transformasi Broker di Era Digital

Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO) menyelenggarakan acara workshop bertajuk "Adapt and Transform - Our Insurance Broker Company To Win the Competition Through Innovation" di Jakarta pada 16 Mei 2023. Acara ini diselenggarakan berangkat dari munculnya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 28/POJK.05/2022 yang mengatur Layanan Pialang Asuransi Digital (LPAD) yakni *insurtech* yang saat ini posisinya berada di bawah naungan pialang.

Menyikapi regulasi baru dari OJK tersebut, asosiasi merasa perlu membekali anggotanya dengan penyelenggaraan *workshop* dan pelatihan-pelatihan untuk mengenalkan lebih jauh tentang eksistensi *insurtech* dalam dunia pialang.

"*Insurtech* saat ini di tempatkan di bawah industri pialang oleh OJK. Oleh karena itu kini kesempatan bagi kita semua untuk mempelajarinya," ujar Ketua I APPARINDO, Boyke Lukman, saat memberikan sambutan dalam seminar tersebut.

Selain itu, Boyke melanjutkan, keberadaan *insurtech* sudah pasti tidak akan bisa lepas dari digital, sehingga pada acara kali ini, APPARINDO menghadirkan narasumber-narasumber yang berkompeten dalam bidangnya. Nara sumber yang hadir pada acara tersebut di antaranya, *Team Leader Emerging Enterprise & SMB* AWS Indonesia, Alexander Lukman, dan *Cloud Security Consultant* Fortinet Indonesia, Fachrizal R Zaimudin.

Tema *workshop* yang relevan dengan isu kontemporer, membuat Boyke merasa bangga pelaku *insurtech* yang menjadi anggota asosiasi saat ini bukan hanya dari kalangan anak muda yang notabene melek digital saja, tetapi juga para pelaku asuransi senior yang sudah melangkah-buana di industri asuransi sejak lama.

Sebagai pembicara pertama, Alexander Lukman, dalam sesi pemaparan materi mengatakan bahwa kemajuan digital semakin berkembang pesat, sehingga sumber daya manusia (SDM) pun mau tidak mau harus ikut beradaptasi. Salah satunya yaitu mengikuti perkembangan pengetahuan *cloud*

Transformasi digital telah menjadi pendorong perusahaan atau *startup* untuk menjalankan operasional bisnisnya di bidang teknologi dan digital. Kebutuhan data menjadi sangat penting di dunia IT saat ini. Sehingga perlu ada sebuah wadah untuk menyimpan berbagai informasi dan data dalam kapasitas yang besar dengan memanfaatkan *cloud computing*.

computing dan manajemen risiko pusat bencana kejahatan siber.

Transformasi digital telah menjadi pendorong perusahaan atau *startup* untuk menjalankan operasional bisnisnya di bidang teknologi dan digital. Kebutuhan data menjadi sangat penting di dunia IT saat ini. Sehingga perlu ada sebuah wadah untuk menyimpan berbagai informasi dan data dalam kapasitas yang besar dengan memanfaatkan *cloud computing*.

istilah *cloud computing*, menurut Alex adalah sebuah model penyedia layanan teknologi informasi secara *on-demand*, seperti *computing power*, *storage*, dan aplikasi melalui internet. Dengan menggunakan *cloud computing*, pengguna dapat mengakses data dan layanan dari mana saja, kapan saja, dan dengan menggunakan berbagai perangkat, seperti komputer, laptop atau *smartphone*.

Banyak manfaat yang akan didapatkan perusahaan ketika menggunakan *cloud computing*, salah

satunya yaitu menghindari kelebihan kapasitas data saat perusahaan mulai mengalami pertumbuhan ke depan, sehingga perusahaan tidak perlu merasa khawatir ketika *performance* sistem perusahaan akan teras kian melambat akibat kapasitas penyimpanan data yang penuh.

Jadi, menurut Alex, *benefit* yang pertama, pelanggan hanya membayar penyimpanan untuk yang akan perusahaan gunakan saja. Kedua, tidak ada *investment capex*, hal ini dikarenakan sistem *cloud* yang berbayar secara bulanan, sehingga pelanggan tidak perlu memikirkan seberapa besar investasi yang harus dipersiapkan dalam tahun-tahun berikutnya. Kemudian ketiga, *auto-scaling* untuk kapasitas baru, yakni sebuah metode digunakan untuk meningkatkan optimasi penggunaan *resource* pada suatu *server cloud computing*, sehingga mengurangi *overs* saat terjadi lonjakan *traffic* pada pengaksesan sebuah *server*.

"Yang terakhir, tidak adanya permasalahan yang kompleks pada *server*, jadi ketika perusahaan menggunakan sistem *cloud*, perusahaan dapat mengedisiensikan kerja IT (*information technology*) perusahaan untuk fokus pengelolaan *server* seperti *data based* dan pengembangan *performance*, bukan sekedar memikirkan bagaimana menjaga kestabilan *server* saat terjadi lonjakan *traffic* pengujung *server*," jelas Alex.

Di latihan, kehadiran layanan berbasis *komputasi*, *Amazon Web Services (AWS)* kini sudah memungkinkan untuk dapat melakukan kerja sama dengan perusahaan-perusahaan asuransi di Indonesia yang kini kebanyakan mulai memanfaatkan teknologi digital dalam operasionalnya.



Workshop bertajuk "Adapt and Transform - Our Insurance Broker Company To Win The Competition Through Innovation"

"Kita *support* mereka (perusahaan asuransi) *actually very end-to-end*, *we help them everything*, mau dari modernisasinya, mau mikirin ini bisnisnya mau dibawa ke mana, *we help them whit sit down* sama Allianz, IFG Life dan FWD, and *we help to transform*," ujar Alex.

Lebih lanjut, sebagai pembicara kedua dalam seminar, Fachrizal R Zaimudin, membahas terkait keamanan *cyber* perusahaan yang menjadi bagian penting dari pengawasan setiap *company* untuk terus meningkatkan manajemen risiko pusat bencana kejahatan digital.

Menurut Fachrizal, hadirnya perusahaan *cybersecurity* Indonesia merupakan pelengkap dari penggunaan internet sebagai media promosi perusahaan. Seperti yang diketahui, penggunaan internet memungkinkan semua perusahaan memiliki daya jangkauan lebih luas untuk pemasaran. "Dengan demikian, pencapaian target perusahaan nantinya akan meningkat," tuturnya.

Namun, Fachrizal mengingatkan bahwa perusahaan juga perlu mengetahui semakin tingginya penggunaan teknologi internet, maka hal tersebut juga semakin meningkatkan risiko ancaman serangan *cyber*. Hal inilah yang menjadi dasar pentingnya penggunaan layanan *cybersecurity* terutama untuk menjaga data penting perusahaan serta informasi pelanggan dari sebuah perusahaan.

"Jadi dari sisi *cybersecurity* tingkat risikonya sekarang semakin

meningkat, terutama di sisi *financial services*, terutama data dan informasi soal keuangan akan sangat *critical*, jadi, bagaimana kita (*Fortinet*) *securing*, mau usemnya, *network*, dan jaringannya dan aplikasinya itu sendiri," papar Fachrizal.

Cybersecurity merupakan sebuah tindakan yang dilakukan untuk memberikan perlindungan pada sistem, jaringan dan program dari serangan digital. Serangan tersebut umumnya digunakan untuk mengales, mengahai ataupun menghancurkan informasi penting, melakukan

penerasan atau mengganggu proses bisnis perusahaan. Secara rinci, Fachrizal memaparkan peran penting *cybersecurity* adalah untuk meminimalisir adanya ancaman serangan *cyber*, yakni: pertama, untuk melindungi perusahaan, manfaat terbesar yang akan didapatkan perusahaan yang menggunakan layanan *cybersecurity* adalah perlindungan maksimal pada perusahaan.

Kedua, melindungi informasi data perusahaan mau pun pelanggan. Salah satu hal paling berharga di era digital seperti saat ini adalah informasi data, dalam banyak kasus yang terjadi, serangan *cyber* menargetkan data-data bersifat privat untuk dicuri, nantinya data tersebut akan dijual ataupun digunakan untuk melakukan kejahatan lainnya. "Maka, dengan menggunakan *cybersecurity* perlindungan data-data penting bersifat rahasia akan terlindungi secara maksimal, kehilangan yang muncul akibat

kehilangan data pribadi nantinya tidak akan terjadi," jelas Fachrizal.

