Selasa, 30 April 2024 **FM-CC-AAJI-006-00**

Judul	Ekspansi Hisnis, Sequis Resmikan Kantor Pemasaran di Pekanbaru
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Sequis Life Buka Kantor Pemasaran di Pekanbaru
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Ekspansi Bisnis, Sequis Resmikan Kantor Pemasaran di Pekanbaru

NERACA

Jakarta - Sequis kembali membuka kantor pemasaran sebagai langkah strategis meningkatkan layanan nasabah dan mengembangkan bisnis di industri asuransi nasional. Kantor pemasaran terbaru adalah Legend Fighter berlokasi di Jl. Pemuda Ruko Siak Sari Residence No. 3 & 5, Kelurahan Tirta Siak, Kecamatan Payung Sekaki, Pekanbaru, Riau. Peresmian dilakukan oleh President Director & CEO Sequis Life Ted Margono.

Ted Margono hadir bersama President Director Sequis Financial Edisjah dan didampingi oleh agen leader Sequis di Pekanbaru, yakni Founder Legend Fighter 6PKB Sequis Beny Kristy, Founder Legend Fighter 12PKB Bong Daisy, dan Founder Legend Fighter 16PKB Lina. Ted menyambut baik antusias para agen Pekanbaru yang berupaya keras hingga kantor pemasaran Sequis bisa hadir di Pekanbaru.

Dalam sambutannya, Ted menyinggung keberadaan Pekanbaru sebagai salah satu sentra ekonomi dan perdagangan yang terus berkembang di provinsi Riau bahkan di wilayah Sumatera. Lokasinya yang strategis karena berdekatan dengan negara tetangga, Singapura dan Malaysia menjadikan Pekanbaru sebagai wilayah dengan potensi ekonomi yang menjanjikan. ● bari

Judul	PARADOKS UNIT LINK DAN KLAIM ASURANSI KESEHATAN
Nama Media	Investor
Newstrend	Catatan Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg14&15
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



SPOTLIGHT ASURANSI

PARADOKS UNIT LINK DAN KLAIM ASURANSI KESEHATAN

Unit link dalam tiga tahun tahun terakhir terus menurun dan berpengaruh terhadap performa industri. Di sisi lain, klaim asuransi kesehatan justru terus meningkat di saat klaim industri cenderung menurun. OLEH: WINDARTO

KONFERENSI PERS KINERJA INDUSTRI ASURANSI JIWA FULL YEAR 2023
ASOSIASI ASURANSI JIWA INDONESIA
Jakarta, 27 Februari 2024

SITUASI PEREKONOMIAN YANG masih belum bisa pulih sepenuhnya dalam tiga tahun terakhir ini berdampak pada kinerja asuransi jiwa sejauh ini. Hal ini dapat dilihat dari pendapatan industri yang turun dibandingkan dua tahun sebelumnya. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, tahun 2023 premi yang dibukukan industri sebesar Rp171,66 triliun, lebih rendah dibandingkan dengan premi tahun 2022 (Rp191,38 triliun), dan 2021 (Rp201,31 triliun). Jika premi tersebut dihitung secara weighted (jumlah/rata), pendapatan premi justru cenderung naik tipis. Sebagai perbandingan, tahun 2023 tercatat sebesar Rp184,69 triliun, lebih besar dibandingkan tahun 2022 (Rp107,53 triliun), dan 2021 (Rp106,41 triliun).

Perbedaan dua model pencatatan tersebut antara lain karena pendapatan yang berasal dari premi tanggal tutup signifikan dalam dua tahun terakhir. Tahun 2023, premi tanggal tutup tercatat sebesar Rp76,64 triliun, lebih rendah dari tahun 2022 (Rp92,94 triliun), dan 2021 (Rp105,44 triliun). Tren penurunan premi tanggal tutup tersebut positif bagi industri asuransi jiwa sebab, perusahaan asuransi lebih stabil dalam menjaga rasio kecukupan investasi (RBC) sesuai dengan ketentuan regulator.

Faktor penurunan premi juga disebabkan penurunan premi pada produk unit link. Sejak 2021, unit link terus mengalami penurunan. Peraturan SE OJK No 5/2022 tentang PAYDI turut memberikan pengaruh terhadap penjualan unit link lebih selektif. Hal ini bisa terlihat dari penjualan unit link selama 2023 yang tercatat sebesar Rp85,33 triliun, turun dibandingkan tahun 2022 (Rp110,3 triliun), dan tahun 2021 (Rp127,39 triliun).

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan, penurunan yang cukup signifikan pada premi unit link ini disebabkan oleh adanya SEOJK No 5 tahun 2022 terkait PAYDI atau biaya akuisisi unit link.

Menurut Budi, ketika SEOJK tersebut keluar, perusahaan asuransi masih dapat memasarkan unit link, tapi berbeda dengan tahun 2023 saat perusahaan harus menyelaraskan dengan ketentuan regulasi baru. Banyak perusahaan menghentikan pemasaran. Dengan kata lain, OJK memberikan batas waktu penyesuaian

unit link dengan aturan baru tersebut adalah pada Maret 2023, sehingga dapat dikatakan pemasaran unit link baru kembali normal setelah bulan tersebut.

Meski begitu, Budi melihat unit link masih memiliki potensi pasar untuk bertumbuh. Salah satunya, untuk kalangan generasi muda. Menurutnya, produk unit link dinilai lebih cocok dan dapat menjawab kebutuhan generasi muda.

Di tahun 2024, pertumbuhan unit link masih berpotensi dari prioritas pemasaran masing-masing perusahaan. Sebab ada pula tren perusahaan asuransi jiwa saat ini lebih fokus menggarap produk asuransi jiwa tradisional. "Tiap perusahaan punya orientasi berbeda, ada yang lebih dominan ke produk tradisional ada juga yang lebih dominan unit link, prinsipnya pun berbeda tiap perusahaan," imbuh Budi.

Menurut, untuk SEOJK No 5/2021 lebur, banyak perusahaan asuransi lebih fokus memberikan produk asuransi jiwa tradisional. Hal ini terlihat dari perolehan premi yang terus meningkat dalam tiga tahun terakhir. Sebagai gambaran, tahun 2021 premi dari asuransi jiwa tradisional sebesar Rp74,21 triliun, naik menjadi Rp80,95 triliun di tahun 2022, dan di tahun 2023 menjadi sebesar Rp92,33 triliun. Perolehan tahun 2023 sudah berhasil melampaui pendapatan premi dari produk unit link yang sebelumnya selalu unggul.

ASURANSI KESEHATAN

Unit link dan premi tunggal memang dinamika tersendiri di industri asuransi jiwa. Hal menarik yang perlu diceritakan juga terkait dengan asuransi kesehatan. Di tengah penurunan klaim, asuransi kesehatan justru mengalami kenaikan.

Ketua Pelang Umum dan

KINERJA INDUSTRI ASURANSI JIWA

Rp Triliun

KOMPONEN	2023	2022	PERTUMBUHAN (%)
Pendapatan Premi	171,66	191,38	(7,1)
Pembayaran Manfaat dan Klaim	162,75	174,85	(6,8)
Aset Investasi	561,17	557,03	0,8
Hasil Investasi	32,03	21,91	46,2
Aset	614,61	611,86	0,7
Total Uang Pertanggungan	5.343,45	4.895,2	9,1
Jumlah Polis Aktif	31,11	30,55	(20,4)
Jumlah Tertanggung (juta orang)	84,84	84,45	0,5

Sumber : AAJI

INFLASI KESEHATAN PENYEBAB KENAIKAN KLAIM KESEHATAN

Perhitungan Konsumen AAJI, Freddy Thamrin mengungkan, sepanjang 2023 industri asuransi membayarkan klaim dan manfaat sebesar Rp162,75 triliun. Angka ini turun dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Tren penurunan ini disebabkan beberapa jenis klaim mengalami penurunan seperti klaim akhir kontrak, klaim meninggal dunia, klaim pembatalan polis (surrender), serta klaim penarikan sebagian (partial withdrawal).

Namun, klaim asuransi kesehatan justru mengalami kenaikan dalam setahun terakhir. Di awal tahun (Januari – Maret) total klaim asuransi kesehatan berjumlah Rp4,6 triliun dan sempat dengan Desember 2023 telah tersebut terus melonjak hingga mencapai Rp20,63 triliun. Tren ini terus melonjak bila dibandingkan dengan tahun 2022 (Rp16,68 triliun), dan 2021 (Rp12,11 triliun).

"Saat ini rasio klaim asuransi kesehatan terhadap pendapatan premi untuk produk tersebut sudah mencapai 130%. Ada energi yang cukup besar antara pembayaran klaim dengan pendapatan preminya. Namun, kami di industri asuransi jiwa tetap meyakini kondisinya kami dalam memberikan perlindungan kesehatan kepada masyarakat melalui pembayaran klaim yang sesuai dengan kesepakatan dalam polis," tambah Freddy.

Ada beberapa alasan yang menyebabkan klaim asuransi kesehatan naik signifikan sepanjang tahun 2023. Faktor utama pendorong kenaikan tersebut adalah inflasi medis yang tinggi, meliputi harga fasilitas kesehatan, biaya perawatan rumah sakit termasuk biaya pelayanan, obat dan berbagai tes kesehatan. Faktor lainnya adalah perubahan iklim ekstrem dan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk mendapatkan layanan kesehatan yang optimal.

Untuk mengatasi tantangan ini, industri asuransi jiwa mengambil langkah-langkah seperti meninjau kerja sama dengan rumah sakit, mengevaluasi produk dan premi berdasarkan pengalaman klaim, serta memfasilitasi diskusi antar perusahaan anggota AAJI. Lebih lanjut, industri asuransi jiwa memfasilitasi langkah OJK yang telah mengandatangani Nota Kesepahaman (MoU) dengan Kementerian Kesehatan (Kemenkes) untuk mengerikan ekosistem kesehatan melalui produk dan layanan asuransi kesehatan yang berkualitas.

Sejalan dengan itu, AAJI sedang mengkaji pembentukan metode pertukaran informasi antar perusahaan anggota untuk mewujudkan sektor kesehatan yang lebih transparan, akuntabel dan efisien. "Menanggapi harapan OJK akan adanya transparansi di sektor asuransi kesehatan dan produk asuransi lainnya, AAJI tengah mempelajari pembentukan pusat data dengan tetap mengedepankan keamanan data nasabah. Kami berharap adanya pusat data ini dapat memitigasi terjadinya fraud dan mempermudah proses underwriting di perusahaan asuransi," tutur Budi. ■

Judul	Peluncuran Smile Optima Flexilink
Nama Media	Investor
Newstrend	MSIG Life Luncurkan Produk Smile Optima Flexilink
Halaman/URL	Pg14
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Peluncuran Smile Optima Flexilink



CEO & President Director PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk (MSIG Life) Wianto Chen bersama Agency Business Head MSIG Life 3 Tjong dan Financial Content Creator Samuel Ray disela acar peluncuran Smile Optima Flexilink di Jakarta, Kamis (15/2/2024). Produk asuransi jiwa yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) untuk segmen usia produktif mapan dan melek secara finansial, yang didistribusikan melalui jalur distribusi keagenan. Produk ini memberikan berbagai manfaat optimal seperti uang pertanggungan hingga 300%, loyalty bonus, jaminan polis tetap berlaku selama 15 tahun pertama dan fleksibilitas yang melindungi langkah nasabah melangkah menuju financial freedom. [UR]

Judul	Premi Bruto Astra Life Tumbuh 3%
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Catatan Kinerja Astra Life
Halaman/URL	Pg4
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Premi Bruto Astra Life Tumbuh 3%

JAKARTA, ID – Di tengah tren industri yang mengalami penurunan, PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) membukukan premi bruto sebesar Rp 6,1 triliun sepanjang 2023, atau tumbuh 3% secara *year on year* (yoy) dari Rp 5,9 triliun. Hasil positif ini merupakan refleksi keberhasilan Astra Life dalam membangun postur dan portofolio bisnis yang kuat dalam perjalanannya untuk menjadi *Life Insurer of The Future*.

"Kami bersyukur atas pencapaian perusahaan di 2023 yang telah berhasil memberikan pencapaian membanggakan dengan rekor ketinggian baru dalam berbagai indikator kunci perusahaan yakni premi bruto (*gross written premium*/GWP) mencapai Rp 6,1 triliun, naik 3% dibandingkan 2022, serta membukukan laba positif," kata Presiden Direktur Astra Life Nico Tahir dalam keterangannya, dikutip Senin (29/4/2024).

Sepanjang 2023, lanjut dia, Astra Life melakukan berbagai upaya di antaranya menjaga portofolio bisnis yang baik, mendorong produk berbasis proteksi, optimalisasi pendapatan investasi, biaya operasional yang tepat sasaran, dan melakukan inovasi-inovasi guna memperkuat pertumbuhan portofolio.

Sejak awal berdiri di 2014, dia mengatakan nilai premi bruto telah mengalami pertumbuhan sebesar 9 kali lipat. Pertumbuhan premi bruto tersebut tercatat berada di atas rata-rata pertumbuhan industri. Berdasarkan keterangan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Februari 2024, pendapatan premi industri asuransi jiwa di Indonesia pada 2023 tercatat mengalami penurunan sebesar -7,1% yoy.

Sedangkan aspek pertumbuhan bisnis positif Astra Life lainnya juga diindikasikan melalui berbagai indikator kunci seperti total aset yang juga mengalami perkembangan dari Rp 7,1 triliun di 2022 menjadi Rp 7,5 triliun di 2023 atau mengalami peningkatan sebesar 6% yoy.

"Astra Life juga telah melindungi sebanyak 3,6 juta tertanggung atau telah bertumbuh sekitar 8x lipat sejak perusahaan pertama kali berdiri di 2014. Tidak hanya itu, performa bisnis yang kuat juga ditunjukkan melalui nilai *Risk Based Capital* (RBC) yang tercatat di angka 246%, jauh melampaui ketentuan minimum Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yakni sebesar 120%," kata dia. **(ks)**

Judul	Srikandi di AAJI Perlu Ditingkatkan Jumlahnya
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	AAJI Kurang Pegawai Perempuan
Halaman/URL	Pg46
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

SPECIAL EDITION

Srikandi di AAJI Perlu Ditingkatkan Jumlahnya

Peran serta perempuan dalam segala aktivitas dan pengambilan keputusan menandakan sebagai wujud nyata dari emansipasi. Saat ini kian banyak perempuan yang menduduki jabatan strategis di berbagai sektor industri termasuk di organisasi.


Novita J Rumngangun

Kepala Bidang Marketing & Komunikasi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Novita J Rumngangun, menyampaikan bahwa komposisi kaum perempuan di kepengurusan asosiasi masih perlu ditingkatkan jumlahnya. "Saya melihat ada kemajuan dalam melibatkan perempuan di kepengurusan asosiasi, karena keterlibatan lebih banyak perempuan dalam kepengurusan asosiasi akan memberikan perspektif lebih beragam dan inklusif dalam pengambilan keputusan, serta mencerminkan kesetaraan gender yang seharusnya ada di semua lapisan organisasi," ungkapnya kepada *Media Asuransi*.


Karin A Zulkarnaen

Kepala Departemen Komunikasi AAJI, Karin A Zulkarnaen, mengatakan saat ini komposisi keanggotaan perempuan yang terlibat di AAJI sudah semakin banyak terwakili. Asosiasi juga memberikan kesempatan kepada seseorang untuk dapat memimpin berdasarkan kemampuan atau prestasi dari setiap individu untuk memberikan yang terbaik. "Sekarang sudah banyak perempuan menduduki posisi-posisi strategis di industri untuk jabatan senior seperti direktur bahkan presiden direktur atau CEO," ucap Direktur PT Prudential Life Assurance.


Rista Qatrini Manurung

Pandangan serupa disampaikan oleh Kepala Departemen Hubungan Internasional AAJI, Rista Qatrini Manurung bahwa pertumbuhan kaum perempuan yang menjadi eksekutif di industri keuangan, termasuk di perasuransian menunjukkan progress signifikan. Saat ini, semakin banyak perempuan berhasil menduduki jabatan strategis, sebagai direktur dan CEO perusahaan-perusahaan perasuransian terkemuka.

"Komposisi kaum perempuan di kepengurusan asosiasi, seperti di AAJI, adalah aspek penting dalam memastikan representasi yang seimbang dan inklusif di perasuransian. Meski sudah terjadi kemajuan melibatkan lebih banyak perempuan di kepengurusan asosiasi, namun masih perlu ditingkatkan jumlahnya," ujar Direktur Hukum & Kepatuhan PT AIA Financial ini.


Hasinah Jusuf

Sementara, Kepala Departemen Legal AAJI, Hasinah Jusuf, mengungkapkan meski peluang dan kesempatan yang diterima perempuan dalam dunia kerja semakin terbuka lebar, hak-hak dalam berkarya dan mendapatkan keadilan perlu selalu dilihat kembali dan ditingkatkan. "Di era modern telah dilengkapi dengan berbagai kecanggihan teknologi, perusahaan perlu selalu memastikan penerapan kesempatan dan porsi yang dapat diterima untuk dapat ikut memaksimalkan kemajuan perusahaan, juga pencapaian diri," kata Direktur PT Asuransi Allianz Life Indonesia ini.


Hani Kusumowardhani

Kepala Departemen Perlindungan Konsumen Hani Kusumowardhani menambahkan bahwa perkembangan dan pertumbuhan kaum perempuan di posisi eksekutif termasuk di industri asuransi, telah menunjukkan progres signifikan dalam beberapa tahun terakhir. "Meskipun ada kemajuan, masih banyak pekerjaan yang harus dilakukan untuk mencapai kesetaraan gender yang sebenarnya di semua level," ujar Direktur Kepatuhan PT PFI Mega Life Insurance ini.

Di AAJI, sejumlah eksekutif perempuan duduk dalam kepengurusan AAJI. Dalam struktur Dewan Pengawas dan Dewan Pengurus AAJI periode 2022-2026 ada 38 orang, terdapat 13 orang yang perempuan.

Pada jajaran dewan pengawas ada lima orang dan Nini Sumohandoyo satu-satunya perempuan. Untuk di struktur kepengurusan, sebagai kepala bidang ada delapan orang dan dua diantaranya adalah perempuan, yakni Elin Waty sebagai Kepala Bidang Kanal Distribusi & Inklusi Tenaga Pemasar dan Novita J Rumngangun, Kepala Bidang Marketing & Komunikasi.

Di jajaran kepala departemen (KaDep) AAJI ada 20 orang, separo pengurusnya perempuan yakni, Karin A Zulkarnaen KaDep Komunikasi, Fransisca Roeswita KaDep Pertanggungan, Fitri Hartati KaDep Keuangan, Permodalan, dan Investasi, Cicillia Nina Kadep Edukasi dan Literasi, Meylindawati Tjoa KaDep Keuangan & Permodalan, Hani Kusomowardhani KaDep Perlindungan Konsumen, Rista Qatrini Manurung KaDep Hubungan Internasional, Dian Budiani KaDep Klaim & Manfaat Asuransi, Hasinah Jusuf KaDep Legal, dan Desy Natalia Widjaya KaDep Perpajakan. ■ ***Wahyu Widiastuti***

Judul	Hasil Riset LRMA: Hanya Sedikit yang Masuk KPPE 2
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Dampak POJK 23/2023
Halaman/URL	Pg9
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Hasil Riset LRMA:

Hanya Sedikit yang Masuk KPPE 2

Data Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) per 31 Desember 2022, menunjukkan bahwa ada 10 unit syariah asuransi jiwa dengan ekuitas kurang dari Rp100 miliar. Kemudian unit syariah asuransi jiwa dengan ekuitas Rp100 miliar hingga Rp200 miliar ada empat unit. Sedangkan unit syariah asuransi jiwa dengan ekuitas Rp200 miliar hingga Rp500 miliar ada lima unit. Dan unit syariah asuransi jiwa ekuitas di atas Rp500 miliar ada 1 unit.

Sementara itu, unit syariah asuransi umum dengan ekuitas kurang dari Rp100 miliar ada 13 unit. Unit syariah asuransi umum ekuitas Rp100 miliar hingga Rp200 miliar ada tiga unit. Dan unit syariah asuransi umum dengan ekuitas Rp200 miliar hingga Rp500 miliar ada dua unit. Selain itu, tidak ada unit syariah asuransi umum yang ekuitasnya di atas Rp500 miliar.

Berdasar kajian LRMA, dengan perhitungan CAGR tiga tahun terakhir, diperoleh hasil bahwa penambahan ekuitas (secara organik) dari 20 unit syariah ini bervariasi. Secara umum dapat dikatakan bahwa sebagian besar perusahaan asuransi jiwa syariah hasil *spin off* dari 20 unit syariah ini, tidak akan dapat masuk dalam KPPE 2. Hanya ada empat unit syariah yang diprediksi memiliki ekuitas di atas Rp500 miliar pada 2028 mendatang.

Kemudian lima unit syariah asuransi jiwa memiliki ekuitas antara Rp200 miliar dan Rp500 miliar di tahun 2028. Selanjutnya ada dua unit syariah asuransi jiwa yang nilai ekuitasnya di kisaran Rp100 miliar hingga Rp200 miliar. Sisanya, 10 unit syariah ekuitasnya diprediksi masih kurang dari Rp100 miliar pada 2028. Dan satu unit syariah asuransi jiwa tidak dapat diprediksi ekuitasnya di tahun 2028 berdasar simulasi ini, karena datanya tidak mencukupi.

Sementara itu untuk unit syariah asuransi umum, berdasar perhitungan yang sama (CAGR 3 tahun terakhir), pada 2028 mendatang hanya ada satu unit syariah yang ekuitasnya di atas Rp500 miliar. Kemudian empat unit syariah asuransi umum akan memilik ekuitas di kisaran Rp200 miliar hingga Rp500 miliar. Empat unit syariah asuransi umum akan memiliki ekuitas Rp100 miliar hingga Rp200 miliar. Serta 10 unit syariah asuransi umum akan memiliki ekuitas kurang dari Rp100 miliar pada 2028.

Lantas bagaimana dengan perusahaan asuransi dan reasuransi syariah yang saat ini sudah beroperasi secara penuh? Berdasar kajian LRMA, untuk asuransi jiwa syariah, ada dua perusahaan yang ekuitas per 31 Desember 2022 kurang dari Rp100 miliar. Dua perusahaan asuransi jiwa syariah ekuitasnya Rp100 miliar hingga Rp200 miliar, dan dua perusahaan asuransi jiwa syariah ekuitasnya Rp200 miliar hingga Rp500 miliar.

Sedangkan untuk asuransi umum syariah, ada empat perusahaan yang ekuitasnya kurang dari Rp100 miliar dan ada dua perusahaan yang ekuitasnya Rp200 miliar hingga Rp500 miliar. Kemudian satu-satunya perusahaan reasuransi syariah yang ada, ekuitasnya per 31 Desember 2022 masih di bawah Rp500 miliar.

Hasil kajian LRMA terhadap enam perusahaan asuransi jiwa syariah yang memiliki ekuitas kurang dari Rp500 miliar per Desember 2022, menghasilkan empat perusahaan dapat diprediksi ekuitasnya di 2026 dan 2028 karena CAGR ekuitasnya dinilai normal. Sedangkan satu perusahaan CAGR-nya tidak normal karena negatif (minus) dan satu perusahaan datanya tidak lengkap (baru beroperasi 2022)

Dari empat perusahaan asuransi jiwa syariah dengan CAGR ekuitas yang dinilai normal, pada 2028 mendatang diprediksi ada satu perusahaan ekuitasnya kurang dari Rp100 miliar, satu perusahaan memiliki ekuitas Rp100 miliar hingga Rp200 miliar, kemudian dua perusahaan ekuitasnya Rp200 miliar hingga Rp500 miliar (KPPE 1).

Sedangkan dari enam perusahaan asuransi umum syariah yang memiliki ekuitas kurang dari Rp500 miliar per Desember 2022, menghasilkan ada tiga perusahaan dapat diprediksi karena CAGR-nya dinilai normal, dua perusahaan CAGR-nya tidak normal karena negatif, dan satu perusahaan datanya tidak lengkap (baru beroperasi 2021).

Dari tiga perusahaan asuransi umum syariah dengan CAGR yang dinilai normal, di tahun 2028 ada satu perusahaan diproyeksikan memiliki ekuitas kurang dari Rp200 miliar, satu perusahaan ekuitas Rp200 miliar hingga Rp500 miliar (KPPE 1), dan satu perusahaan ekuitas di atas Rp500 miliar (KPPE 2).

Kajian LRMA berdasar pertumbuhan CAGR ekuitas tiga tahun terhadap satu perusahaan reasuransi syariah, menunjukkan bahwa di 2028 ekuitasnya menjadi sekitar Rp611 miliar. Ini berarti perusahaan reasuransi syariah tersebut akan lolos persayaratan modal minimum dan masuk KPPE 1. ■ ***S. Edi Santosa***

Judul	OJK Siapkan Insentif Spin off Unit Syariah Asuransi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Dampak POJK 23/2023
Halaman/URL	Pg18
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

COVER STORY

Asep Hikayat

OJK Siapkan Insentif *Spin off* Unit Syariah Asuransi



Deputi Direktur Pengawasan Asuransi Jiwa Syariah, Direktorat Pengawasan Asuransi dan Reasuransi Syariah (DPSS) Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Asep Hikayat, menjelaskan bahwa OJK telah menyediakan sejumlah insentif untuk unit syariah asuransi yang berencana melakukan *spin off*. Insentif-insentif ini sudah diatur dalam peraturan yang dikeluarkan oleh OJK.

"Ada insentif yang dapat dimanfaatkan terutama bagi yang akan melakukan *spin off*," ujar Asep dalam acara Webinar Asuransi Syariah 2024 dengan tema *"Modal Minimum Asuransi Syariah Naik, Jadi Spin off atau Lambaikan Tangan?"* yang diselenggarakan oleh *Media Asuransi*, 26 Maret 2024.

"Pertama-tama terkait kerja sama antara perusahaan induk dan anak syariah. Sebagian besar tidak berbeda jauh dengan saat mereka masih menjadi unit syariah. Ada beberapa hal yang tidak dapat dilakukan dalam kerja sama tersebut, seperti masalah permodalan. Itu akan diatur masing-masing," tambahnya.

Insentif kedua, lanjutnya, berkaitan dengan permodalan. Menurutnya, permodalan juga dapat dianggap sebagai insentif. "Jika sebelumnya terdapat kewajiban modal disetor, misalnya perusahaan harus menyetor Rp100 miliar untuk menjadi perusahaan asuransi syariah penuh. Namun, melalui POJK 11 dan 23, kewajiban tersebut tidak lagi berlaku," ungkapnya.

Selain itu, OJK juga mengumumkan bahwa 32 unit usaha syariah dari perusahaan asuransi dan reasuransi akan melakukan pemisahan diri dari induk perusahaan (*spin off*). Hal ini diyakini akan memberikan optimisme bagi industri asuransi syariah.

Dalam konteks ini, Peraturan OJK Nomor 11 Tahun 2023 (POJK 11/2023) tentang Pemisahan Unit Syariah Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi mengatur bahwa perusahaan asuransi yang memiliki unit syariah diwajibkan untuk melaksanakan *spin off* paling lambat pada tanggal 31 Desember 2026.

Pemisahan diri atau *spin off* sebanyak 32 unit syariah merupakan langkah yang menarik dalam industri asuransi. Hal ini tidak hanya mencerminkan dinamika bisnis yang berkembang, tetapi juga menjadi angin segar bagi industri asuransi syariah.

Dengan terpisahnya entitas tersebut, dapat diperluas cakupan layanan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, serta memberikan kesempatan untuk inovasi lebih lanjut dalam produk dan layanan yang ditawarkan.

Langkah ini juga menunjukkan komitmen yang kuat untuk meningkatkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah serta memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan industri secara keseluruhan.

Asep menjelaskan bahwa salah satu dari 10 perusahaan yang memutuskan untuk tidak melanjutkan bisnis syariah adalah karena perusahaan tersebut ingin lebih fokus pada bisnis konvensional. "Selain itu, alasan lain termasuk ekuitas yang tidak memadai, kurangnya pasar khusus, dan sebagainya," ungkapnya.

Dia juga menyebutkan bahwa perusahaan tersebut akan mentransfer portofolio ke perusahaan syariah, yang mencakup dana perusahaan, dana *tabarru'*, dan dana investasi peserta. "Dana *tabarru'* dan dana investasi peserta akan ditransfer. Kemudian, aktuaris dari perusahaan asuransi yang melakukan transfer dan menerima akan membahas apakah dana yang ditransfer sudah cukup untuk menutupi risiko yang mungkin timbul," jelasnya.