Ketiga, menjaga produktivitas. Adanya virus dalam perangkat kerja serta serangan *cyber* yang terjadi bisa menyebabkan operasional pekerjaan akan terganggu, bahkan data yang sudah tersedia pun bisa hilang karena serangan oleh *cyber*. Oleh karenanya, penggunaan layanan *cybersecurity* sangat diperlukan untuk tetap menjaga produktivitas karyawan.

Keempat, menjaga *website* perusahaan agar tidak *down* jika *cyberattack* menyerang sistem *website* perusahaan, yang menyebabkan situs *website* perusahaan tersebut akan mengalami *down* dan tidak bisa diakses. Hal ini akan menyebabkan masalah serius karena bisa jadi perusahaan akan kehilangan transaksi bisnis yang sedang diproses sehingga menyebabkan berkurangnya kepercayaan dari konsumen.

"Yang terakhir, *cybersecurity* dapat mencegah *spyware* dan *adware*. *Spyware* merupakan infeksi *cyber* yang dirancang untuk memata-matai aktivitas komputer target, sedangkan *adware* adalah virus komputer yang akan menempel komputer dengan iklan. Maka dari itu, semua perusahaan yang menggunakan sistem digital, tentu bertanggungjawab untuk meningkatkan keamanan *cyber*. Oleh karenanya penggunaan *cybersecurity* menjadi penting bahkan wajib untuk perusahaan yang beroperasi secara digital," tutur Fachrizal. ■

M. Fajrul Falaah

Judul	Perubahan Itu Bernama Gerbang Tol
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Ramli Forez
Halaman/URL	46-47-48-49
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Interview with

Interview with

Ramli Forez Perubahan Itu Bernama Gerbang Tol

Melakukan efisiensi di sejumlah lini serta melakukan perubahan manajemen dengan baik, menjadi salah satu kunci sukses PT Asuransi Umum Bumida 1967 (Asuransi BUMIDA) dalam mempertahankan kinerja positifnya hingga awal 2023 ini.

Membili kinerja perusahaan yang positif sejak di bawah kepemimpinannya, merupakan hasil kerja keras Ramli Forez sebagai direktur utama bersama jajaran direksi dan seluruh karyawan. Dia pun memegang prinsip bahwa sebagai pelaku asuransi, dirinya dan tim yang ada di bawahnya tidak boleh berdamai diri saja.

Ramli Forez sebelum diangkat menjadi direktur utama sejak Desember 2022, merupakan pejabat sementara direktur utama perusahaan ini selama beberapa waktu, dengan jabatan sebelumnya sebagai direktur pemasaran. Hingga saat ini pun, selain menjadi nababoda di perusahaan anak usaha Asuransi Bumiputera yaitu ini, dia juga masih mengangkap jabatan untuk mengerjakan tugas-tugas direktur pemasaran.

Bari baru ini, kepada tim redaksi Media Asuransi yakni Muchtar Iqbal, Ahmad Ari, Wahyu Widhiatari, Fajri Fahri, Arif Wulayuk (fotografer) dan Lucky Kennedy (TV Asuransi), Ramli Forez memutarakan banyak hal mengenai berbagai kebijakan dan tindakan yang sudah diambil untuk kemajuan perusahaan yang dipimpinnya. Dia juga memberikan pandangannya terkait rencana Oretitas Jasa Keuangan (OJK) yang akan melakukan modul minimum perusahaan asuransi. Berikut ini perkataannya.

Bersaal dari Kalimantan, bagaimana ceritanya bisa sampai ke Jakarta dan terjun ke dunia asuransi?

Saya sebenarnya bukan orang Kalimantan asli, saya orang Buto. Kedua orang tua saya, orang Buto, Sulawesi Tenggara, kemudian merantau ke Kalimantan dan bekerja di perusahaan di daerah Sangatta, Kalimantan Timur, lalu ke Samarinda sampai ke Tarakan. Nah, saat konfrontasi (Malaysia-Indonesia) mereka diujuk sebagai sukarelawan dan saat itu mereka diangkut oleh busnya, kemudian dipijara di Tawau, Sabah, Malaysia. Lalu setelah aman, mereka keluar dari penjara, kembali ke Indonesia ke Kalimantan Utara.

Nama saya Ramli itu, inspirasi dari artis Malaysia bernama Ramli. Kata Papa kalau punya anak nanti namanya Ramli. Itu asal nama saya.

Saya kenal asuransi saat semester 4 kuliah di IKIP PGRI Samarinda. Saya lewat depan kantor Bumiputera ada spanduk penerimaan tenaga kerja, bukan menerima karyawan. Saya bersama beberapa teman masuk ke kantor tanya cam melamarnya. Karena masih kecil, saat itu rambut saya masih panjang dan kumis serta jenggot juga panjang. Ada 5 orang yang akan direkrut, mereka diurus baik lautan dan busuk kembali ke rumah masing-masing.

Endahnya, pagi-pagi kembali lagi dan dipanggil satu-satu oleh instruktur di Bumiputera namanya Pak Sabirin, orang Jawa Timur, masih ingat saya Gilron saya dipanggil yang terakhir, kata instruktur, mohon maaf sudah jadi yang kita butuhkan 30 orang, jadi bisa kesempatan berikutnya.

Saya kerece, teman-teman sudah pada gembira boleh tinggal melengkap segala macamunya. Tapi sampai di kos, teman saya cerita kalau instruktur itu sebenarnya bilang kalau saya bagus, cuma bisa enggak kalau sudah cukup



jenggot dan rambut dan juga celana tidak boleh sobek-sobek.

Saya pun sempat menolak, dijamin enggak saya pasti diterima. Tapi atas dorongan teman-teman, saya malah ikut langsung cukup rambut dan membuat raut lautan.

Saat itu saya semester akhir, usia sekitar 21 tahun.

Berapa lama prosesnya langsung diangkat menjadi supervisor?

Kurang lebih jangka waktu 10 bulan. Nah, jadi supervisor lalu punya 40 organisasi. Di Bumiputera saat itu membuat pelaksanaan blok sistem yang Horizon tahun 2000 itu. Blok sistem yang di petak-petak, ada petugas penemuangannya, ada petugas yang menjual. Nah, di situ saya bagus, sebagai supervisor juga dan diundang ke Jakarta menerima penghargaan. Karier terus berjalan dan meningkat mendapat kesempatan menjadi kepala cabang, kemudian kepala wilayah dan di kemudian di berbagai daerah.

Berkaitan dengan kinerja Asuransi BUMIDA tahun lalu dan saat ini sudah masuk 6 bulan, bagaimana dari sisi growth, pencapaianmu seperti apa?

Kalau kita ikuti pertumbuhan hanya sangat luar biasa jauh di atas industri. Mengapa bisa, saya pertama masuk di Bumida ini kan melihat di sini anak-anak muda semua, yang paling tua saya di sini. Kepala divisi umurnya 30 tahun-40 tahun.

Kalau saya tahu ini saya tidak mengatakan bahwa dulu itu jelek. Dulu 5 tahun tumbuhnya minus terus. Sebelum saya jadi Direk tumbuhnya minus, jadi saya bilang ini tumbuh minus tapi masih bisa hidup saja. Jadi untung saya bilang, perusahaan Bumidanya itu hanya short time.

Nah, akhirnya saya begitu diberi kesempatan. Saya kerja ini organisasi. Bumida IT nya jauh tertinggal dibanding dengan industri lain. Sistemnya masih bagus tapi teknologinya tertinggal. Untuk telemarketing, e-marketing segala macam, Bumida belum bisa.

Bumida diungkapkannya, begitu Bumidanya

bermasalah, karena bisa diungkap, akhirnya saya komandasi internal di Bumida ini. Kemudian saya membentuk organisasi yang volumenya besar. Tallnya agen yang terdapat ada 700-an, begitu saya investornya cuma 300-an yang aktif dan berproduksi. Akhirnya saya coba rekrut lagi. Agen-agen yang tidak aktif di sana (Bumiputera) yang enggak bisa jalan karena kondisi perusahaan, saya hilang kalau bisa jalan asuransi umum. Kita ajaferi mereka rekrutasi produk segala macam.

Berapa jumlah agen saat ini?

Alhamdulillah sampai hari ini agen baru sudah 2.000-an, kemudian melakukan perluasan pasar, ke beberapa provinsi. Akhirnya kita buka di Serang, di Manokwari, Papua Barat baru di Kolaka, Sulawesi Barat, kita juga buka di Palangkaraya, Kalimantan.