Asep juga menyoroti pentingnya alokasi dana *ujrah* dan *qardh* dari aset perusahaan untuk menanggulangi risiko yang belum ter-*cover* saat dialihkan ke perusahaan asuransi syariah penuh. "Jadi secara umum seperti itu. Jadi untuk pelimpahannya bukan pelimpahan klaim, tapi pelimpahan portofolio yang masih berjalan. Karena kalau klaim sudah diselesaikan oleh unit syariahnya," jelasnya.

■ ***Benyamin D. Hana***

Judul	Optimistis Menjadi Induk KUPA
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Dampak POJK 23/2023
Halaman/URL	Pg38&39&40&41
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



INTERVIEW WITH

Dewi Listyaningtyas

Optimistis Menjadi Induk KUPA

Perjalanan PT Asuransi Sinar Jiwa di kancah industri asuransi jiwa akan mencapai usia ke-seluruh. Dalam perkembangannya, perusahaan ini sudah banyak menghasilkan berbagai produk inovatif, terutama yang berbasis investasi.

Namun, sejak ada regulasi baru asuransi Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI), perusahaan yang sebelumnya mengandalkan produk unitlink lebih dari 90 persen ini, mulai mengubah strategisnya dengan mencoba ke produk tradisional.

Di kursi kepemimpinan Dewi Listyaningtyas sejak 8 Mei 2023, sudah tahun ini Sinar Jiwa akan mengembangkan produk tradisional serta makin memperkuat digitalisasi layanan di sistem perusahaan. Dia berupaya untuk mengembangkan inovasi digital yang revolusioner di perusahaan. Melalui pemanfaatan teknologi terkini, asuransi bankir ini berusaha untuk mempercepat hubungan antara agen dan nasabah, serta menyederhanakan proses komunikasi agar lebih efisien dan efektif. "Tentunya dengan perkembangan digitalisasi ada peluang untuk mengembangkan perusasuransi," ujarnya kepada *Media Asuransi*.

Sebagai pimpinan, Dewi tidak hanya fokus pada keberhasilan perusahaan, tetapi juga pada kesejahteraan semua yang terlibat dalam perjalanan tersebut. Dia mengimplementasikan gaya kepemimpinan yang sesuai dengan kebutuhan dan budaya kerja masyarakatnya. Dengan kepemimpinan yang visioner dan berkomunikasi aktif untuk mengembangkan perusahaan, Dewi menjadi teladan bagi banyak orang, bukan hanya dalam dunia asuransi, tetapi juga dalam kehidupan sehari-hari.

Untuk mengetahui lebih mendalam, langkah-langkah apa saja yang akan dikembangkan oleh sahabat perempuan ini untuk Sinar Jiwa, serta pandangannya terhadap kaum perempuan yang kini banyak menjadi eksekutif di institusi keuangan, berikut wawancara yang tertiri dari Macharoni Djalil, Wahyu Widiastuti, Benyamin D Hana, Lucky Kennedy, dan Arief Widyadi bertandang ke kantornya di bilangan Jalan Senopati Sudirman, Jakarta, untuk melakukan wawancara. Berikut petikan wawancaranya:

Bagaimana awalnya Anda mulai terjun ke dunia asuransi?

Mungkin sebelum saya bercerita mengapa masuk ke dunia asuransi. Dari kecil saya ingin jadi bankir, jadi ketika lulus kuliah maksud di beberapa bank, di antaranya BPD Jateng dan Bank Niaga. Tetapi karena di Bank Niaga gajinya lebih besar, jadi saya pilih Bank Niaga. Waktu itu Bank Niaga di Yogyakarta.

Saya berkarier di Bank Niaga mulai dari teller hemodian ke kredit hingga pada saat terjadi krisis moneter 1998 kondisi perbankan sangat memprihatinkan, saat itu saya ditawari untuk join di Asuransi Eka Life, salah satu asuransi grup Sinar Mas. Nah, dari situ langkah awal saya mulai berkarier di asuransi tahun 1997.

Waktu itu saya sebagai supervisor dan belum tahu apa itu asuransi. Tetapi saya suka belajar. Nah pada saat belajar itu, saya bertemu perhitungan, ada yang namanya aktuaria dan lain-lain. Dari situlah saya mulai belajar asuransi, dari proses end to end.

Menurut Anda, bagaimana perbedaan bekerja di bank dan asuransi?

Kalau perbankan itu dari awal memang sudah berbeda. Di Indonesia itu lembaga keuangan yang secara prosesbor dan teknologi dimulai dari perbankan. Walaupun ketika saya masuk bank tahun 1986 semuanya masih manual, belum transisi menuju teknologinya. Dan saat saya masuk ke asuransi secara teknologi itu masih jauh. Namun, seiring berjalannya waktu di perasuransian pun sudah semakin mengikut tersanya.

Apakah di asuransi banyak kesempatan untuk berkarier?

Oh iya lenda. Justru di asuransi itu penuh tantangan, tubuhnya menjual produk perbankan dan asuransi itu sudah berbeda. Jadi teknik pemasarannya itu sudah berbeda, harus mempunyai skill tersendiri. Di Indonesia dari data yang ada, dari 280 juta penduduk Indonesia, baru sekitar 8,9 juta pemegang polis. Asuransi di Indonesia itu market-nya masih belum seperti di perbankan.

Menurut Anda dinamika perkembangan asuransi jiwa dan prospek ke depan seperti apa?

Menurut saya, dinamika perkembangan industri asuransi jiwa di Indonesia saat ini dan ke depan akan semakin menarik dan prospeknya sangat bagus. Kita coba pilah dari market share berdasar data yang dikumpulkan OJK dalam roadmap Pengembangan dan Penguatan Perasuransian Indonesia 2023-2027.

Komposisi market share asuransi di Indonesia saat ini 69 persen perusahaan asuransi jiwa joint venture dan 31 persen asuransi jiwa lokal. Hal ini berbanding terbalik dengan di asuransi umum, yakni 75,66 persen market share-nya dikuasainasi lokal.

Sedangkan, kalau komposisi pasar di Indonesia 50,32 persen dari asuransi konvensional, 43 persen asuransi sustah dan sisanya 4,76 persen asuransi syariah. Ini juga menjadi pasar peluang dan ruang bagi kami untuk tumbuh dan mengambil pasar asuransi syariah di Indonesia, sejalan dengan rencana spin off unit syariah kami.

Kalau kita lihat sekarang, bagaimana perkembangan industri asuransi dibandingkan dengan perbankan? Apakah mulai membaik?

Sudah membaik, karena sekarang ini banyak perusahaan yang menggunakan konsultan untuk solvency survey. Jadi, ada beberapa perusahaan yang sudah menggunakan, konfirm ini mana kita ada di posisi yang mana. Kalau lebih bahan sesuai dengan market share industri pada asuransi, akan melindungi sufficiency secara berlebih. Paling tidak, informasi ini sudah ada, jadi kita di posisi di mana, yang jelas tidak kompleks seperti dulu.

Bagaimana perubahan Sinar Jiwa setelah Anda pimpin hampir 1 tahun ini?

Kebetulan masa transisi ini juga masa terjadi beberapa perubahan, khususnya di dalam regulasi. Tetapi yang kita hadapi, apapun ini, pasti ada opportunity. Contohnya tahun 2023, kan kondisinya belum bagus dari sisi global sanapun dari sisi internal sendiri.

Tetapi, kalau kita melihat dari pertumbuhan ekonomi Indonesia, masih jauh lebih bagus jika dibandingkan tetangga dekat seperti Malaysia, Thailand, maupun Singapura. Indonesia masih lebih bagus dengan pertumbuhan 5,3 persen. Sehingga, peluang untuk mengalirkan asuransi itu dengan produk-produk sehatnya banyak melakukan strategi dari PAYDI ke tradisional, mempalam peluang yang cukup bagus. Walaupun itu pasti tidak mudah, tetapi itu bukan berarti tidak bisa dilakukan.

Apakah karena proni Sinar Jiwa lebih dari 90 persen dari PAYDI?

Tahun ini sudah gardi strategi, karena begini sekarang itu masih jauh. Jadi targetnya itu tidak berapa persen harus naik atau setahun, tetapi paling tidak sekarang kita ada di posisi berapa dan kita akan mengisi yang lebih baik untuk tradisional.

Tetapi produk versi PAYDI tetap jalan?

Ya, masih jalan, sekarang kita melakukan perubahan argumen di itu. Jadi manfaatnya seperti yang fokus di produk-produk tradisional, tapi manfaat tetap kita jalankan. Tetapi untuk yang tradisional itu akan masuk melebihi konvensional jaga. Jadi yang *balanced* tradisional itu masih dalam proses tahun ini.

Sejauhmana Anda memanfaatkan grup untuk berjualan?

Kita bagi dua, sekarang mulai tahun ini akan mulai bagi dua, jadi pilar itu yang grup dua yang non-pilar. Kedua-nya sama-sama memiliki potensi, karena secara umum market-nya itu masih luas. Jadi masih mulai berjalan dua-duanya. Tetapi sekarang kita sudah mulai bekerja sama dengan bank-bank di luar grup untuk bancassurance.

Lalu, seperti apa pencapaian kinerja perusahaan di 2023?

Pencapaiannya ada pertumbuhan, tapi sudhtyen belum selesai. Tetapi kalau produk di luar PAYDI itu kita mengalami kenaikan dibandingkan tahun lalu. Kan memang strategi tahun ini, kita akan change ke produk tradisional. Tetapi karena ada perbandingannya itu sangat signifikan, sehingga kita melakukan proses mengikat tidak bisa setahun dua tahun. Kita akan buat proses selama 5 tahun ke depan, sudhtyk akan ditransaksikan dan tradisional akan dinaikkan.

Selaras dengan regulasi terbaru, bagaimana dengan permodalan di Sinar Jiwa?

Kita sebetulnya sudah terpenuhi permodalan saat ini sudah memenuhi Rp1,3 triliun. Modal itu sangat pentingnya, jika dilihat dari tiga sisi. Pertama, dari sisi pemegang saham tentunya kita akan memberikan imbal hasil. Ini sebetulnya perusahaan tak harus dibiarkan sedemikian rupa sebagaiga fokus presiden, fokus menghasilkan profit yang optimal.

Kedua dengan modal, bagaimana perusahaan itu terlihat kemampuannya membayar klaim kepada nasabah. Kemudian yang ketiga kepercayaan investasi-nya. Bagaimanapun juga asuransi produknya dikaitkan dengan investasi, seperti tahun sebelum akan memberikan manfaat. Jadi kalau tidak dikelola dengan baik dan modal yang kuat tentunya memberi investor menjadi tak percaya. Tetapi dengan modal yang kuat dan sistem yang bagus membuat investor menjadi percaya.

Untuk permodalan sesuai POJK baru, rencana

INTERVIEW WITH

akan secara organik atau anorganik?

Untuk persiapan permodalan sesuai POJK, kami sudah mempersiapkan secara organik, yakni mengacu pada upaya perusahaan untuk meningkatkan permodalan melalui sumber dari internal, tanpa tergantung pada pihak lain.

Upayanya antara lain, retensi laba dipertahankan, atau persyaratan unit dapat dikapitalisasi, atau efisiensi biaya dengan mengantisipasi biaya operasional yang tidak perlu dapat mengakibatkan tabungan untuk dikelola dan sebagai modal tambahan.

Apakah ada rencana menjadi KUPA (Kelompok Usaha Perusahaan Asuransi)?

Iya, ada rencana seperti itu. Kita *progress*-nya sudah ke depan seperti apa, kita optimistis akan menjadi KUPA. Kalau kami, yang kami sinyikan itu sekarang di grup sendiri. Kan bisa memfasilitasi dua dua perusahaan satu konvensional dan satunya syariah. Nah, sehingga nantinya masih berbentuk unit syariah, kita *phasing*-nya apis off-nesopatnya.

Kan batasnya Desember 2026, kami sudah mendahului ke OJK Desember 2026, tetapi kalau dalam perjalanan bisa dipercepat ya kami akan percepat. Makanya, ini kita benar-benar *planning* antara 3 tahun ke depan, sehingga di 2026 kita tetap sesuai dengan modal Rp500 miliar itu.

Kalau untuk SDM di syariah seperti apa?

Kami sudah persiapkan, bahkan di April-April kita akan *training* semua proses tentang syariah, dari *end to end*-nya. Baru paling sedang proses *end to end* semua orang kita.

Apa yang membuat Anda menjadi antusias?

Karena dengan orang mengetahui tentang *end to end*, orang akan tahu proses ini ada kendala di mana. Kalau misalnya salah satu departemen prosesnya apa, ada SOP (standar operasional prosedur) apa saja. Kalau kita tidak inovasi terus sering dengan perubahan zaman dan teknologi, kami kita akan ketinggalan. Tetapi kalau kita *end to end*, dengan perubahan teknologi, perubahan zaman, kita akan mengambil apa saja yang perlu dikembangkan.

Saya sekarang banyak satu anak, dia nanti akan kalling komandan dia akan membuat *reward*, tema teknologi apa yang bisa dimanfaat sebagai. Jadi menurutnya itu apa yang harus dimanfaatkan ke

INTERVIEW WITH

perusahaan sahara, semua itu pasti ada cost di situ, jadi itu harus diperhatikan.

Kalau seperti pertanyaan tadi, perbedaan perbankan dan asuransi, saya cari *end to end* di bank masih ring manual, belum ada ATM, sampai ada ATM, ATM kerja sama, sampai ATM bersama. Contoh lain, dulu sibring itu datang ke BI tukar-menukar, sekarang sudah lebih canggih seperti SKN, BI-Fast. Nah, sehingga itu di industri asuransi itu harus ada.

Seperti apa perubahan teknologi yang dilakukan oleh Sinar Jiwa?

Kita ada yang namanya AIS (*Autowriter Integrated System*), jadi nanti, misalnya tidak menuliskan proses sistem, investasi punya sistem, tidak akan lagi seperti itu. Tetapi begitu proses masuk dia akan *straight-through* proses ini, mana bagian manajemen, mana yang dituliskan. Lalu, setelah disadangkan mana yang buat beli investasi, setelah itu nanti ibelli/disuruh harus siapa. Itu sangat apa di industri asuransi nantinya akan memiliki AIS.

Menurut lebih AIS ini sangat tentara, tapi setahu saya sejauh ini belum ada, baru Sinar yang sedang mengembangkan. Kami juga masih berproses.

Dalam meningkatkan perusahaan, gaya kepemimpinan seperti apa yang Anda terapkan?