Maka tumbuhnya itu 2021 sampai lebih dari 27 persen. Tumbuhnya produksi diikuti juga action line yang tumbuh, karena premi masuk, sedikit kualitas produk bagus. Tahun 2019 ke 2020 hasilnya bagus, kemudian 2020 ke 2021 hasilnya bagus, tahun 2022 ke 2023 ini kalau dikurir tren pertumbuhannya luar biasa.

Kemudian memulailah efisiensi yang sangat luar biasa. Jadi memang kita buat saja kasih jadi perubahan itu namanya Gerbang Tol, Gerbang Kelongkatan Total. Jadi harus kita buat jadi yang memang bisa membuat misal orang untuk menjadi arahnya ke mana.

Gerakan Kelongkatan Total kapadidanaikan dan apa inti dari penanaman tersebut?

Tahun 2022. Saya waktu jadi direktur pemasaran sudah ada Gerbang Tol itu, namun belum maksimal. Tetapi dibuat SK tahun 2022, Gerbang Tol itu. Organisasi mulai tumbuh, pendekatan mulai tumbuh, jaringan juga mulai tumbuh, efisiensi juga jalan, kemudian diintegrasikan organisasi mulai bagus. Jadi, *first* dulu itu bar biasa, karena kesalahan yang tidak terkontrol dengan baik itu menjadikan orang berpindah macam-macam. Hal ini karena kita mulai di pusat maka di daerah mengikuti semua. Alhamdulillah sudah mulai bagus, disiplin semua.

Gerbang Tol itu ada 3 poin, yakni pertama, Gerakan artinya Gerakan Segala Bumida, seluruh pegawai organik harus bisa



Interview with

Interview with

menutup asuransi. Kalau sudah GREEN, Gerakan Belant Nasional, Lelanyang keliatan GENT, Gerakan Efisiensi Total.

Kalau penampang utama BUMIDA dari bisnis apa saja?

Ada beberapa produk andalan kita. Kalender korporasi yang sedang lagi jalan dan bagus itu di program JSIS AKPIH. Itu semacam jaminan sosial di luar jam kerja untuk DKI Jakarta. Kemudian di Jawa Barat, juga sudah mulai jalan di Banten. Saya lagi ke provinsi lain lagi sosialisasi. Nah, itu andalan pertama kita.

Lalu *marine cargo*, properti penjamin sebagian dari situ. Nah, saat lagi produk yang bagus yaitu *fluffyty* dokter. Di Indonesia ini agak susah masih harus personal *capitive care* insalamu. Minat masyarakat itu masih pakai jarak jauh, kita datang enggak sekali dua kali, perlu 4 kali, 5 kali, 6 kali, dan harus dijamin.

Bagaimana treatment perusahaan untuk menjaga agen agar tetap loyal?

Orang Indonesia ini sukanya berprestasi, berprestasi, begitu kan. Saya bilang dulu di sini agen enggak diukur ipas. Saya bilang dalam sebuah ini minimal seminggu harus bertemu dengan organisasi, jadi diujuk ngomong, diukur lagi produksinya, kemudian diukur *reward* bagi agen yang berprestasi.

Orang Indonesia itu enggak percaya macam-macam, perhatian itu saja. Saya bilang, kalau enggak boleh beli-poli. Jadi, memelihara agen di Indonesia itu gampang.

Berarti kanal distribusi terbesar dari agen dan bisnis apa?

Kanal terbesar berupa konsorsium yang dari sama industri asuransi umum. Kalau di broker baru sekitar 20 persen sumbangannya

ke perusahaan. Bernilai ini kita buat ada kapadidanya. Sekarang lagi masuk *insurtech*, dan di broker juga banyak *insurtech*. Nah, secara internal Bumida juga sudah mulai berpikir di *insurtech*. Kalau broker, ini nanti sinergi dari *insurtech* seperti apa?

Jadi begini, apa yang lagi tren di industri, kita enggak langsung ikut, apalagi yang di *tempor*. Untuk *insurtech* enggak tahu OJK sudah bisa mengkonversi 100 persen atau bagaimana? Tapi saya minta teman-temannya di *digital* semua. Kita kita kalau bisa masuk di bisnis itu dan kita punya SDM nya coba pelan-pelan bisa masuk. Artinya Bumida tetap menyediakan apa yang lagi tren di industri, namun hari ini memang belum.

Kalau produk mikro di Bumida ada?

Produk mikro yang kita jual sekarang dengan penjaminnya bisa menyenalkan. Kita bekerja sama dengan pinjaman daerah, pemerintah atau wali gubernur untuk bisa membeli asuransi rakyat.

Kalau terkait permasalahan, regulator berencana melakukan batas minimum modal asuransi menjadi Rp900 miliar di 2024, bagaimana upaya agar biar modal bisa naik dan tanggapan Anda?

Nah, ini ada rencana aturan baru OJK batas minimal modal perusahaan tahun 2024 sebesar Rp900 miliar. Memang, modal penjaminnya baik, mungkin masih 'gajah' banyak perusahaan tapi enggak sehat, biar sedikit tapi sehat, dan masyarakat betul betul terlayani dengan baik. Tapi, kalau dipaksa Rp900 miliar untuk Bumida sangat masalah, karena penampang sahamnya adalah 100 persen AUP Bumiputera 1922. Kondisi saat ini juga dalam penanaman untuk penyelesaian oleh OJK. Salah satu titik itu harus orang lain masuk.

Saat pertemuan dengan teman-teman industri, saya ikut waktunya kalau bisa diperpanjang jangan hanya 3 tahun dan 3 tahun saja, sehingga masih ada waktu untuk menempuk modal. Ini juga masih akan dipaksa di OJK. Jadi, kita bukan tidak setuju modal naik. Kami *support* rencana pemerintah, hanya waktunya jangan terlalu mepet, dalam waktu 3 tahun harus menambah modal hingga Rp900 miliar dan di 2024 menjadi Rp1 triliun.

Saat ini pemilik modal belum tentu siap, karena yang kecil betul ini rata-rata asuransi lokal.

Kami berharap perusahaan asuransi lokal ini juga mendapatkan perhatian dari pemerintah, karena kalau seperti itu bisa jadi akan diambil orang-orang luar pemilik modalnya. Sebab, merger atau akuisisi belum tentu berhasil dan mengakibatkan suatu strategi karena merasa DNA nya tidak sama, sehingga akan bisa memunculkan masalah baru.

Tapi ada optimisme dari sisi pengawasan bisnis akan sesuai dengan yang diharapkan. Nah, kalau *keuntungan* industri asuransi saat ini baik dari yang akan datang dari regulator maupun dari sisi ekonomi seperti

apa Anda melihat?

Tantangan awal-awalnya kalau itu sudah *brand*. Kalau Bumiputera bermasalah dan industri penampang Bumiputera itu juga penampang poli Bumida, ke mana-mana kita juga diukur, akhirnya saya ke OJK menjelaskan bahwa aturan Bumiputera

dan Bumida itu memang satu grup tapi berbeda cerita. Bumidanya, kemudian jika terjadi apa-apa di industri karena di Bumida ini adalah punya layanan jika teresendri, lalu pengurusan di OJK juga teresendri itu tidak ada masalah.

Ketika saya pergi lagi ke OJK sempat ada pertemuan dari

penampang saham Bumiputera. Kita ganti logo baru muncul kepercayaan masyarakat bagus. Tantangan lainnya karena kita modalnya masih kecil, mengambil risiko juga menuntut harus sesuai kemampuan modal. Kalau tantangan yang lainnya itu bisa, tidak ada yang terlalu berat.

Judul	Perlu Ada Pengawasan Lebih Dinamis dari OJK
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	OJK Membatasi Minimum Permodalan
Halaman/URL	27
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Iwan Pasila

Perlu Ada Pengawasan Lebih Dinamis dari OJK



PT Asuransi BRI Life menyambut baik rencana Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang akan menaikkan batas minimum permodalan bagi industri asuransi pada 2026 menjadi sebesar Rp500 miliar, dan selanjutnya akan meningkat kembali modal asuransi menjadi Rp1 triliun di tahun 2028.

Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila, mengatakan bahwa pihaknya menyambut baik rencana OJK tersebut

karena memang tidak dapat dipungkiri permodalan merupakan salah satu kriteria dalam industri asuransi dan langkah OJK ini untuk mendorong industri asuransi menjadi lebih baik lagi dan akan lebih berhati-hati dalam menjalankan usahanya. "Kita sudah menerima rancangan perubahan regulasi dan telah mengirimkan rekomendasi kepada regulator," ujarnya baru-baru ini.