Secara singkat mungkin saya bisa menyatakan, saya memerapkan gaya kepemimpinan demokratis terbatas. Saya selalu berusaha mengutamakan keterlibatan dalam bersuasi antarpemimpin, semua memiliki visi dan misi yang sama, serta kreativitas, konsistensi, dan level tanggung jawab yang sama. Mungkin dipengaruhi dari bagaimana saya dibesarkan dalam keluarga saya dan dalam ayah saya.

Saat saya memimpin dengan gaya demokratis terbatas, saya mengedepankan beberapa hal, di antaranya melibatkan seluruh anggota tim, selama mungkin saya berusaha melibatkan mereka. Jagi karyawan untuk berpartisipasi dalam komunikasi proses pengambilan keputusan terkait dengan tugas dan tanggung jawab mereka. Kemudian, menerapkan batasan tanggung jawab dan kepentingan, meskipun keterlibatan karyawan saya perbedakan, namun posisinya tetap menjaga

INTERVIEW WITH

kendali akan tanggung jawab utama dan kepentingan strategis perusahaan. Terakhir, kolaborasi sebaiknya, tujuannya untuk memaksimalkan pemahaman gagasan dan pemecahan masalah bersama untuk mencapai tujuan bersama.

Kebetulan di Sinar Jiwa itu ada *Baby Boomer* dan Gen Z. Jadi, pasti punya plus-minusnya. Jadi saya justru kalau meeting apa anggapan sebuah dalam koridor bekerja, tetapi pendapat, ide, dan inisiatif silahkan berbeda. Karena kemitinasi antara *Baby Boomer* dan Gen Z itu akan menghasilkan sesuatu yang luar biasa.

Selama berkarier pernah mengalami tantangan terberat?

Tahun 1998 dan 2008, tahun 1998 itu sebenarnya dimulai dari tahun 1997 saat ada krisis moneter tahun 1998. Jadi, efeknya berbeda-beda. Kalau 1998 itu, Setiap hari mendengar bank tutup dan kredit macet. Jadi waktu itu saya di bagian kredit, jadi setiap hari kredit macet nasabah dan bunga lagsher BI dan situasi perekonomian sudah sedemikian rupa. Kemudian dihantam oleh kondisi politik pemerintahan kepemimpinan waktu itu presiden, ada demo di mana-mana. Itu kondisi terberat yang saya hadapi.

Kalau 2008 berat juga, tetapi tidak seberat 1998, karena 1998 itu krisis Asia tapi dampaknya luar biasa di Indonesia. Sementara, kalau 2008 itu krisis global ya adalah berdampak apalagi kita di bidang keuangan, *market* banyak orang tidak percaya jadi banyak orang tunking. 1997 itu sudah ada gejala itu, saya sudah pindah ke asuransi.

Berarih tentang ensumpasi kaum perempuan, April ini bertepatan dengan Hari Kartini, seberapa jauh Anda memaknai peringatan tersebut?

Sebetulnya begini, emansipasi wanita, kita berkarier sebagai seorang wanita itu sebetulnya pada zaman sekarang sudah sangat bagus sekali, sudah tidak ada perbedaan gender yang sangat enemobik.

Tetapi bagaimanapun juga saya selalu berpesan kepada teman-teman, berkarierlah kamu setinggi-tingginya, tetapi kalau sudah masuk ke rumah, kamu adalah ibu dan istri. Jadi, itu bagi yang sudah berkeluarga, begitu kamu keluar ya sudah kamu jadilah seperti bagaimana kamu di tempat bekerja. Kemudian ketika kembali ke rumah, jadilah ibu dan istri. Karena kadang-kadang kita tidak bisa, itu yang selalu saya ramikan.

Lalu, bagaimana liprah kaum perempuan di industri perasuransian saat ini, dan sudah banyak yang berhasil sebagai direksi atau komisaris?

Kami perempuan di industri perasuransian di Indonesia tidak mengalahkan kontribusi yang sangat baik. Mereka terlibat dalam berbagai peran, mulai dari agen pemasaran hingga manajemen senior. Tanggapan saya terhadap kontribusi mereka dalam liprah perempuan dalam industri perasuransian bergerak signifikan ke arah positif, dengan semakin banyaknya kesempatan untuk berkarier.

Saya berharap semakin banyaknya perempuan yang mendedikasi positif pentingnya dalam industri ini sesungguhnya kemajuan yang signifikan dalam arah yang lebih inklusif dan suresis. Perkembangan kaum perempuan yang menjadi eksekutif di industri keuangan, termasuk perasuransian, di Indonesia telah mengalami perubahan secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir.

Kami perempuan semakin banyak mendudeki posisi-posisi penting, seperti CEO, CFO, dan jabatan lainnya dalam manajemen. Ini kecenderungan berbagai program pengembangan tekstra yang ditujukan khusus untuk kami perempuan, serta semakin banyaknya inisiatif untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya inklusi serta kesetaraan gender di tempat kerja.

Judul	Intensif Lakukan Komunikasi dengan Pemegang Saham
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Great Eastern Life Wacanakan Spin-off
Halaman/URL	Pg21
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Nina Ong

Intensif Lakukan Komunikasi dengan Pemegang Saham



Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia, Nina Ong, menyampaikan bahwa Great Eastern Life Indonesia telah menyampaikan perubahan Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah (RKPUS) yang ketiga kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam rangka memenuhi ketentuan POJK 11/2023 sebagai bagian dari persiapan menuju *spin off*. "Saat ini, kami masih menunggu respons OJK atas RKUPS yang telah disampaikan," ujarnya.

Menurutnya, Great Eastern Life Indonesia melakukan komunikasi intensif kepada pemegang saham guna mendapat komitmen mereka. "Kami berkomitmen menjalankan langkah-langkah prosedural sesuai ketentuan regulasi yang berlaku," tegas Nina kepada *Media Asuransi*.

Mengenai rencana strategi penambahan modal, apakah secara organik atau anorganik, Nina menjelaskan bahwa strategi utama Great Eastern Life Indonesia adalah dengan mendapat komitmen dari para pemegang saham dalam upaya memenuhi ketentuan OJK.

Menanggapi adanya penggolongan KPPE 1 dan KPPE 2 tersebut, dia mengatakan hal itu sejalan dengan Peta Jalan Pengembangan dan Penguatan Perasuransian Indonesia 2023-2027. Dukungan permodalan diperlukan untuk meningkatkan kapasitas perusahaan dalam mengantisipasi risiko dan memperkuat operasional perusahaan melalui penggunaan teknologi informasi dan peningkatan kualitas sumber daya manusia.

Dia pun mengakui bahwa jumlah penduduk Indonesia yang mayoritas kaum muslim merupakan prospek besar dalam meningkatkan *market share* syariah di Indonesia. Dalam hal ini lanjut Nina, bahwa ulama, pemerintah, dan semua pelaku pasar berperan penting dalam keberhasilan asuransisyariah ke depan.

"Apalagi dengan diterbitkannya Peta Jalan Pengembangan dan Penguatan Perasuransian Indonesia 2023-2027 oleh OJK yang mengatur terkait dukungan permodalan yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas perusahaan dalam menanggung risiko dan memperkuat operasional perusahaan melalui penggunaan teknologi informasi dan peningkatan kualitas sumber daya manusia," tuturnya.

Terkait intensif dengan melakukan *spin off*, menurut Nina, perusahaan asuransi syariah hasil *spin off* dapat melakukan sinergi dengan perusahaan induk dalam rangka mengembangkan unit melalui penggunaan infrastruktur IT secara bersama, pemanfaatan sarana prasarana, dan penggunaan SDM perusahaan induk, kecuali direksi, dewan komisaris, DPS, serta pejabat eksekutif. "Dalam hal permodalan, perusahaan hasil pemisahan tidak diberlakukan persyaratan permodalan izin usaha perusahaan baru," jelasnya. ■ ***Wahyu Widiastuti***

Judul	Media Asuransi Adakan Webinar Asuransi Syariah 2024
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Media Asuransi Gelar Webinar Asuransi Syariah
Halaman/URL	Pg63
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

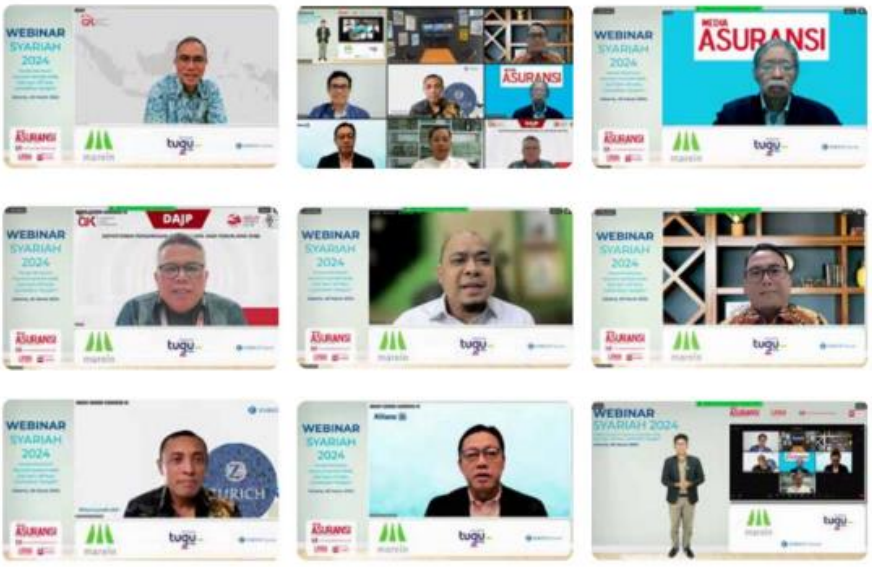


Media Asuransi Adakan Webinar Asuransi Syariah 2024

Media Asuransi mengadakan webinar syariah 2024 bertema *"Modal Minimum Asuransi Syariah Naik, Jadi Spin off Atau Lambaikan Tangan?"*, Selasa (26/3/24). Seminar setengah hari ini dibagi dua sesi, dibuka oleh Direktur Utama PT Media Asuransi Indonesia, Mucharor Djalil dilanjut dengan keynote speaker dari Deputi Komisioner Bidang Pengawasan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Iwan Pasila.

Sesi pertama webinar menghadirkan pembicara Deputi Direktur Pengawasan Asuransi Jiwa Syariah, Direktorat Pengawasan Asuransi dan Reasuransi Syariah (DPSS) Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Asep Hikayat, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) Erwin noekman dengan moderator Pemimpin Redaksi *Media Asuransi* Achmad Aris.

Pada sesi kedua, hadir sebagai pembicara webinar, Wakil Ketua Umum Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) Achmad Husna, Direktur Utama PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia, Achmad Kusna Permana, Presiden Direktur PT Zurich General Takaful Indonesia, Hilman Simanjuntak dan Wakil Pemimpin Redaksi *Media Asuransi*, S. Edi Santosa sebagai moderator. ■ ***Rief***



Judul	Meningkatkan Kiprah Perempuan di Industri Perasuransian
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Perempuan di Industri Asuransi
Halaman/URL	Pg42&43
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

SPECIAL EDITION

Meningkatkan Kiprah Perempuan di Industri Perasuransian

Sosok perempuan semakin memiliki peran besar di berbagai industri, termasuk di industri keuangan khususnya perasuransian. Saat ini perempuan yang masuk dalam posisi eksekutif di sebuah perusahaan terus bertambah jumlahnya. Bahkan di struktur manajemen *board of director* (BOD) sebuah perusahaan, jumlah kaum perempuan bisa lebih dari satu.

Hal ini pula yang tampak di industri perasuransian Indonesia saat ini. Sosok kaum hawa yang menduduki posisi strategis sebagai direktur termasuk pada *level chief executive officer* (CEO) kian meningkat jumlahnya dari tahun ke tahun.

Bahkan ada pula beberapa perempuan Indonesia yang mendapat kepercayaan menjadi nakhoda perusahaan asuransi *joint venture* (JV). Memang, hingga saat ini perempuan yang memimpin perusahaan termasuk di perasuransian masih jauh lebih sedikit jumlahnya dibandingkan jumlah pria yang menjabat sebagai CEO.

Dalam rangka memperingati Hari Kartini dan *Women's Day*, *Media Asuransi* edisi April ini menampilkan beberapa sosok perempuan yang sukses menjalani kariernya di industri perasuransian. Diangkat pula beberapa perempuan yang aktif menjadi pengurus di asosiasi perasuransian mulai dari Dewan Asuransi Indonesia (DAI), Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia, Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO), dan Asosiasi Penilai Kerugian Asuransi Indonesia (APKAI).

Berdasar data Otoritas Jasa Keuangan 2023, di industri perasuransian terrat ada 220 perusahaan, terdiri dari 58 perusahaan asuransi jiwa, 78 asuransi umum, delapan reasuransi, dua Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS), dua penyelenggara asuransi wajib, serta ada 151 pialang asuransi, 41 pialang reasuransi, dan 28 penilai kerugian asuransi.

Berdasar data Otoritas Jasa Keuangan 2023, di industri perasuransian ada 220 perusahaan yang terdiri dari 58 perusahaan asuransi jiwa, 78 asuransi umum, delapan reasuransi, dua BPJS, dua penyelenggara asuransi wajib, 151 pialang asuransi, 41 pialang reasuransi, dan 28 penilai kerugian asuransi.

Hasil riset Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) hingga Maret 2024, menunjukkan bahwa di asuransi jiwa, dari 58 perusahaan terrat ada 37 perusahaan yang memiliki eksekutif perempuan di jajaran direksi. Di 37 perusahaan tersebut terrat ada 58 perempuan, 20 diantaranya sebagai direktur utama atau presiden direktur.

Data LRMA menunjukkan bahwa dalam satu perusahaan bisa terdapat lebih dari satu perempuan duduk sebagai BOD. Bahkan ada pula jumlah direksi perempuan hingga tiga sampai empat orang. Seperti yang ada di PT AXA Financial Indonesia dan di PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, terdapat tiga direksi perempuan dan salah satunya sebagai wakil presiden direktur PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) masing-masing memiliki tiga orang perempuan duduk di jajaran BOD, termasuk Presiden Direktur BCA Life, Christina W. Setyabudhi, yang menjabat untuk kedua kalinya.

Sementara perusahaan asuransi jiwa yang memberikan kepercayaan kepada sosok perempuan hingga empat orang masuk sebagai BOD adalah PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life) dan PT Equity Life Indonesia. Di Sun Life ada empat perempuan di struktur direksi, termasuk Elin Waty yang telah menjadi presiden direktur sejak tahun 2015 hingga sekarang.

Untuk di asuransi umum, dari 78 perusahaan sebanyak 37 perusahaan yang memiliki direksi perempuan. Tercatat ada 46 sebagai direksi dan ada sembilan yang menjabat sebagai direktur utama dari 37 perusahaan tersebut.