Hanya saja, lanjut Iwan, kenaikan permodalan baru tersebut juga perlu dibarengi dengan perubahan pengawasan yang lebih dinamis dari OJK. Perubahan-perubahan pengawasan kalau dapat lebih dikembangkan untuk mendorong kepada pengawasan yang lebih baik bagi industri asuransi, jadi tidak hanya yang bersifat administratif saja pengawasannya. "Dan, perusahaan asuransi tidak hanya melihat peraturan yang terus bertambah dan bisa membingungkan," paparnya.

Menurut Iwan, kalau OJK hanya melakukan pengawasan berdasarkan data dari laporan bulanan atau 3 bulanan, biasanya sudah telat dan tidak cukup sehingga sudah ketinggalan. OJK semestinya bisa melakukannya setiap saat agar tahu bagaimana dengan proses *risk management*-nya. "In between itu masih banyak informasi sebenarnya yang bisa digali oleh OJK dan masih banyak cara pengawasan yang bisa dilakukan untuk menangkap hal-hal itu," jelasnya.

Iwan mengakui pula bahwa saat ini industri asuransi jiwa masih menunjukkan ada yang keberatan terkait dengan jumlah besaran modalnya. "Tetapi berdasar pengalaman yang lalu kalau hal itu dapat diterapkan menjadi modal sendiri itu eksisting bagi kami. Dan, kami sudah mengusulkan pula ke industri bahwa itu menjadi modal sendiri. "Tapi kami yakin seperti itu tidak bisa dipaksakan jika modal disetor yang dinaikkan," ujarnya.

Mengenai kenaikan modal, bagi BRI Life saat ini tidak terlalu masalah dengan kondisi permodalan perusahaan. BRI Life per Desember 2022 memiliki permodalan sekitar Rp7,7 triliun. Menurut Iwan, tidak menutup kemungkinan adanya rencana aturan penambahan modal ini. Hal itu bisa akan memunculkan potensi untuk merger. ■

W. Widiastuti

Judul	Menakar Kesiapan Industri Asuransi Hadapi Rencana Peningkatan Permodalan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	OJK Membatasi Minimum Permodalan
Halaman/URL	16-17
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Cover Story

Cover Story

Menakar Kesiapan Industri Asuransi Hadapi Rencana Peningkatan Permodalan

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah bersiap meningkatkan modal minimal (ekuitas) untuk perusahaan asuransi, reasuransi, asuransi syariah, dan reasuransi syariah. Sejumlah pelaku industri pun telah mengambil langkah-langkah terkait hal ini.

Pada tahun 2026 dan 2028 kemungkinan akan ada perubahan modal minimum yang mesti dipenuhi oleh perusahaan asuransi jiwa, asuransi umum, hingga reasuransi baik yang konvensional maupun syariah termasuk, juga perusahaan piutang asuransi dan reasuransi.

Untuk asuransi konvensional modal minimumnya akan ditetapkan menjadi Rp500 miliar pada 2026 mendatang. Selanjutnya, modal minimum tersebut akan dikongkren menjadi Rp1 triliun di tahun 2028. Sementara itu, perusahaan reasuransi konvensional, modal minimumnya akan ditingkatkan dari Rp200 miliar menjadi Rp1 triliun pada 2026. Selanjutnya, modal minimum akan ditingkatkan menjadi Rp2 triliun pada 2028.

Adapun, modal minimum perusahaan asuransi syariah akan ditingkatkan dari Rp50 miliar menjadi Rp250 miliar pada 2026. Kemudian, modal akan dinaikkan menjadi Rp500 miliar pada 2028. Selanjutnya, modal minimum perusahaan reasuransi syariah akan ditingkatkan dari Rp100 miliar menjadi Rp500 miliar pada 2026. Lalu, modal minimum tersebut akan dinaikkan menjadi sebesar Rp1 triliun pada 2028.

Menanggapi hal tersebut, Direktur Utama PT Asuransi Asri Indonesia, Dody AS Dalimunthe, mengatakan bahwa pihaknya melakukan diskusi dengan pemegang saham. Karena perusahaan memang diizinkan agar memiliki kapasitas dan keunggulan kompetitif di industri perasuransian, serta berkontribusi signifikan bagi perekonomian nasional.

"Saat ini yang kami prioritaskan adalah kesehatan keuangan yang stabil agar dapat memupuk keuntungan yang maksimal untuk mencapai permodalan minimal yang

diciptakankan tersebut," ujar Dody kepada Edi Santosa dari *Media Asuransi*.

Menurut Dody, Asuransi Asri merasa perlu melakukan koordinasi dengan asosiasi untuk mendapat gambaran yang komprehensif serta daya tawar yang signifikan dalam melangkah. "Dalam diskusi dengan semua CEO perusahaan asuransi umum yang difasilitasi oleh Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) beberapa waktu yang lalu, Asuransi Asri telah memberikan masukan tersebut," ujarnya.

Dody mengatakan bahwa Asuransi Asri menyadari, ketentuan permodalan yang berlaku saat ini perlu ditingkatkan agar perusahaan memiliki resiliensi yang optimal. Namun perlu juga dipertimbangkan bahwa permodalan bukanlah satu-satunya variabel untuk mewujudkan perusahaan yang kuat. Kesehatan keuangan perusahaan yang ditunjukkan dengan indikator likuiditas dan solabilitas yang baik, dapat menjadi variabel mediasi dalam rangka penguatan perusahaan asuransi.

"Jika perusahaan sehat maka secara bertahap akan dapat memupuk keuntungan yang optimal dalam peningkatan modal. Praktik untuk menjadi perusahaan yang sehat tentunya dilakukan dengan pengelolaan *underwriting* yang baik," tambahnya.

Dalam meningkatkan permodalan, Dody menyebutkan ada berbagai cara yang dapat dilakukan. Dalam hal ini, tujuan bisnis dan komitmen pemegang saham merupakan kunci dari eksistensi perusahaan perasuransian saat ini. Untuk itu cara yang bisa ditempuh adalah dengan memilih tim manajemen yang memiliki kapasitas dan kompetensi yang baik dalam

menjalankan strategi dan operasional perusahaan. Peningkatan modal dari pemegang saham pasti akan mempermemperhatikan ekspansi *return* yang akan dihasilkan oleh perusahaan. Dan sebagai pilihan strategis lain juga dapat mengundang partner strategis.

Melihat banyaknya perusahaan asuransi umum yang belum memenuhi modal minimal, Dody memperkirakan bahwa akan ada konsolidasi perusahaan-perusahaan asuransi sebagai alternatif pemenuhan ketentuan tersebut.

Lebih lanjut, Dody menyatakan, bahwa dengan posisi permodalan saat ini, fokus Asuransi Asri adalah keuangan dan pencapaian laba dalam rangka memupuk *retain earning*. Apabila ketentuan permodalan yang direncanakan oleh regulator tersebut berlaku di tahun 2026, dia pun berharap Asuransi Asri sudah dapat memenuhinya.

Secara terpisah, Direktur Utama Taspen Life, Ibnu Hasyim, menyatakan bahwa berdasarkan PSAK 62, ekuitas Taspen Life saat ini sudah di atas Rp500 miliar. Dengan demikian, regulasi baru tersebut tidak menjadi kendala dalam memenuhi persyaratan batas minimal permodalan pada tahun 2026. Ibnu juga optimis bahwa Taspen Life dapat memenuhi batas permodalan pada tahun 2028 yang mencapai Rp1 triliun.

Selain itu, kami pun telah melakukan persiapan dalam rangka memenuhi peraturan baru batas minimal permodalan. Seperti mempersiapkan model bisnis yang lebih baik untuk meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan, penentuan produk baru untuk peningkatan penetrasi pasar, dan hal-hal lainnya guna mencapai strategi jangka panjang perusahaan,

yang tentunya dengan tetap memperhatikan *accounting standard* yang berlaku," ujar Ibnu.

Dengan penambahan modal, tentu harapan dari pemegang saham akan terjadi peningkatan *return* pada perusahaan asuransi. Oleh sebab itu peningkatan modal harus diimbangi dengan *projection business* yang lebih terukur dan menjanjikan. Di samping itu, penerapan PSAK 74 pada 2025 nanti juga akan berpengaruh terhadap bisnis proses asuransi dan pembentukan ekuitas. "Pemegang saham Taspen Life berkomitmen untuk memenuhi ketentuan minimal ekuitas yang berlaku," ujarnya.

Tak jauh berbeda dengan Asuransi Asri, terkait warana pembahasan regulasi tersebut, Ibnu mengatakan bahwa Taspen Life akan siap memberikan tanggapan apabila diminta regulator atas rencana pemberlakuan batas minimal permodalan.

Lebih lanjut, Ibnu mengatakan bahwa bisnis asuransi merupakan bisnis penjaminan risiko, dimana batas minimum permodalan sangat tergantung dari risiko itu sendiri, serta berkaitan erat dengan tingkat kesehatan keuangan perusahaan (*solvabilitas*). Semakin besar risiko yang ditanggung atau semakin besar *business size*, maka semakin tinggi juga batas permodalan yang diperlukan perusahaan asuransi tersebut, sehingga penambahan batas modal yang semakin tinggi merupakan hal yang relevan.

Secara terpisah, Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila, mengatakan bahwa rencana peraturan penambahan modal sebenarnya berdampak baik. Dia juga tak memungkir permodalan jadi salah satu kriteria dalam industri asuransi. "Kami sangat baik. Akan tetapi, seharusnya bisa dibarengi dengan pengawasan yang dinamis dari OJK," ucap Iwan.

Iwan menyampaikan perubahan dalam cara pengawasan seharusnya dapat diimbangi ke depannya. Dengan demikian, pengawasan kepada perusahaan asuransi akan menjadi lebih baik. Selain itu, Iwan berpendapat pengawasan administratif yang dilakukan OJK selama 2 bulan-3 bulan masih rentan



Gedung OJK di Jalan Jenderal Sudirman Jakarta, tempat bernaungnya beberapa perusahaan asuransi

dan tidak cukup.

Dia juga tak memungkir saat ini industri masih keberatan terkait dengan besarnya modal minimal yang ditetapkan. Iwan menyampaikan bahwa BRI Life saat ini masih aman dengan kondisi permodalan perusahaan, yakni sekitar Rp7,7 triliun. Dia juga berpendapat rencana penambahan permodalan tersebut juga berpotensi mendorong perusahaan-perusahaan untuk merger.

Sementara itu, Presiden Direktur PT Asuransi Bintang Tbk (ASBI), Hastanto Sri Margi Widodo, mengatakan bahwa diperlukan waktu untuk perusahaan asuransi dapat memenuhi modal yang diatur dalam vacana regulasi baru tersebut. "Jadi biasanya mungkin satu atau tiga tahun, untuk waktu konsolidasinya. Kalau tidak bisa setor modal sendiri kita perlu konsolidasi dengan perusahaan asuransi lain, dan itu membutuhkan waktu," ungkapnya.

Menurut dia, untuk saat ini, tantangan yang dihadapi oleh industri asuransi dalam mempersiapkan penambahan modal adalah berapa dan bagaimana modal tersebut harus dapat perusahaan capai bersama-sama. Selain itu tantangan lainnya terkait waktu yang diberikan oleh regulator untuk perusahaan asuransi dapat memenuhi peraturan permodalan yang ada.

Dengan adanya regulasi baru ini,

Widodo menyatakan bahwa melihat ekuitas di berbagai perusahaan yang masih di bawah Rp200 miliar, hal ini akan memicu adanya aksi *corporate action* atau merger. "Jadi konsolidasi akan pasti terjadi kalau saat itu memang ada perkembangan dari permodalan perusahaan asuransi baru diterapkan," tutu Widodo.

Sedangkan Direktur Utama PT Asuransi Umum Bumiputera Muda 1967 (Asuransi Umum BUMIDA), Ramli Ferez, mengatakan bahwa regulator perlu memperhatikan bagaimana nasib perusahaan asuransi yang didirikan oleh anak bangsa. "Kami berharap perusahaan asuransi lokal ini juga mendapatkan perhatian dari pemerintah karena kalau situasi seperti ini bisa jadi akan dimiliki orang-orang luar pemilik modalnya. Sebab, merger atau akuisisi belum tentu berhasil dan menghasilkan suatu sinergi karena merasa DNA-nya tidak sama, sehingga akan bisa memunculkan masalah baru," kata Ramli kepada Wahyuni Wiliastuti dari *Media Asuransi*.

Untuk itu, lanjut Ramli berharap waktu penetapannya dapat sedikit ditundur dan diberi tahapan-tahapan, jangan langsung Rp1 triliun dalam waktu 5 tahun ke depan. "Tapi, pada intinya saya setuju modal asuransi harus dinaikkan. Dan, setuju dengan pendapat pemerintah untuk apa banyak kalau 'sakit', sehingga klaim tidak bisa dibayarkan," tegasnya. ■

■
Mr. Fajrudin

Saat ini, ketentuan permodalan perusahaan asuransi dan reasuransi di Tanah Air mengacu pada Pasal 6 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 67/POJK.05/2016 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah. Beleid yang merupakan peraturan pelaksana dari UU Nomor 40/2014 tentang Perasuransian ini terbit pada 23 Desember 2016. Artinya, beleid ini baru berumur kurang dari 7 tahun.

Tidak hanya modal minimum perusahaan eksisting yang akan dinaikkan, tetapi batas minimum modal perusahaan baru dan reasuransi yang harus mengukuti izin pun akan ditingkatkan yaitu langsung menjadi Rp1 triliun untuk perusahaan asuransi konvensional, Rp2 triliun untuk perusahaan reasuransi konvensional, Rp500 miliar untuk perusahaan reasuransi syariah, dan Rp1 triliun untuk perusahaan reasuransi syariah.

pelaku asuransi jiwa setuju dengan rencana peningkatan permodalan ini. Akan tetapi, asosiasi memiliki konsen terkait beberapa hal di antaranya mengizinkan penerbitan instrumen utang dalam mata uang lokal sebagai bagian dari pendanaan modal inti," tulis Fitch dalam komentarnya.

Di Amerika, operasi pemukiman pedesaan telah berlangsung lebih dari 100 tahun. Hal ini dapat disimpulkan lebih kecil dibandingkan dengan di Indonesia.

diskusi dengan OJK, Jawa Barat
 Rating Positif ini hanya
 sebuah kreasi modal minimnya
 yang bisa dipertahankan
 di hadapan lembaga rating
 dan perusahaan asuransi
 dan reasuransi. Peta modal berjalan
 pemangkasan modal asuransi
 dan reasuransi yang
 bertentangan berat bagi perusahaan
 dengan kondisi keuangan yang belum
 menerima dukungan modal langsung
 pengang sipil, termasuk
 perusahaan asuransi milik
 negara.

Kami pilde tidak semua

berhasil meningkatkan modal ekuitas dalam beberapa tahun terakhir. Kami juga tidak berharap opsi untuk

Berdasarkan POJK No. 67/2016

Sumber: POJK No. 67/2016, 2016

[illegible]

Adapun untuk cabang asuransi asing, modal minimum dipersyaratkan berkisar antara VND200 miliar hingga VND3 miliar sesuai dengan lini bisnis yang dijalankan. Untuk reasuransi, modal persyaratannya modal minimum VND400 miliar untuk asuransi jiwa dan kesehatan, VND500 miliar untuk asuransi jiwa dan kesehatan, serta asuransi jiwa *member cover* jiwa dan kesehatan wajib memiliki modal minimum VND1,1 miliar (Rp966 miliar).

Berbagai praktik permodalan negara lain, terutama memaklumkaneringan modal yang justru kebalikannya, yakni bahwa modal industri asuransi nasional, tampaknya kurang memadai. Hal ini disebabkan karena kapasitas besaran modal minimum ditetapkan di China dan Vietnam yang bisa diadopsi di Indonesia mengingat kondisi industri asuransi Tanah Air yang baru mulai dari dampaknya.

Indonesi 2019. ■ Achmad Ari

Adapun untuk cabang asuransi asing, modal minimum dipersyaratkan berkisar antara VND200 miliar hingga VND3 miliar sesuai dengan lini bisnis yang dijalankan. Untuk reasuransi, modal persyaratannya modal minimum VND400 miliar untuk asuransi jiwa dan kesehatan, VND500 miliar untuk asuransi jiwa dan kesehatan, serta asuransi jiwa *member cover* jiwa dan kesehatan wajib memiliki modal minimum VND1,1 miliar (Rp966 miliar).

Berbagai praktik permodalan negara lain, terutama memaklumkaneringan modal yang justru kebalikannya, yakni bahwa modal industri asuransi nasional, tampaknya kurang memadai. Hal ini disebabkan karena kapasitas besaran modal minimum ditetapkan di China dan Vietnam yang bisa diadopsi di Indonesia mengingat kondisi industri asuransi Tanah Air yang baru mulai dari dampaknya.