Perusahaan asuransi umum yang memiliki direksi perempuan terbanyak adalah PT Asuransi Central Asia yang memiliki empat direksi dan salah satunya sebagai direktur utama. Ada pula PT Asuransi Harta Aman Pratama Tbk yang memiliki tiga direktur perempuan.

Sedangkan untuk di industri reasuransi, dari delapan perusahaan, ada enam perusahaan yang menempatkan sosok perempuan duduk sebagai direksi. Terbanyak adalah PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk (Marein) yang memiliki hingga tiga perempuan sebagai direktur. Kemudian di PT Reasuransi Indonesia Utama dan PT Indoperkasa Suksesnya Reasuransi masing masing ada dua direktur perempuan. Sementara satu-satunya perempuan di reasuransi sebagai pimpinan puncak perusahaan adalah Direktur Utama PT Reasuransi Syariah Indonesia, Tati Febriyanti.

Di asuransi wajib dan asuransi sosial, juga menempatkan sosok

SPECIAL EDITION



Perempuan juga memiliki peran besar di industri perasuransian

Perempuan di jajaran direksi, yakni PT ASABRI, PT Jasa Raharja dan PT Taspen, di BPJS Kesehatan maupun BPJS Ketenagakerjaan.

Sementara, di industri pialang asuransi dan reasuransi serta adjuster, beberapa perusahaan juga menempatkan perempuan duduk sebagai BOD dan ada pula beberapa diantaranya menjadi direktur utama. Di dalam struktur kepengurusan asosiasi APPARINDO maupun APKAI juga tampak beberapa eksekutif perempuan.

Data LRMA menunjukkan bahwa jumlah perempuan yang menduduki posisi strategis senior manajemen terbilang besar jumlahnya, tentama di industri asuransi jiwa. Hanya saja untuk posisi CEO maupun wakil direktur utama yang perempuan masih sedikit komposisinya dibanding dengan kaum pria yang menjadi pimpinan di sebuah perusahaan.

Beberapa perempuan yang diwawancarai *Media Asuransi* mengakui bahwa kesetaraan gender dalam industri asuransi masih perlu ditingkatkan. Ada eksekutif yang menyatakan bahwa perbedaan fisik antara kaum pria dan wanita masih menjadi jurang dalam persentuhan aspek kesetaraan dalam dunia kerja.

Meski peluang dan kesempatan yang diterima perempuan dalam dunia kerja sudah semakin terbuka lebar, hak-hak dalam berkarya dan mendapatkan keadilan perlu selalu dikhawatirkan dan diperjuangkan.

Ada pula yang menyebutkan bahwa diskriminasi gender, stereotip, dan kesulitan dalam mencapai keseimbangan antara kehidupan kerja dan kehidupan pribadi juga merupakan tantangan yang masih dihadapi oleh banyak perempuan di tempat kerja.

Ada eksekutif yang berpendapat bahwa bahwa peran perempuan dalam kepemimpinan eksekutif tidak hanya memberikan perspektif yang beragam dalam pengambilan keputusan, tetapi juga dapat menciptakan lingkungan kerja yang lebih inklusif dan mendukung bagi semua karyawan.

Jumlah eksekutif perempuan yang menduduki posisi BOD, masih lebih sedikit dari kaum pria, tetapi banyak dari mereka yang telah memberikan dampak besar pada industri perasuransian. Baik dengan menganbil alih kemudi perusahaan-perusahaan besar maupun membangun dari nol berdasarkan visi dan ambisi untuk melakukan perubahan di perusahaan tersebut.

Namun, ada CEO perempuan yang menyatakan bahwa meskipun karier di industri perasuransian menawarkan peluang yang menjanjikan, ada beberapa tantangan yang perlu diatasi. Misalnya, representasi perempuan di tingkat kepemimpinan dan manajemen senior masih belum seimbang dengan jumlah perempuan di tingkat *level* karier. Walau demikian, inisiatif untuk mendorong keseimbangan gender di tempat kerja terus berkembang, seperti program *mentoring* dan pelatihan khusus untuk perempuan, serta kebijakan yang mendukung *work life balance*.

Saat ini beberapa perusahaan asuransi juga telah memberikan kesempatan kepada pekerja perempuan untuk meniti karier lebih tinggi di perusahaan tersebut dan mengalami pertumbuhan yang signifikan dari tahun ke tahun.

Jalan kita masih panjang untuk memberikan ruang bagi kaum perempuan mendapat kesempatan posisi strategis dalam dunia kerja, dan kita harus terus mempromosikan langkah-langkah yang mendorong keterwakilan perempuan yang lebih besar pada posisi kepemimpinan, serta memberi mereka aksesibilitas yang lebih besar. ■ **Wahyu Widiastuti**

Judul	Integritas & Kejujuran Adalah Modal Utama
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Profil Petinggi IFG Life
Halaman/URL	Pg54
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

SPECIAL EDITION

IFG Life
A member of IFG

Eli Wijanti

Integritas & Kejujuran Adalah Modal Utama

Eli Wijanti adalah satu dari dua direksi perempuan di jajaran manajemen PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life). Berpengalaman lebih dari 20 tahun di industri asuransi jiwa, Eli kini menjabat sebagai Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko merangkap Plt. Direktur Utama IFG Life. Untuk mengetahui perjalanan karirnya, berikut petikan wawancaranya:

Bagaimana Anda memaknai Hari Kartini dan *Woman's Day*?

Hari Kartini dan *Woman's Day* merupakan momen untuk menghargai peran serta kontribusi wanita dalam pembangunan bangsa, juga untuk mendorong pencapaian para wanita di berbagai bidang.



Bagaimana Anda melihat sosok Kartini?

Kartini merupakan tokoh progresif pada zamannya, berani memperjuangkan harkat & martabat wanita agar bisa mendapatkan hak dan perlakuan yang sama dengan pria. Kartini mendorong agar seluruh wanita dari kalangan manapun dapat bersekolah, yang saat itu menjadi *privilege* para wanita bangsawan.

Untuk saat ini, sosok dan peran Kartini tetap relevan untuk menjadi panutan.

Menurut Anda, sejauh mana peran kaum perempuan di dunia kerja?

Kemajuan peran wanita sudah sangat terasa di dunia kerja, walaupun tetap ada tantangan yang harus dihadapi. Misalnya, sebagian besar wanita masih harus menghadapi *stereotype* gender yang memengaruhi persepsi terhadap wanita di dunia kerja. Namun, kesetaraan di dunia kerja juga sudah sangat terasa bagi wanita.

Bagaimana Anda melihat kontribusi eksekutif perempuan di industri perasuransian?

Sangat signifikan. Saat ini sudah banyak wanita yang menjadi *leaders* dan *C-level* di industri asuransi. Wanita relatif memiliki kemampuan kepemimpinan yang inklusif dan kolaboratif, keberadaan wanita sebagai eksekutif di industri keuangan juga membawa kebijakan-kebijakan yang mendukung kesetaraan gender.

Apakah karir di industri perasuransian ini menjanjikan bagi perempuan?

Ya, cukup menjanjikan. Di IFG Life, sebanyak sekitar 40% pegawainya merupakan wanita, 15 orang di antaranya telah menjadi *leaders* serta dua dari lima direktur merupakan direktur wanita yang memegang peranan penting di perusahaan.

Di momen peringatan hari lahir Ibu Kartini, saya secara khusus mengajak teman-teman wanita untuk terus memberikan kontribusi terbaik di tempat kerja dan memberikan inspirasi bagi wanita lain untuk terus mengembangkan diri, sehingga dapat menjadi representasi wanita di pimpinan tertinggi di industri asuransi, khususnya.

Bagaimana perjalanan karir Anda hingga pada posisi karir saat ini?

Di industri asuransi, saya memulai karir sebagai pegawai (*underwriter*), setelah itu saya dipercaya untuk menjadi Wakil Kepala Pusat Program Manfaat Karyawan. Pernah juga menjadi Kepala Wilayah, dan terakhir sebagai Head of Corporate Business Relationship sebelum menjadi direktur di IFG Life.

Apa yang melandasi Anda bisa menjadi direksi?

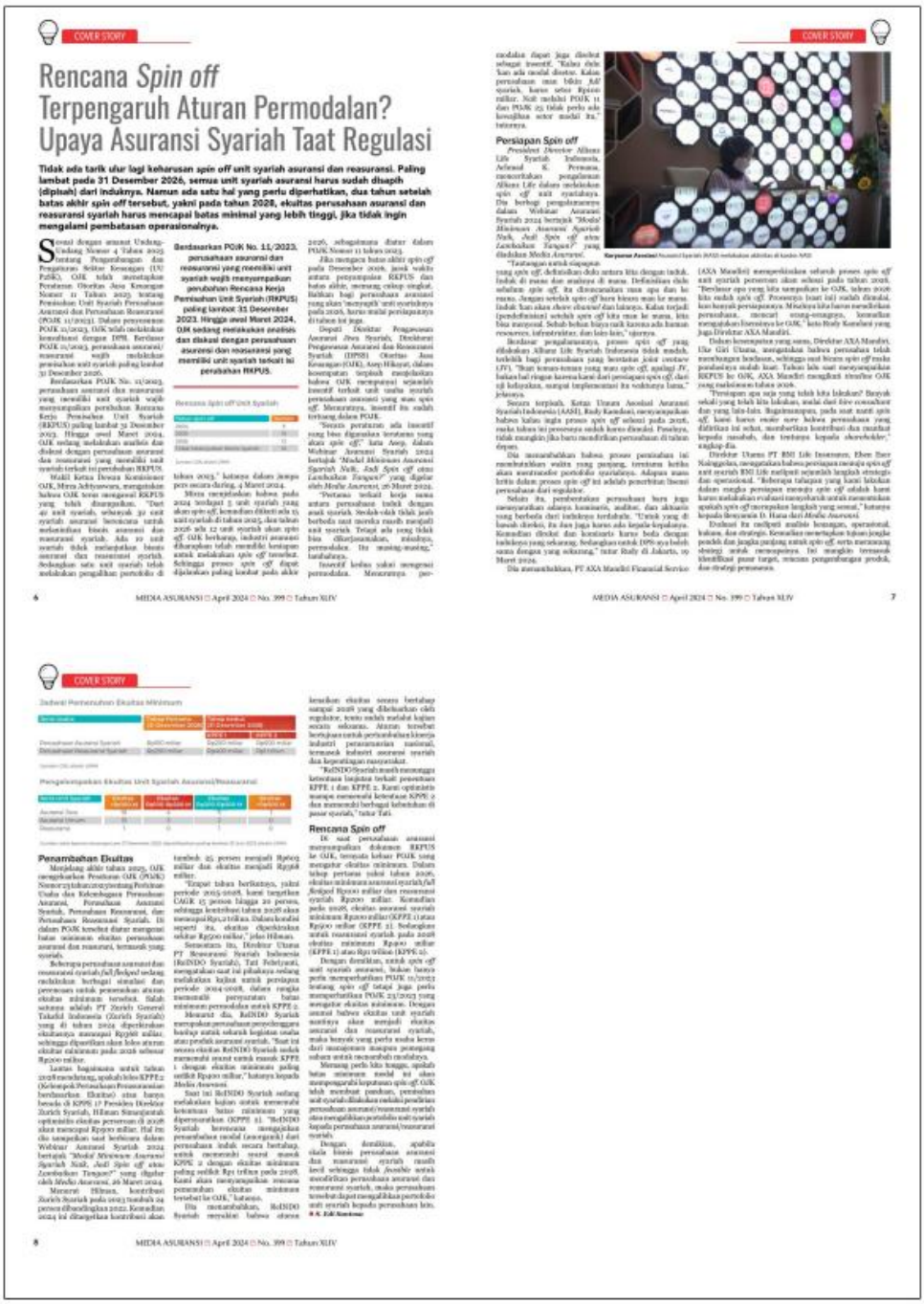
Alhamdulillah, karena nasib baik, rezeki dari Allah SWT serta kepercayaan yang diberikan. Saya yakin keberhasilan dan *achievement* seseorang tidak akan lepas dari kerja keras, persistensi, kesabaran, dukungan dari keluarga & seluruh *stakeholder*, serta doa. Seiring waktu, kemampuan *leadership*, pengambilan keputusan, *strategic thinking*, serta komunikasi yang efektif juga harus diasah. Jangan lupa, integritas dan kejujuran adalah modal utama yang harus dijaga.

Bisa dijelaskan tentang IFG Life?

IFG Life merupakan salah satu anggota Indonesia Financial Group (IFG), *holding* BUMN asuransi, penjaminan, dan investasi. IFG Life membawa amanat untuk memulihkan kepercayaan pada industri, mengambil peran untuk meningkatkan inklusi dan literasi keuangan khususnya asuransi bagi masyarakat Indonesia.

Kehadiran IFG Life merupakan bagian dari peta jalan (*roadmap*) IFG *group* untuk memiliki bisnis di sektor asuransi jiwa, kesehatan, dan pengelolaan dana pensiun lembaga keuangan. IFG Life, *Protecting Life's Progress!* ■

Judul	Rencana Spin off Terpengaruh Aturan Permodalan? Upaya Asuransi Syariah Taat Regulasi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg6&7&8
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



COVER STORY

Rencana *Spin off* Terpengaruh Aturan Permodalan? Upaya Asuransi Syariah Taat Regulasi

Tidak ada tarik ulur lagi keharusan *spin off* unit syariah asuransi dan reasuransi. Paling lambat pada 31 Desember 2026, semua unit syariah asuransi harus sudah dispin (dipisah) dari induknya. Namun ada satu hal yang perlu diperhatikan, dua tahun sebelah batas akhir *spin off* tersebut, yakni pada tahun 2028, ekuitas perusahaan asuransi dan reasuransi syariah harus mencapai batas minimal yang lebih tinggi, jika tidak ingin mengalami pembatasan operasionalnya.

Sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), OJK telah menetapkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11 Tahun 2023 tentang Pemisahan Unit Syariah Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi (POJK 11/2023). Dalam peraturan POJK 11/2023, OJK telah melakukan koordinasi dengan DPR. Berdasar POJK 11/2023, perusahaan asuransi/reasuransi wajib melakukan pemisahan unit syariah paling lambat 31 Desember 2026.

Berdasarkan POJK No. 11/2023, perusahaan asuransi dan reasuransi yang memiliki unit syariah wajib menyampaikan perubahan Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah (RKPUS) paling lambat 31 Desember 2023. Hingga awal Maret 2024, OJK sedang melakukan analisis dan diskusi dengan perusahaan asuransi dan reasuransi yang memiliki unit syariah terkait isi perubahan RKPUS.