Indonesi 2019. ■ Achmad Ari

Berbagai dari praktik permodalan di negara lain, ketimbang memaksimalkan modal yang justru kudu menambah beban berat industri asuransi nasional, tampaknya skorifikasi besaran modal minimum yang diterapkan di China dan Vietnam lebih pas diadopsi di Indonesia mengingat kondisi industri asuransi Tanah Air yang baru pulih dari dampaknya pandemi Covid-19. ■ **Achmad Aris**

Tanggapan Eksekutif Perasuransian terhadap Rencana Kenaikan Modal Minimal Asuransi & Reasuransi

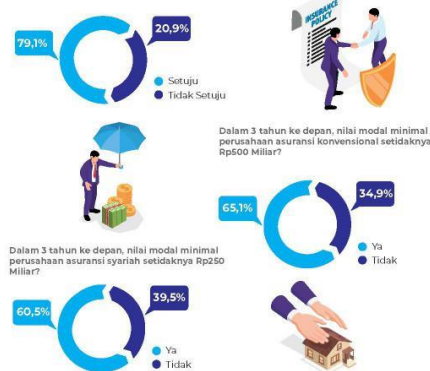
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	OJK Membatasi Minimum Permodalan
Halaman/URL	20-21-22
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	neutral

Cover Story

Tanggapan Eksekutif Perasuransian terhadap Rencana Kenaikan Modal Minimal Asuransi & Reasuransi

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berencana memberlakukan aturan baru batas minimum permodalan perusahaan asuransi jiwa dan umum (konvensional) akan menjadi Rp600 miliar pada 2026 dan menjadi Rp1 triliun di tahun 2028. Perusahaan asuransi umum dan jiwa syariah menjadi Rp250 miliar di 2026 dan Rp500 miliar pada 2028. Perusahaan reasuransi konvensional menjadi Rp1 triliun pada 2026 dan Rp2 triliun di 2028. Perusahaan reasuransi syariah menjadi Rp500 miliar di tahun 2026 dan Rp1 triliun pada 2028. Berikut adalah hasil survei dari eksekutif perusahaan asuransi dan reasuransi.

Modal minimal yang saat ini diterapkan oleh regulator (asuransi konvensional: Rp150 M, asuransi syariah: Rp100 M, reasuransi konvensional: Rp300 M, dan reasuransi syariah: Rp175 miliar) sudah saaatnya dinaikkan?



20

MEDIA ASURANSI □ Juni 2023 □ No. 389 □ Tahun XLIII

Cover Story

Tanggapan Eksekutif Perasuransian terhadap Rencana Kenaikan Modal Minimal Asuransi & Reasuransi

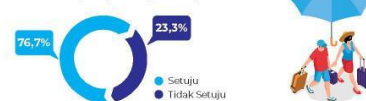
Dalam 3 tahun ke depan, nilai modal minimal perusahaan reasuransi konvensional setidaknya Rp1 Triliun?



Dalam 3 tahun ke depan, nilai modal minimal perusahaan reasuransi syariah setidaknya Rp500 Miliar?



Alasan sesungguhnya regulator menaikkan modal minimal adalah untuk memperkuat perusahaan asuransi menghadapi tantangan ke depan?



MEDIA ASURANSI □ Juni 2023 □ No. 389 □ Tahun XLIII

21

Cover Story

Tanggapan Eksekutif Perasuransian terhadap Rencana Kenaikan Modal Minimal Asuransi & Reasuransi

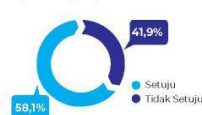
Jumlah perusahaan asuransi jiwa dan asuransi umum saat ini terlalu banyak, sehingga diperlukan konsolidasi?



Sudah saatnya dilakukan pengurangan jumlah perusahaan asuransi jiwa, umum, dan syariah?



Jika perusahaan Anda modalnya saat ini masih di bawah Rp500 Miliar (jika sudah >Rp500 Miliar, lewat pertanyaan 10 dan 11), apakah optimistis dapat mencapai Rp500 Miliar di tahun 2026?



22

MEDIA ASURANSI □ Juni 2023 □ No. 389 □ Tahun XLIII

Judul	Siap Menambah Modal Baru, Batas Waktunya Perlu Diperpanjang
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	OJK Membatasi Minimum Permodalan
Halaman/URL	10-11
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive



Siap Menambah Modal Baru, Batas Waktunya Perlu Diperpanjang Indonesia termasuk pasar yang potensial untuk pertumbuhan bisnis perasuransian.

Saat ini tercatat jumlahnya sudah lebih dari 130 perusahaan dengan beragam tingkat permodalan. Hanya saja, perusahaan asuransi jiwa, asuransi Umum, reasuransi yang konvensional maupun berbasis syariah hingga pialang asuransi dan reasuransi masih banyak yang modalnya cekak. Mampukah mereka meneruskan bisnisnya jika regulator bakal menerapkan aturan baru tentang permodalan? Saat ini wacana yang ramai di industri perasuransian bahwa Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah mempersiapkan formula baru mengenai permodalan bagi industri perasuransian Indonesia. Aturan tersebut direncanakan bakal diterapkan di tahun 2026 dan di 2028. Namun, rencana itu bisa saja berubah karena belum ketok palu. OJK pun masih menunggu pandangan dan masukan dari para pelaku asuransi.

Bagi perusahaan asuransi dengan modal besar apalagi yang memiliki grup besar, urusan menambah modal bukan menjadi suatu persoalan. Tetapi, bagi perusahaan asuransi yang saat ini modalnya jauh di bawah Rp500 miliar tentu perlu perjuangan besar untuk memenuhi aturan baru permodalan yang dipersyaratkan mencapai Rp1 triliun dan harus dipenuhi dalam kurun waktu 5 tahun atau di tahun 2028.

Judul	Mandiri Taspen Kerjasama Heksa Solution Insurance untuk Produk Bancassurance
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Mandiri Taspen Kerjasama Heksa Solution
Halaman/URL	1
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	positive

Mandiri Taspen Kerjasama Heksa Solution Insurance untuk Produk Bancassurance

NERACA

Jakarta - PT Bank Mandiri Taspen bekerjasama dengan PT Heksa Solution Insurance terkait layanan produk bancassurance. Hal ini bertujuan untuk memberikan solusi proteksi bagi nasabah Bank Mandiri Taspen melalui produk asuransi jiwa kredit.

Direktur Finance, Risk & Operations Bank Mandiri Taspen, Atta Alva Wanggai mengatakan adanya kerja sama ini, nasabah Bank Mandiri Taspen mendapatkan manfaat berupa pelunasan kredit kepada bank apabila debitur mengalami risiko meninggal dunia. "Memberikan perlindungan merupakan salah satu cara untuk memperkuat kepercayaan nasabah Bank Mandiri Taspen," ujarnya dalam keterangan tulis, kemarin.

Menurutnya berbagai layanan dan produk pun terus tingkaskan untuk melayani para nasabah, salah satunya produk bancassurance yang dihadirkan untuk memenuhi kebutuhan akan produk asuransi bagi nasabah Bank Mandiri Taspen.

"Saat ini, ada 3 pilihan Asuransi Jiwa Kredit yang tersedia bagi nasabah Bank Mandiri Taspen, yaitu dengan Heksa Solution Insurance dan 2 pilihan Asuransi Jiwa Kredit lainnya yang sudah ada di Bank Mandiri Taspen," ucapnya. Per Mei 2023 total aset yang dimiliki Bank Mandiri Taspen sebesar Rp 55,02 triliun. Saat ini Bank Mandiri Taspen mempunyai jaringan kantor sebanyak 436 jaringan yang tersebar di 34 provinsi dengan dukungan 17 ribu jaringan mesin ATM Bank Mandiri, LINK dan ATM Bersama.