Maki Ketua Dewan Komisioner OJK, Mirza Adityaswara, mengatakan bahwa OJK telah menerima RKPUS yang telah disampaikan. "Dari 40 unit syariah, sebanyak 30 unit syariah asuransi berencana untuk melakukan bisnis asuransi dan reasuransi syariah. Ada 10 unit syariah telah melaporkan bisnis asuransi dan reasuransi syariah. Sedangkan satu unit syariah telah melakukan pengalihan portofolio di tahun 2023," katanya dalam konferensi pers secara daring, 4 Maret 2024.

Mirza menjelaskan bahwa pada 2024 terdapat 5 unit syariah yang akan spin off, kemudian diikuti oleh 13 unit syariah di tahun 2025, dan tahun 2026 ada 12 unit syariah akan spin off. OJK berharap, industri asuransi dihadapkan telah memiliki kesiapan untuk melakukan spin off tersebut. Sehingga proses spin off dapat dijalankan paling lambat pada akhir 2026, sebagaimana diatur dalam POJK Nomor 11 tahun 2023.

Jika mengacu batas akhir spin off pada Desember 2026, jarak waktu antara penyampaian RKPUS dan batas akhir, memang cukup singkat. Hal ini bagi perusahaan asuransi yang akan 'memangkas' unit syariahnya pada 2026, harus mulai persiapannya di tahun ini juga.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi Jiwa Syariah, Direktorat Pengawasan Asuransi dan Reasuransi Syariah (DPSR) Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Aceng Hikayat, dalam kesempatan terpisah menjelaskan bahwa OJK mempunyai sejumlah insentif terkait unit usaha syariah perusahaan asuransi yang akan spin off. Menurutnya, insentif itu sudah tertuang dalam POJK.

"Secara peraturan, ada insentif yang bisa digunakan tentunya yang akan spin off," kata Aceng, dalam Webinar Asuransi Syariah 2024 bertajuk *"Model Minimum Asuransi Syariah Naik, Asal Spin off atau Lembaloan Tangan?"* yang digelar oleh *Media Asuransi*, 26 Maret 2024.

"Pertama terkait kerja sama antara perusahaan induk dengan anak syariah. Seolah-olah tidak jauh berbeda saat mereka masih menjadi unit syariah. Tetapi ada yang tidak bisa dilanjutkannya, misalnya, pemesadaan. Itu masing-masing," jelasnya.

Insentif kedua yakni mengenai pemesadaan. Menurutnya pemesadaan dapat juga disebut sebagai insentif. "Kalau dulu kan ada modal disetor. Kalau perusahaan mau bikin full syariah, harus setor Rp1tri miliar. Nah melalui POJK 11 dan POJK 23 tidak perlu ada kewajiban setor modal itu," tuturnya.

Persiapan Spin off

President Director Allianz Life Syariah Indonesia, Achmad K. Permana, menceritakan pengalaman Allianz Life dalam melakukan spin off unit syariahnya. Dia berbagi pengalamannya dalam Webinar Asuransi Syariah 2024 bertajuk *"Model Minimum Asuransi Syariah Naik, Asal Spin off atau Lembaloan Tangan?"* yang digelar oleh *Media Asuransi*.

Karyawan Asuransi Asuransi Syariah AXA Mandiri melakukan aktivitas di kantor AXA

"Tantangan untuk siapapun yang spin off, definisikan dulu antara kita dengan induk. Induk di mana dan anaknya di mana. Definisikan dulu sebelum spin off. Ini dirancangkan mau apa dan ke mana. Jangan setelah spin off baru bisnis mau ke mana. Induk kan akan shove *eksistensi* dan bilangan. Kalau terjadi (pendefinisian) setelah spin off kita mau ke mana, kita bisa mengenal. Sebab bebas biaya naik karena ada human resources, infrastruktur, dan lain-lain," ujarnya.

Berdasar pengalamannya, proses spin off yang dilakukan Allianz Life Syariah Indonesia telah sendiri, terhitung bagi perusahaan yang beroperasi jelas *overseer* (JF). "Ikuti teman-teman yang mau spin off, apalagi JV, bahasa hal ringan karena kami dari persiapan spin off dari sji kelupakan, sampai implementasi ita sekitanya lama," jelasnya.

Senada terpisah, Ketua Umum Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), Rudy Kandoli, menyampaikan bahwa kalau ingin proses spin off selesai pada 2026, maka tahun ini prosesnya sudah harus dimulai. Pasalnya, tidak mungkin jika baru mendirikan perusahaan di tahun depan.

Dia menambahkan bahwa proses persiapan ini membutuhkan waktu yang panjang, tersebutnya ketika akan menransfer portofolio syariahnya. Adapun mana hrtin dalam proses spin off ini adalah penerbitan lisensi perusahaan dari regulator.

Selain itu, pemberitahuan perusahaan baru juga kepada nasabah, dan terhutang kepada *shareholder*," ungkap dia.

Direktur Utama PT BNI Life Insurance, Ebet Ilmy Nalagupitta, menegaskan bahwa persiapan rencana spin off unit syariah BNI Life melipuri sejumlah langkah strategis dan operasional. "Beberapa tahapan yang kami lakukan dalam rangka persiapan rencana spin off adalah kami kurus melakukan evaluasi manajemen untuk menentukan apakah spin off merupakan langkah yang sesuai," katanya kepada Ilmy Nalagupitta D. Hana dari *Media Asuransi*.

Direktur Utama PT AXA Mandiri Financial Service (AXA Mandiri) mengemukakan sebarab proses spin off unit syariah perseroan akan selesai pada tahun 2026. "Berdasar apa yang kita sampaikan ke OJK, tahun 2026 kita sudah spin off. Prosesnya [saat ini] sudah dimulai, kan banyak persiapannya. Misalnya kita harus memelikan perusahaan, mencari orang-orangnya, kemudian mengajukan *licensing* ke OJK," kata Rudy Kandoli yang juga Direktur AXA Mandiri.

Dalam kesempatan yang sama, Direktur AXA Mandiri, Ute Giri Utama, mengatakan bahwa perusahaan telah menebangun beberapa, sehingga saat bicara spin off maka pondasinya sudah kuat. Tahun lalu unit menyampaikan RKPUS ke OJK, AXA Mandiri mengikuti timeline OJK yang realisasinya tahun 2026.

"Persiapan apa saja yang telah kita lakukan? Banyak sekali yang telah kita lakukan, mulai dari *hire consultant* dan yang lain-lain. Bagaimanapun, pada saat kami spin off, kami harus *ready* saya bahwa perusahaan yang ditirikan ini sehat, memberikan kontribusi dan manfaat

COVER STORY

Jadwal Pemenuhan Ekuitas Minimum

Pengelompokan Ekuitas Unit Syariah Asuransi/Reasuransi

Penambahan Ekuitas

Menjelang akhir tahun 2023, OJK mengeluarkan Peraturan OJK (POJK) Nomor 23 tahun 2023 tentang Perubahan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah. Di dalam POJK tersebut diatur mengenai batas minimum ekuitas perusahaan asuransi dan reasuransi, termasuk yang syariah.

Beberapa perusahaan asuransi dan reasuransi syariah/full fledged sedang melakukan berbagai simulasi dan persiapan untuk pemenuhan aturan ekuitas minimum tersebut. Salah satunya adalah PT Zurich General Takaful Indonesia (Zurich Syariah) yang di tahun 2024 diperkirakan ekuitasnya mencapai Rp500 miliar, sehingga dipastikan akan lebih aman ekuitas minimum pada 2026 sebesar Rp200 miliar.

Lantas bagaimana untuk tahun 2028 mendatang, apakah lebih KPPE 2 (Kelompok Perusahaan Pemenuhan Ekuitas) atau hanya berada di KPPE 1? Presiden Direktur Zurich Syariah, Hilman Simanjuntak optimistis ekuitas perseroan di 2028 akan mencapai Rp500 miliar. Hal ini dia sampaikan saat berbicara dalam Webinar Asuransi Syariah 2024 bertajuk *"Model Minimum Asuransi Syariah Naik, Asal Spin off atau Lembaloan Tangan?"* yang digelar oleh *Media Asuransi*, 26 Maret 2024.

Menurut Hilman, kontribusi Zurich Syariah pada 2023 tumbuh 24 persen dibandingkan 2022. Kemudian 2024 ini dirangkan kontribusi akan tumbuh 25 persen menjadi Rp605 miliar dan ekuitas menjadi Rp368 miliar.

"Empat tahun berikutnya, yakni periode 2025-2028, kami targetkan CAGR 15 persen hingga 20 persen, sehingga kontribusi tahun 2028 akan mencapai Rp1,21triliun. Dalam kondisi seperti itu, ekuitas dipastikan sekitar Rp500 miliar," jelas Hilman.

Senada itu, Direktur Utama PT Reasuransi Syariah Indonesia (ReINDO Syariah), Tati Febriyanti, mengatakan saat ini pihaknya sedang melakukan kajian untuk persiapan periode 2024-2028, dalam rangka memenuhi persyaratan batas minimum permodalan untuk KPPE 2.

Menurut dia, ReINDO Syariah merupakan perusahaan pengelompok lembaga untuk sekarah logistas usaha atau profisi asuransi syariah. "Saat ini secara ekuitas ReINDO Syariah sudah memenuhi syarat untuk masuk KPPE 1 dengan ekuitas minimum paling sedikit Rp200 miliar," katanya kepada *Media Asuransi*.

Saat ini ReINDO Syariah sedang melakukan kajian untuk memenuhi ketentuan batas minimum yang dipersyaratkan (KPPE 2). "ReINDO Syariah berencana mengajukan perusahaan modal (*recapitalize*) dari perusahaan induk secara bertahap, untuk memenuhi syarat masuk KPPE 2 dengan ekuitas minimum paling sedikit Rp 1triun pada 2028. Kami akan menyampaikan rencana pemenuhan ekuitas minimum tersebut ke OJK," katanya.

Di sisi perusahaan asuransi menyampaikan dokumen RKPUS ke OJK, tempatu kebasi POJK yang mengatur ekuitas minimum. Dalam lebap pertama yakni tahun 2026, ekuitas minimum asuransi syariah/full fledged Rp200 miliar dan reasuransi syariah Rp200 miliar. Kemudian pada 2028, ekuitas asuransi syariah minimum Rp200 miliar (KPPE 1) atau Rp500 miliar (KPPE 2). Sedangkan untuk reasuransi syariah pada 2028 ekuitas minimum Rp200 miliar (KPPE 1) atau Rp1 triliun (KPPE 2).

Dengan demikian, untuk spin off unit syariah asuransi, bukan hanya perlu memperhatikan POJK 11/2023 tentang spin off tetapi juga perlu memperhatikan POJK 23/2023 yang mengatur ekuitas minimum. Dengan asumsi bahwa ekuitas unit syariah asuransi akan menjadi ekuitas asuransi dan reasuransi syariah, maka banyak yang perlu suatu kesa dari manajemen maupun pemegang saham untuk mempersiapkannya.

Menarik perlu kita tunggu, apakah batas minimum modal ini akan mempengaruhi keputusan spin off? OJK telah membuat panduan, pemisahan unit syariah dilakukan melalui pendirian perusahaan asuransi/reasuransi syariah atau mengalihkan portofolio unit syariah kepada perusahaan asuransi/reasuransi syariah.

Dengan demikian, apabila ada bisnis perusahaan asuransi dan reasuransi syariah masih kecil sehingga tidak *feasible* untuk mendirikan perusahaan asuransi dan reasuransi syariah, maka perusahaan tersebut dapat mengalihkan portofolio unit syariah kepada perusahaan lain.

R.K. Edi Santoso

Judul	Strategi Perusahaan Asuransi Menyiasati Tantangan Menuju Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg10&11&12
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

COVER STORY

Strategi Perusahaan Asuransi Menyiasati Tantangan Menuju *Spin off*

Persiapan spin *off* unit syariah asuransi menjadi salah satu komitmen Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam melaksanakan Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK). Saat ini sejumlah perusahaan asuransi dan reasuransi masih berjuang mempersiapkan spin *off* (pemisahan) unit syariahnya dengan tenggat waktu yang berakhir di 2026. Apa sebenarnya yang masih menjadi hambatan unit syariah untuk segera beralih ke *full fledged*?

UU P2SK dan POJK No. 11/2023 sudah mengatur tentang persiapan atau spin *off* unit syariah yang wajib sudah dilakukan paling lambat pada 31 Desember 2026. Di saat perusahaan asuransi maupun reasuransi sedang mempersiapkan pemisahan unit syariahnya, muncul peraturan baru mengenai permodalan dari otoritas Jasa Keuangan (OJK) yakni POJK 23 Tahun 2023. Model ada perusahaan asuransi yang terkaget-kaget dan was-was, mereka tetap berkomitmen melaksanakan revusi pengalihan dari unit syariah menjadi *full fledged*.

Deputi Direktur Pengawasan Asuransi Jiwa Syariah, Direktorat Pengawasan Asuransi dan Reasuransi Syariah (DPSS) Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Asep Hikayat, menyampaikan bahwa peraturan permodalan baru tersebut tidak berlaku bagi perusahaan asuransi yang sedang mempersiapkan spin *off*.

"Karena bahwa berlaku pasti bahwa banyak yang tidak mau/ karena modal disetor itu sesuai dengan peraturan yang berlaku saat ita yang berserikat/ jumlahnya. Di POJK 11 ita yang dipakai untuk dasar spin *off* adalah ekuitas bukan modal disetor, karena bahwa modal disetor itu hanya berlaku untuk perusahaan yang baru akan berdiri yang sudah *full* syariah, bukan yang akan spin *off*," ujar Asep dalam Webinar Asuransi Syariah 2024 bertajuk "*Model Minimum Asuransi Syariah Nett, Kah Spin off atau Konsolidasi Tangan?*" yang digelar oleh Media Asuransi, 26 Maret 2024.

Untuk itu Asep menggagaskan beberapa perusahaan asuransi syariah yang masih memiliki ekuitas di bawah Rp100 miliar agar pertangan sahara segera melakukan penambahan modal.

Dia juga mengingatkan sejumlah insentif yang sudah diberikan oleh OJK bagi perusahaan asuransi yang akan spin *off*. Di antaranya mengenai beberapa hal yang masih boleh dilakukan kerja sama dengan yang induk yang berkaitan dengan bisnis. Namun, akan ada aturan yang mengatur ada batas waktu dalam perjanjian kerja sama dan perlindungan.