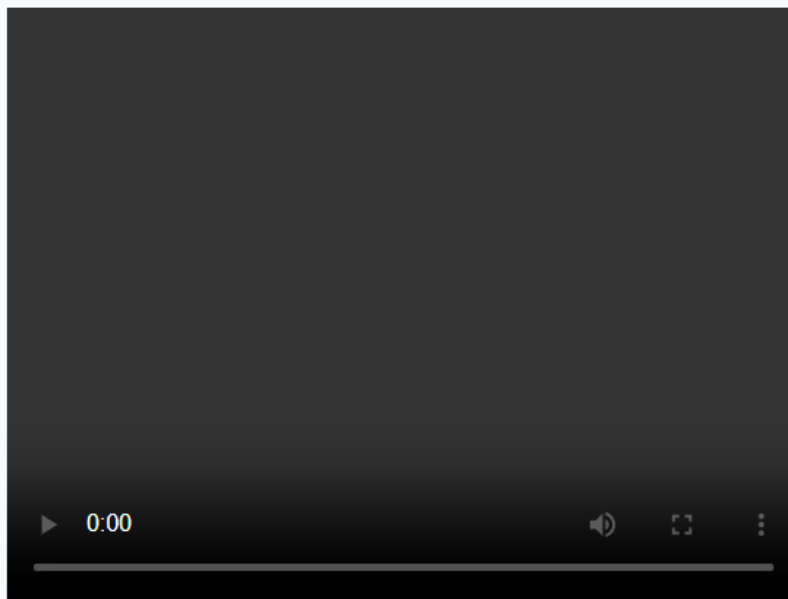
Sementara itu Direktur Operasional Heksa Solution Insurance Santhy Suarhana menambahkan kolaborasi strategis antara Heksa Solution Insurance dengan Bank Mandiri Taspen akan memenuhi kebutuhan nasabah Bank Mandiri Taspen dalam perlindungan asuransi dengan cara yang mudah dan aman. 

Judul	Berita Foto - SEMARANG GROUP RIDE KE-8 GFNY BALI - IFG LIFE
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	IFG Life GFNY Bali
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2023-06-27
Sentimen	neutral



SEMARANG GROUP RIDE KE-8 GFNY BALI - IFG LIFE : Peserta gowes Group Ride Indonesia ke-8 mengeksplorasi Semarang sejauh 50 kilometer, Minggu (25/6/2023). GFNY Indonesia mendukung pariwisata dan pergerakan ekonomi Indonesia, yaitu dengan memfasilitasi komunitas roadbike di seluruh Indonesia. GRI ke-8 ini mencoba menjelajah jalur favorit para 'pemburu angin' Kota Semarang. Dimulai dari Hotel Santika Premiere Semarang, menuju Kota Tua, Tugu Muda, mulai menanjak di Ngaliyan, dan memasuki salah satu wilayah paling tinggi yaitu Gunung Pati (300 MdPL), Goa Kreo (350 MdPL), Kaliateng, Sampangan, Kaligarang, Simpang Lima, dan finish kembali di Hotel Santika Premiere Semarang. Seluruh peserta mendapatkan proteksi asuransi jiwa dan kecelakaan yaitu IFG LifeSAVER dari Asuransi IFG Life yang merupakan sponsor utama GFNY Bali 2023.

Judul	OJK Cabut Izin Usaha Kresna Life
Nama Media	CNN Indonesia
Newstrend	OJK Cabut Izin Usaha PT Asuransi Jiwa Kresna
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.06/19efd29e82c22e5637d9b8612f97f40ac1b9b30c9bc3c0fd8ca0c09483002db2
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	positive



Autoritas jasa keuangan, resmi menyebut izin usaha PT Assuransi Jawa Kresna atau Kresna Life, pejabat izin usaha perusahaan dilakukan untuk menenuhi kepentingan pemegang polis dan masyarakat. OJK memucapkan izin usaha Kresna Life dikebut lantaran sampai dengan batas akhir status pengawasan khusus rasio solfabilitas atau risk based capital Kresna Life tidak menenuhi ketentuan minimum yang diisaratkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dalam peraturan OJK, RBC Perusahaan Assuransiminimal 120 persen dari modal minimum berpasis resiko. Kresna Life juga tidak mampu menutup deficit keuangan, yakni selisik wajiban dengan aset, maupun setoran modal oleh pemegang saham, pengendali, atau mengundang investor. Dengan dicabutnya, izin usaha Kresna Life, wajib mantikan kegiatan usahanya. Pemulang polis dapat membungungi manajemen Kresna Life dalam rangka pelayanan konsumen sampai dengan dibentuknya tim lukidasi.

Judul	3 Bos Perusahaan Induk Kresna Life Mundur Serentak Sebelum Pencabutan Izin Usaha
Nama Media	kompas.com
Newstrend	OJK Cabut Izin Usaha PT Asuransi Jiwa Kresna
Halaman/URL	https://app.newstensity.com/news/detail/news-2023.06/72672ab4332541eba06972762e406d7a26d7a2bd3580697d7233a79aaf666d2e
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Negative

3 Bos Perusahaan Induk Kresna Life Mundur Serentak Sebelum Pencabutan Izin Usaha

Kompas.com - 26/06/2023, 11:04 WIB



Perwakilan Nasabah Kresna Life setelah pertemuan dengan OJK, Selasa (26/4/2022) (KOMPAS.com/ AGUSTINUS RANGGA RESPATI)

JAKARTA, KOMPAS.com - Pimpinan perusahaan induk asuransi jiwa **Kresna Life**, PT Kresna Graha Investama Tbk mengundurkan diri dari posisinya pada Kamis (22/6/2023).

Sehari berselang, Otoritas Jasa Keuangan (**OJK**) mencabut izin usaha PT Asuransi Jiwa Kresna atau Kresna Life karena tidak dapat memperbaiki rasio solvabilitasnya.

Petinggi perusahaan bersandi bursa KREN yang mengundurkan diri adalah Ingrid Kusumodjojo selaku Komisaris Utama Perseroan, Michael Steven selaku Direktur Utama Perseroan, dan Dewi Kartini Laya selaku Direktur Perseroan.

Baca berita tanpa iklan. [Gabung Kompas.com+](#)

Baca berita tanpa iklan. [Gabung Kompas.com+](#)

TERPOPULER

- 1 Mulai 1 Juli, Bayar Tiket MRT Jakarta Tidak Bisa Pakai Gopay, OVO, DANA, dan LinkAja
Dibaca 4.883 kali
- 2 Viral Video Pengguna Tol Dikenakan Tarif Rp 724.000, In Hasil Penelusuran Jasamarga
Dibaca 3.602 kali
- 3 APBN Surplus Rp 204,3 Triliun pada Mei 2023
Dibaca 2.708 kali
- 4 Viral Pengguna Tol Cikampek Utama Dikenakan Tarif Rp 724.000, Jasa Marga dan...
Dibaca 2.040 kali
- 5 Hati-hati, 12 Saham Ini Berpotensi Melorot ke Level Rp

Judul	Raup Laba Rp 1,5 Miliar di Tahun 2022, JMA Syariah (JMAS) Tak Bagikan Dividen
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	JMA Syariah (JMAS) Tidak Bagikan Dividen
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/raup-laba-rp-15-miliar-di-tahun-2022-jma-syariah-jmas-tak-bagikan-dividen
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Positive

Raup Laba Rp 1,5 Miliar di Tahun 2022, JMA Syariah (JMAS) Tak Bagikan Dividen

Senin, 26 Juni 2023 / 17:48 WIB



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk (**JMAS**) atau JMA Syariah mencatatkan kinerja positif, di mana berhasil meraup laba Rp 1,5 miliar di sepanjang tahun 2022.

Namun, perseroan belum berencana untuk membagikan dividen setelah melakukan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) tahun buku 2022, pada Senin (26/2).

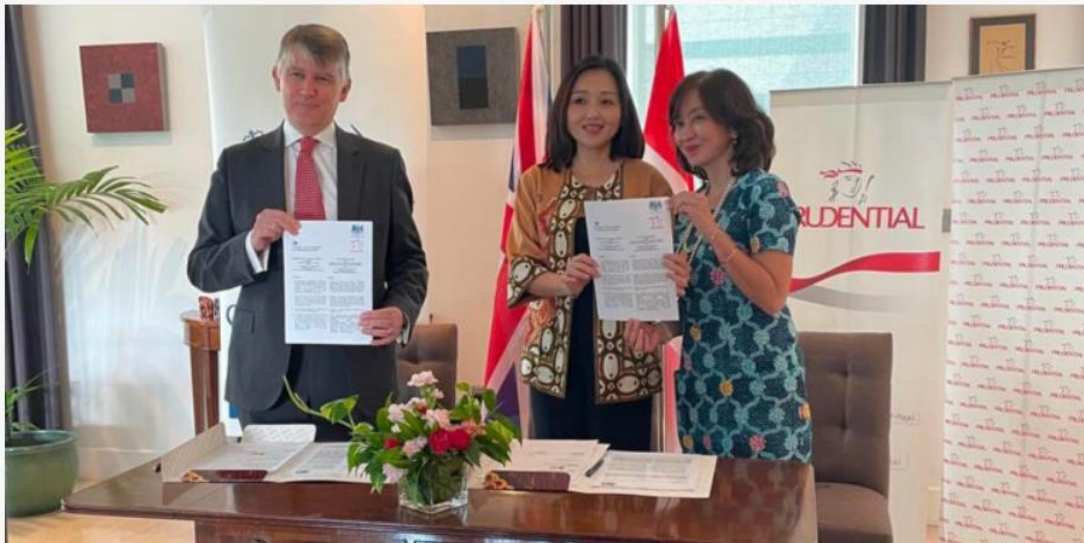
Direktur Utama JMA Syariah Basuki Bagus menjelaskan alasan pihaknya tidak membagikan dividen di tahun buku 2022 meskipun telah mendapatkan keuntungan.