Asep juga menyoroti ada beberapa hal yang tidak bisa dikerjasamakan dengan induknya jika unit syariahnya sudah berbentuk *full fledged*, seperti permodalan dan juga manajemen untuk *board of director* (BOD), *board of commissioner* (BOC) maupun komite-komite yang dibagikan oleh regulasi, tenaga ahli, maupun pejabat eksekutif satu tingkat di bawah direksi tidak bisa dikerjasamakan.

"Terkait peraturan-peraturan turunan-turunannya, OJK sedang melakukan pembahasan internal mengenai turunan dari POJK 11/2023 terkait spin *off*. Semoga untuk duduk SEOJK-nya bisa keluar tahun ini yang akan menjelaskan lebih detail peraturan birokrasi maupun dokumen-dokumen yang harus dilengkapi untuk spin *off* yang dimaksud," tutur Asep.

Terkait pertagan spin *off* oleh 32 unit syariah asuransi, dia mengakui bahwa ada beberapa perusahaan asuransi yang masing sedang mempersiapkan proses spin *off*-nya. "Sementara pada yang mempersiapkan mengambil batas ranga-ngas, ada yang mengambil di tengah-tengah atau di akhir. Ini juga kita tegaskan kepada pertagang sahara yang unit syariahnya belum mencapai Rp100 miliar dan mereka mempunyai akan tetap lanjut," ungkapnya.

Asep juga menyampaikan kesiapan dan komitmen perusahaan asuransi pasca spin *off* mengenai pemenuhan modal di 2026. Untuk ita perusahaan asuransi dimana proyeksi keuangannya tidak hanya sampai di 2026 tapi sampai di 2028. Karena OJK perlu komitmen dari pertagang sahara. Rencana kerja pemisahan unit syariah (RKPUS) tersebut juga wajib dituruskan kepada para pertagang pelis dan peserta.

Dalam webinar yang sama, Deputi Komisioner Bidang Pengawasan Perasuransian, Perjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Ivan Pasha, menyampaikan bahwa OJK akan terus mendorong penguatan industri dan mendorong supaya ekosistem ini dapat terwujud dengan baik. Hal ini sejalan dengan amanat UU P2SK.

"OJK akan terus mendorong untuk menguatkan industri asuransi agar ekosistem terwujud dengan baik sehingga perusahaan asuransi bisa tumbuh efektif, efisien, dan berdaya saing, serta punya nilai tambah bagi perekonomian kita," jelas Ivan Pasha.

Senasatara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), Kresa Nurkasan, pada webinar tersebut mengatakan bahwa tujuan dari spin *off* yakni memperkuat struktur ketahanan dan daya saing industri asuransi dan reasuransi, meningkatkan operasional bisnis yang lebih efektif dan efisien, memperkuat investasi teknologi dan SDM, dan melindungi kepentingan pemegang pelis dan peserta.

Solusi dari Tantangan Spin off

Terkait adanya kendala dalam meneju spin *off*, Direktur Utama BSI Life, Iman Eser Nainggolan, mengatakan bahwa ada sejumlah kendala yang perlu diatasi oleh perusahaan untuk spin *off*. Ada kendala umum yang dihadapi dan tentunya perusahaan memiliki solusi yang dapat ditempuh.

Menurutnya, BSI Life telah menetapkan tujuan jangka panjang untuk spin *off*, serta merancang strategi untuk mencapainya. Ini mengikat termasuk identifikasi pasar target, rencana pengembangan produk, dan strategi pemasaran. "Untuk target spin *off*, sesuai arahan dari regulasi, kami berencana melakukan spin off maksimal pada akhir tahun 2026," tegasnya," ungkap Eben kepada Bergamin D Hana dari *Media Asuransi*.

Senada terpisah, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia, Nina Ong, mengatakan bahwa manajemen telah melakukan komunikasi internal kepada pertagang sahara guna mendapatkan komitmen mereka terkait spin *off* ini. "Great Eastern Life Indonesia berkomitmen menjalankan langkah-langkah prosedural sesuai ketentuan regulasi yang berlaku. Perusahaan berkomitmen untuk memenuhi aturan batas minimum permodalan sesuai ketentuan OJK sesuaikanal mengikat," jelasnya.



Great Eastern Life berkomitmen untuk melaksanakan spin off asuransi syariah

Terkait ketersediaan SDM-nya nanti, Nina menjelaskan bahwa Great Eastern Life Indonesia berkomitmen mempersiapkan organisasi dan SDM sesuai dengan ketentuan OJK yang berlaku. "Kami mempersiapkan SDM yang memahami operasional asuransi syariah lewat pelatihan dan sertifikasi, agar bisa memenuhi ketentuan OJK yang berlaku," ungkapnya.

Mengenai persiapan SDM asuransi syariah, Eben Eser mengatakan bahwa BSI Life dihadapkan pada sejumlah tantangan dan kendalanya, di antaranya keterbatasan dalam jumlah dan kualitas tenaga kerja yang memiliki pengalaman dan pemahaman yang cukup tentang prinsip-prinsip asuransi syariah.

"Sumber daya manusia berpengalaman dalam asuransi syariah masih terbatas, terutama jika dibandingkan dengan industri asuransi konvensional. Persaingan telah mengatur SDM dengan cermat, termasuk persaingan karyawan, manajemen talenta, dan pengaturan perjanjian kerja untuk bisnis yang baru terpisah," jelasnya.

Menariknya, peningkatan kebutuhan SDM dalam industri asuransi syariah menang menjadi fokus penting seiring dengan pertumbuhan industri tersebut. Strategi yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan SDM adalah proses rekrutmen yang efektif dapat membantu perusahaan mengevaluasi kandidat yang sesuai kebutuhan.

"Penting untuk memastikan bahwa kriteria seleksi mencakup pengetahuan tentang prinsip-prinsip asuransi syariah serta ketrampilan yang relevan dengan pekerjaan yang ditawarkan. Saat ini BSI Life sedang melakukan persiapan dan pertimbangan untuk memenuhi batas minimal ekuitas, dewan komisaris, dan dewan pengawas syariah serta tenaga ahli yang menjadi kewajiban dari perusahaan asuransi syariah," tegas Eben.

Senasatara itu, CEO PT BRI Asuransi Indonesia (BRI Insurance), R. Budi Lugowo, mengatakan bahwa kendala memang dihadapi dan adanya Surat Keputusan Kementerian BUMN tahun 2024 perihal Menteri/ketentuan struktur untuk perubahan anak perusahaan/ perusahaan patungan.

Persiapan spin *off* BRI Insurance saat ini sudah sampai tahap untuk pendirian perusahaan baru asuransi syariah. Perseroan juga sudah beberapa komponen pendukung untuk penyusunan perubahan perusahaan baru seperti keberagaman BOD, BOC, DPS dan SDM serta penetapan calon

COVER STORY

pertagang sahara, dan untuk saat ini yang sudah ada beberapa perasuran calon pertagang sahara.

Budi mengatakan bahwa BRI Insurance saat ini masih dalam proses untuk perasuran calon manajemen untuk perusahaan baru asuransi syariah, untuk perasuran BOD, BOC, DPS dan pejabat eksekutif. Beberapa kriteria yang menjadi pertimbangan untuk perasuran manajemen tersa di koordinasikan dengan OJK terkait kompetensi, integritas hingga syarat-syarat perasuran *fit & proper test*.

"Harapan kami, ada support dari OJK, berupa pengawalan dan pendampingan dalam kelancaran spin *off* ini, meliputi rekomendasi data-data perasuran BOD, BOC, dan DPS," ungkap Budi Lugowo.

Senasatara itu, Wakil Ketua Umum AASI, Achmad Husna dalam webinar yang diadakan Media Asuransi 26 Maret 2024 menyampaikan bahwa AASI juga mendukung dalam persiapan keterseliasi SDM. AASI telah melakukan berbagai upaya, salah satunya melalui pelatihan yang digelar oleh asosiasi.

Menurutnya, AASI telah sendirian dan bekerja sama dengan event organizer yang ada. AASI melakukan semacam pelatihan atau training baik dari sisi agency atau pelatihan dari sisi pendidikan asuriahnya sendiri, bekerja sama dengan Islamic Insurance Society, sepaya dari sisi kompetensinya dari sisi kualifikasinya.

Achmad menyatakan bahwa AASI sedang mengumpulkan number daya manusia mereka untuk mempersiapkan langkah-langkah yang diperlukan dalam menghadapi proses spin *off* potensial di masa depan bagi perusahaan-perusahaan asuransi syariah. "Sehingga dilaksanakan ketika proses spin *off*, tidak terlalu terjadi kait *of* karena capital sebagaia sudah dipersiapkan dari sebarang," pungkasnya. ■

Wahyu Hidayanti

Judul	Terus Persiapkan Diri untuk Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg22
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Eben Eser Nainggolan

Terus Persiapkan Diri untuk *Spin off*



Direktur Utama PT BNI Life Insurance, Eben Eser Nainggolan, mengatakan bahwa saat ini pihaknya tengah mempersiapkan langkah strategis dan operasional dalam menentukan langkah tepat dalam melakukan *spin off* unit syariah.

"Beberapa tahapan yang kami lakukan dalam rangka persiapan menuju *spin off* adalah harus melakukan evaluasi menyeluruh untuk menentukan apakah *spin off* merupakan langkah yang sesuai," ujarnya kepada *Media Asuransi*.

Upaya yang dilakukan adalah dengan perhitungan-perhitungan lebih matang agar tidak salah langkah. Hal ini meliputi analisis keuangan, operasional, hukum, dan strategis. Kemudian menetapkan tujuan jangka pendek dan jangka panjang untuk *spin off*, serta merancang strategi untuk mencapainya. "Ini mungkin termasuk identifikasi pasar target, rencana pengembangan produk, dan strategi pemasaran," jelasnya.

Selain itu, dalam persiapan SDM, BNI Life telah mengatur sumber daya manusia dengan cermat, termasuk pemisahan karyawan, manajemen talenta, dan pengaturan perjanjian kerja untuk bisnis yang baru terpisah. "Serta untuk target *spin off*, sesuai arahan dari regulasi, kami berencana melakukan *spin off* maksimal pada akhir tahun 2026," imbuhnya.

Eben tak menampik bahwa terdapat beberapa kendala dalam upaya menuju *spin off*. Salah satunya proses pemisahan bisnis dari perusahaan induk bisa menjadi kompleks, terutama jika bisnis yang dipisahkan terintegrasi dengan baik dengan operasi yang sudah ada.

"Solusi untuk ini termasuk perencanaan yang matang, konsultasi dengan ahli hukum dan keuangan, serta pemahaman mendalam tentang struktur bisnis yang diinginkan. Kemudian, tantangan berikutnya adalah *spin off* bisa terpengaruh oleh ketidakpastian pasar dan perubahan kondisi ekonomi. Solusi termasuk melakukan analisis risiko dan skenario, merancang strategi yang fleksibel, dan mempersiapkan rencana kontinjensi untuk mengatasi kemungkinan ketidakpastian," tambahnya.

Eben meyakini dengan kebijakan OJK selaku regulator yang menetapkan batas minimum modal bagi perusahaan asuransi syariah, akan dapat berperan penting dalam mendorong perbaikan pada industri asuransi syariah ke depan.

"Dampak positif yang mungkin timbul dari peraturan baru ini bertujuan untuk meningkatkan standar dan kualitas dalam industri. Dengan menerapkan standar yang lebih ketat, OJK dapat mendorong peningkatan pangsa pasar, praktik bisnis, termasuk dalam hal manajemen risiko, pengendalian internal, dan layanan pelanggan di industri asuransi syariah," pungkasnya. ■ ***Benyamin D. Hana***

Judul	Unit Syariah Asuransi Maju Terus Lakukan Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg13&14
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

COVER STORY

Unit Syariah Asuransi Maju Terus Lakukan *Spin off*

Saat ini Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus berupaya mendorong penguatan konsolidasi lembaga keuangan syariah, salah satunya asuransi syariah. Hal tersebut tecermin dari berbagai regulasi yang diciptakan untuk mewujudkan industri keuangan syariah yang kokoh.

Sejalan dengan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), OJK telah menetapkan regulasi anyar berupa Peraturan OJK (POJK) Nomor 11 Tahun 2023 tentang Pemisahan Unit Syariah Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi (POJK 11/2023).

"Ini menegaskan OJK terus mendukung pertumbuhan asuransi syariah dan tidak menutup kemungkinan pembukaan UUS syariah yang baru," kata Deputi Komisioner Bidang Pengawasan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Iwan Pasila, dalam Webinar Asuransi Syariah 2024 bertajuk *"Modal Minimum Asuransi Syariah Naik, Jadi Spin off atau Lembaga Tangguh?"* yang digelar oleh *Media Asuransi*, 26 Maret 2024.

Perusahaan asuransi atau reasuransi yang telah memiliki unit usaha syariah, diwajibkan untuk menyesuaikan perubahan Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah (RKPUS) paling lambat 31 Desember 2025.

Kemudian, dalam penyusunan POJK 11/2023, OJK juga telah melakukan konsultasi dengan DPR. Berdasar POJK tersebut, perusahaan asuransi/reasuransi wajib melakukan pemisahan unit syariah paling lambat 31 Desember 2026.

Hingga akhir tahun 2023, OJK melaporkan sudah ada tiga perusahaan asuransi yang menyampaikan Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah (RKPUS), menjelang batas waktu *spin off* unit usaha syariah (UUS) yang semakin dekat.

Nantinya, perusahaan yang *spin off* harus memiliki nilai dana *tabarru'* dan dana investasi peserta unit syariah mencapai paling sedikit 50 persen dari total nilai dana asuransi, dana *tabarru'*, dan dana investasi peserta pada perusahaan induknya.

Selain itu, OJK juga menetapkan ekuitas minimum unit syariah yang akan dialihkan menjadi usaha syariah mandiri. Adapun ekuitas minimum bagi asuransi syariah adalah Rp100 miliar dan untuk reasuransi syariah Rp200 miliar. OJK pun menetapkan batas waktu pemisahan atau *spin off* UUS sampai 31 Desember 2026.

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), Erwin Noekman, menjelaskan bahwa ada beberapa faktor yang membuat *spin off* harus dilakukan. Pertama, kondisi unit syariah telah memenuhi persyaratan tertentu yang ditetapkan oleh OJK, Kedua, pelaksanaan kewenangan OJK dalam rangka konsolidasi. Ketiga, menghindari sanksi.