"Kan tadi sudah diputuskan karena labanya belum mencapai cadangan minimal 20%, jadi laba perusahaan tidak dibagikan menjadi dividen," ujarnya dalam public expose JMA Syariah 2023.

Judul	Prudential Indonesia Dukung Regenerasi Pemimpin Indonesia melalui Program Beasiswa Chevening
Nama Media	Indopos.co.id
Newstrend	Prudential Indonesia Mendukung Regenerasi Pemimpin Indonesia
Halaman/URL	https://www.indopos.co.id/ekonomi/2023/06/26/prudential-indonesia-dukung-regenerasi-pemimpin-indonesia-melalui-program-beasiswa-chevening/
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Positive

Prudential Indonesia Dukung Regenerasi Pemimpin Indonesia melalui Program Beasiswa Chevening

by **Ali Rachman** — Senin, 26 Juni 2023 - 18:42 in **Ekonomi**



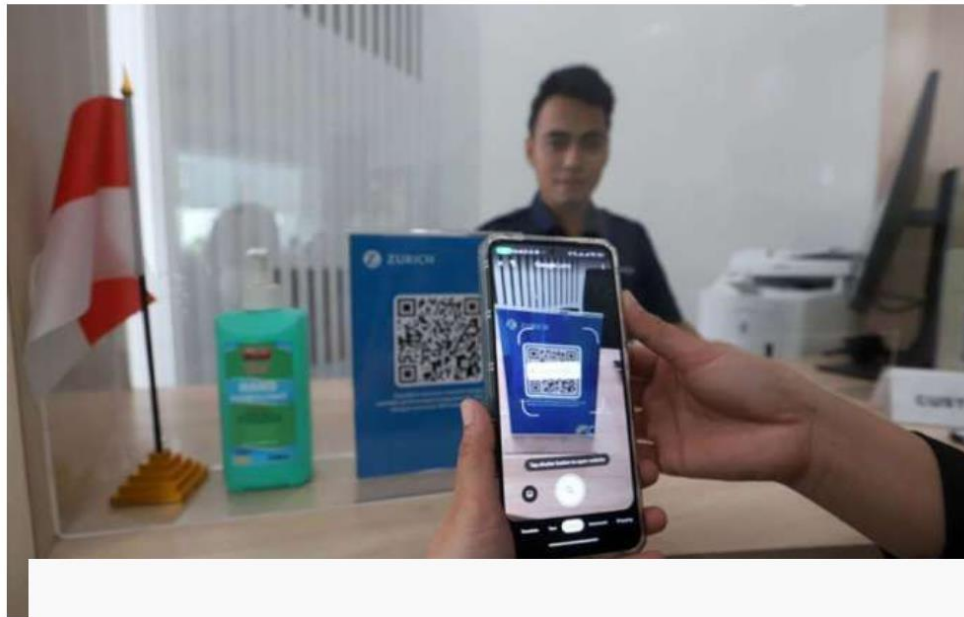
PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) memperkuat kemitraan dengan Kedutaan Besar Inggris melalui dukungan terhadap program beasiswa Chevening. Foto: PT Prudential Life Assurance

INDOPOS.CO.ID – PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) memperkuat kemitraan dengan Kedutaan Besar Inggris melalui dukungan terhadap program beasiswa Chevening, yang merupakan lembaga penghargaan beasiswa internasional dari pemerintah Inggris.

Melalui kemitraan yang berlangsung selama tiga tahun, Prudential Indonesia memberikan dukungan finansial berupa beasiswa pendidikan kepada para pelajar Indonesia untuk melanjutkan studi mereka di Inggris. Secara khusus, Prudential Indonesia mensponsori calon mahasiswa pascasarjana (master) yang ingin mengambil studi di bidang keuangan atau ekonomi agar dapat berkontribusi terhadap kemajuan perekonomian nasional.

Judul	Zurich Syariah Hadirkan Produk Haji & Umrah dengan Manfaat Perlindungan Ratusan Juta
Nama Media	pressrelease.kontan.co.id
Newstrend	Zurich Syariah Travel Insurance Paket Haji dan Umrah
Halaman/URL	https://pressrelease.kontan.co.id/news/zurich-syariah-hadirkan-produk-haji-umrah-dengan-manfaat-perlindungan-ratusan-juta
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Positive

Zurich Syariah Hadirkan Produk Haji & Umrah dengan Manfaat Perlindungan Ratusan Juta



KONTAN.CO.ID - Tingginya minat ibadah haji dan umrah pada tahun 2023 serta sejalan dengan penambahan kuota jemaah haji sebagaimana telah dilansir oleh Kementerian Agama (Kemenag), PT Zurich General Takaful Indonesia (Zurich Syariah) menghadirkan Zurich Syariah Travel Insurance Paket Haji dan Umrah dengan cakupan rentang usia yang lebih panjang mulai dari 1 (satu) tahun hingga 120 (seratus dua puluh) tahun.

Dengan memilih Zurich Syariah Travel Insurance Paket Haji dan Umrah, perlindungan asuransi dapat dimiliki oleh nasabah untuk perjalanan Haji dan Umrah sejak keberangkatan hingga kembali ke tanah air dengan jangka waktu hingga 60 (enam puluh) hari perjalanan.

Perlindungan Zurich Syariah Travel Insurance Paket Haji dan Umrah mencakup masalah umum, seperti keterlambatan penerbangan atau bagasi, serta kebutuhan khusus jemaah, seperti perlindungan barang-barang pribadi untuk paket air zam-zam dan akses ke direktori perjalanan halal.

Judul	100 Lebih Jemaah Haji Meninggal dan Demensia Akan Dibadalhajikan
Nama Media	liputan6.com
Newstrend	Jemaah Haji Meninggal dan Demensia Akan Dibadalhajikan
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/islami/read/5329781/100-lebih-jemaah-haji-meninggal-dan-demensia-akan-dibadalhajikan
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Negative

100 Lebih Jemaah Haji Meninggal hingga Demensia Akan Dibadalhajikan



Nafiysul Qodar

Diperbarui 26 Jun 2023, 22:45 WIB



Share
11



Liputan6.com, Jakarta Petugas Penyelenggara Ibadah Haji (PPIH) Arab Saudi telah menyiapkan program badal haji untuk jemaah Indonesia. Setidaknya ada lebih dari 100 jemaah yang akan dibadalhajikan oleh petugas.

Kepala Bidang Bimbingan Ibadah (Kabid Bimbab) PPIH Arab Saudi, Suratman, mengatakan bahwa ada tiga kelompok jemaah haji yang akan dibadalhajikan. Pertama, yang menjadi prioritas badal haji adalah jemaah yang wafat.

Judul	IFG Berikan Sosialisasi di Tiga Kota, Perwakilan Milenial Dilibatkan
Nama Media	tempo.co
Newstrend	OJK Cabut Izin Usaha Asuransi Kresna Life
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1741709/ifg-berikan-sosialisasi-di-tiga-kota-perwakilan-milenial-dilibatkan
Tanggal Berita	2023-06-26
Sentimen	Positive

IFG Berikan Sosialisasi di Tiga Kota, Perwakilan Milenial Dilibatkan

Senin, 26 Juni 2023 21:23 WIB



Bagikan    



INFO BISNIS – Indonesia Financial Group (IFG) BUMN Holding Asuransi, Penjaminan dan Investasi melakukan kunjungan kerja dalam rangka sosialisasi peran strategis pembentukan IFG sebagai holding kepada seluruh perwakilan pimpinan cabang, wilayah serta perwakilan karyawan milenial perusahaan cabang anak usaha IFG di wilayah Semarang, Solo dan Yogyakarta yang dilakukan dari 22 – 23 Juni 2023.

“Saat ini IFG sebagai holding telah memasuki usia 3 tahun, sehingga peran dan semangat pembentukan holding oleh pemerintah ini harus semakin dipahami oleh seluruh karyawan anggota holding termasuk karyawan yang berada di kantor-kantor cabang anak usaha di berbagai daerah di Indonesia,” kata Sekretaris Perusahaan, Oktarina Dwidya Sistha.