"Tujuan dari *spin off* yakni memperkuat struktur ketahanan dan daya saing industri asuransi dan reasuransi, menciptakan operasional bisnis yang lebih efektif dan efisien, memperkuat investasi teknologi dan SDM, dan melindungi kepentingan pemegang polis dan peserta," jelas Erwin dalam webinar yang sama.

Di sisi lain, beberapa perusahaan asuransi saat ini terus berkonstruksi untuk memisahkan unit syariahnya. Yakni PT BRI Asuransi Indonesia (BRI Insurance). CEO BRI Insurance, R. Budi Legowo, mengatakan bahwa hingga sekarang perusahaan yang dia pimpin sudah memiliki berbagai *progress* dalam persiapan *spin off*.

"Persiapan *spin off* saat ini sudah sangat tahap untuk pendirian perusahaan baru asuransi syariah, dengan melihat beberapa komponen pendukung untuk penyiapan pendirian perusahaan baru seperti kelengkapan BOD, BOC, DPS, dan SDM serta penetapan calon pemegang saham. Dan saat ini yang sudah ada beberapa penawaran calon pemegang saham. Untuk *fait accompli*, target semester pertama tahun 2026," jelas Budi.

Namun di samping upayanya tersebut, Budi memberikan, terdapat berbagai kendala yang dialami perusahaan dalam proses *spin off*. Salah satunya adalah mengenai aturan Surat Keputusan Komentrian BUMN tahun 2019 perihal moratorium (pembatasan sementara) untuk pembentukan anak perusahaan/ perusahaan patungan. "Dalam putusan tersebut, dikecualikan untuk program dan kebijakan pemerintah," jelasnya.

Akan tetapi, Budi menegaskan, bahwa *spin off* ini merupakan amanah perwujudan dari UU No. 4/tahun 2023 dan POJK 11 tahun 2023, dengan kata lain tidak menjadi kendala. Untuk mencari atas solusi kendala yang ada, saat ini sedang dikomunikasikan kepada Kementerian BUMN perihal tersebut.

Kemudian, untuk penambahan modal, Budi memastikan perusahaan akan menerapkan strategi penambahan kapital secara organik dan anorganik. Penambahan organik, kata dia, bersal dari pertumbuhan laba ditahan hasil operasi usaha unit syariah.

"Sedang anorganik yang bersal dari masukan pemegang saham baru untuk memperkuat kelayakan kredit dengan penggabungan dan ekspansi bisnis, dan bertambahnya kompetensi SDM dengan masuknya personil baru," tambah Budi.

Dia menilai industri asuransi akan terus bertumbuh seiring berjalannya waktu. Menurutnya, potensi industri asuransi syariah masih sangat terbuka dan menjadi tantangan di tahun 2024 dengan mencari potensi-potensi bisnis yang sehat.

Selain itu peluang market share juga masih rendah, sehingga perlu dorongan untuk pengembangan industri syariah dengan dapat mendukung terwujudnya pembangunan nasional yang berkelanjutan. "Potensi kontribusi yang didapatkan akan *massive* untuk ke depannya baik tahun ini ataupun setelah *spin off*," jelas Budi Legowo.

Laporan progress *spin off* juga datang dari unit syariah PT BNI Life Insurance. Perusahaan asuransi jiwa tersebut telah menerapkan sejumlah langkah strategis dan operasional dalam usahanya menuju *spin off*.

"Beberapa tahapan yang kami lakukan dalam rangka persiapan menuju *spin off* adalah kami melakukan evaluasi menyeluruh, untuk menentukan apakah *spin off* merupakan langkah yang sesuai," jelas Direktur Utama BNI Life, Eben Ester Nainggolan.

Namun, lanjut Eben, dalam upaya perusahaan menuju *spin off*, tak menutup kemungkinan ada sejumlah kendala yang dihadapi perusahaan. Akan tetapi dia menganggapkan bahwa di samping kendala, perusahaannya juga memiliki solusi untuk mengatasinya.

"Proses pemisahan bisnis dari perusahaan induk bisa menjadi kompleks, tentunya jika bisnis yang dipisahkan terintegrasi dengan baik dengan operasi yang sudah ada. Solusi untuk ini termasuk perencanaan yang matang, konsultasi dengan ahli hukum dan keuangan, serta perusahaan mendalam tentang struktur bisnis yang diringinkan," jelasnya.

Selain itu, menurut dia, *spin off* dapat terpengaruh oleh ketidakpastian pasar dan perubahan kondisi ekonomi. Solusi yang dilakukan perusahaan yakni dengan melakukan analisis risiko dan skenario, merancang strategi yang fleksibel, dan mempersiapkan rencana kontinjensi untuk mengatasi kemungkinan ketidakpastian.



BRINS salah satu perusahaan asuransi syariah yang siap melakukan *spin off* unit syariahnya

Eben menilai, sistem pembagian KPPE 1 dan KPPE 2 dalam regulasi yang ditetapkan oleh OJK menjadi PR baru bagi perusahaan untuk menganalisa dan memahami dampaknya terhadap bisnis, khususnya dalam konteks *spin off*. Hal itu termasuk mengevaluasi apakah regulasi baru memerlukan penyesuaian modal atau struktur modal perusahaan yang sedang dalam proses *spin off*.

"Untuk strategi penambahan modal, saat ini perusahaan memiliki strategi penambahan modal secara organik untuk memenuhi batas minimum permodalan yang telah ditetapkan baik untuk KPPE 1 dan KPPE 2. Strategi penambahan modal ini dilakukan BNI Life dengan melakukan proyeksi bahwa modal yang dibutuhkan telah terpenuhi sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan," ungkap Eben kepada Benyamin D Hana dari *Media Asuransi*.

Dalam kesempatan berbeda, Direktur Bancassurance Great Eastern Life Indonesia, Nina Ong, mengatakan bahwa saat ini perusahaannya masih menunggu respons OJK atas RKPUS yang telah diampaikan.

"Great Eastern Life Indonesia telah menyampaikan perubahan Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah (RKPUS) yang ketiga kepada OJK dalam rangka memenuhi ketentuan POJK 11/2023 sebagai bagian dari persiapan menuju *spin off*. Saat ini, kami masih menunggu respons OJK atas RKPUS yang telah disampaikan," tutur Nina.

Adapun peraturan turunan penambahan modal yang akan dilakukan oleh perusahaan, Nina mengungkap Great Eastern Life Indonesia berkomitmen untuk memenuhi aturan batas minimum permodalan sesuai ketentuan OJK sesuaikinal mungkin. "Strategi utama kami adalah dengan mendapatkan komitmen dari para pemegang saham dalam upaya memenuhi ketentuan OJK," jelas Nina kepada Wahyu Widiastuti dari *Media Asuransi*.

Lebih lanjut, Nina menilai, penggolongan KPPE 1 dan KPPE 2 yang dicanangkan oleh regulator telah sejalan dengan Peta Jalan Pengembangan dan Penguatan Perasuransian Indonesia 2023-2027.

"Dukungan permodalan diperlukan untuk meningkatkan kapasitas perusahaan dalam mengantisipasi risiko dan memperkuat operasional perusahaan melalui penggunaan teknologi informasi dan peningkatan kualitas sumber daya manusia," ujarnya.

Peraturan baru tersebut, lanjut Nina, tentunya akan mendorong perbaikan pada industri asuransi syariah ke depan. Selain itu, kewajiban pemisahan (*spin off*) unit syariah juga dapat mendukung konsolidasi industri dalam upaya untuk memperkuat ekosistem perasuransian yang efektif, efisien, sehat, dan berdaya saing, serta memberikan daya dukung bagi perekonomian nasional. ■

Miah Faqiroh Fadzah

Judul	Performa Asuransi Syariah Kian Moncer Usai Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg15&16
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



COVER STORY

Performa Asuransi Syariah Kian Moncer Usai *Spin off*

Hingga kini jumlah asuransi syariah terus mengalami peningkatan. Pergeseran yang signifikan terjadi ketika beberapa perusahaan asuransi yang sebelumnya beroperasi sebagai unit syariah, kemudian menjadi asuransi syariah *full fledged*. Keputusan ini merupakan langkah berani yang menunjukkan keseriusan dan komitmen untuk menyediakan solusi keuangan yang sesuai prinsip syariah. Apalagi pasar syariah memang masih terbuka lebar di Indonesia.

Beberapa perusahaan asuransi dan reasuransi yang memiliki unit syariah sedang bersiap untuk melakukan *spin off*. Dengan demikian, nantinya jumlah perusahaan asuransi syariah *full fledged* terus bertambah, baik yang dari awal pendiriannya langsung *full fledged* maupun yang sebelumnya berbentuk unit syariah.

Ada beberapa perusahaan yang semula unit syariah dan sukses menjalankan melakukan perubahan menjadi *full fledged*, sebut saja ada Jasindo Syariah, Askrida Syariah, Zurich Syariah, Prudential Syariah, dan terbaru adalah Allianz Life Syariah yang baru resmi berdiri sebagai *full fledged* pada September 2023.

Kesuksesan dalam menjalani transformasi dari model bisnis unit syariah di perusahaan asuransi konvensional menjadi *full fledged*, bukan hanya tentang memenuhi tuntutan pasar, tetapi juga komitmennya untuk memberikan layanan yang lebih inklusif. Hal ini sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang menjaga keadilan, transparansi, dan kesejahteraan bersama.

Presiden Direktur PT Zurich General Takaful Indonesia (Zurich Syariah), Hilman Sinanjuntak, menyatakan keyakinannya bahwa perusahaan akan terus mengalami pertumbuhan dengan tingkat pertumbuhan tahunan yang dikompliasikan (CAGR) sebesar 15 persen hingga 20 persen dari tahun 2024 hingga 2028. Dengan tingkat pertumbuhan sebesar ini, di 2028 perseroan akan mampu membukukan kontribusi sebesar Rp1,2 triliun dan memiliki ekuitas sekitar Rp500 miliar.

"Kami melihat bahwa untuk bisa mencetak ekuitas di Rp500 miliar, kami harus bisa mencapai kontribusi sampai sekitar Rp1,2 triliun pada 2028," ujar Hilman saat menjadi pembicara dalam Webinar Asuransi Syariah 2024 bertajuk *"Modal Minimum Asuransi Syariah Naik, Jadi Spin off atau Lembaikan Tongsis?"* yang diadakan *Media Asuransi*, 26 Maret 2024.

Hilman menyampaikan bahwa guna mencapai target tersebut, perusahaan harus tetap memperhatikan profitabilitas dan nilai tambah. Pada saat ini, ekuitas yang dimiliki oleh Zurich Syariah telah mencapai tingkat yang cukup kuat, yaitu sekitar Rp340 miliar pada akhir 2023.

"Selama periode yang sama, perusahaan berhasil mencatatkan kontribusi sebesar Rp489 miliar, yang menandai pertumbuhan sebesar 24 persen. Untuk tahun ini, Zurich Syariah menetapkan target untuk memiliki ekuitas sebesar Rp368 miliar dengan kontribusi yang diharapkan mencapai Rp603 miliar, meskipun kenaikan sebesar 85 persen," ujarnya.

Menurut Hilman, investasi merupakan modal dan pondasi utama bagi setiap perusahaan keuangan yang ingin memperluas industri asuransi syariah, terutama dalam hal persiapan sumber daya manusia (SDM) serta infrastruktur dan sistem TI yang tangguh. "Jadi kalau dari *projection* kami, apabila kami bisa mencetak atau menjaga pertumbuhan kontribusi 15 persen hingga 20 persen (CAGR 2024–2028), kami akan bisa mencetak ekuitas Rp500 miliar tanpa harus adanya *capital injection*," tuturnya.

Dalam era global yang penuh tantangan ini, industri asuransi syariah telah muncul sebagai kekuatan yang tak terbantahkan dalam dunia keuangan. Dengan prinsip-prinsip yang sesuai dengan hukum syariah Islam, industri ini telah menarik minat yang besar dari masyarakat global yang semakin sadar mengenai kebutuhan akan solusi keuangan yang beretika dan berkelanjutan.

Komitmen mereka terhadap prinsip-prinsip syariah, telah membawa industri asuransi syariah ke arah yang lebih maju dan berkelanjutan. Dengan memahami peran krusial mereka dalam pertumbuhan industri ini, kita dapat menarik inspirasi dan pelajaran berharga yang akan membantu memahami bagaimana nilai-nilai Islam dapat diterapkan dalam konteks bisnis modern.

Sementara, PT Asuransi Allianz Life Syariah (Allianz Syariah) berbagi panduan tentang langkah-langkah yang harus diambil oleh penasih asuransi usaha syariah saat melakukan pemisahan diri (*spin off*) dari induknya. Hal ini disampaikan oleh Direktur Utama Allianz Syariah Indonesia, Achmad K. Permana dalam Webinar Asuransi Syariah 2024 bertajuk *"Modal Minimum Asuransi Syariah Naik, Jadi Spin off atau Lembaikan Tongsis?"* yang diadakan *Media Asuransi*, 26 Maret 2024.

Permana menyatakan bahwa perusahaan asuransi yang memiliki unit syariah memerlukan persetujuan dalam persiapan *spin off* dan tahun ke depan, karena paling lambat pada 31 Desember 2026. Ini merujuk pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 13 Tahun 2023.

Permana berbagi pengalaman *spin off* Allianz Life Syariah. Menurutnya, persiapan yang dilakukan bahkan memakan waktu sekitar hampir empat tahun, dilakukan dengan detail, karena dalam *joint venture* diperlukan izin dari grup. Menurutnya, yang penting dari grup bukan hanya sekadar perizinan, melainkan juga komitmen mereka terhadap proses tersebut.

Menurutnya, Allianz Life Syariah juga perlu melakukan studi kelayakan untuk *spin-off* dengan mengandalkan konsultan pasar, kinerja unit, aspek bisnis syariah, dan proyeksi bisnis. "Tapi yang paling penting sesungguhnya ketika akan melakukan *spin off* adalah pengetahuan bagaimana *positioning* dari perusahaan tersebut dalam menggarap *market* syariah," ungkapnya.

Zurich Syariah salah satu perusahaan asuransi syariah yang sukses spin off

Full Fledged dari Awal

Sementara itu, juga ada beberapa perusahaan asuransi syariah yang berdiri dari awal langsung berbentuk *full fledged*, diantaranya ada PT Asuransi Takaful Keluarga, PT Asuransi Takaful Umum, PT Capital Life Syariah, PT Asuransi Jiwa Syariah Kitabisa.

Compliance Director Takaful Umum, R. Melda Mansurah, mengatakan bahwa semenjak berdiri, Takaful Umum berhasil mencetak prestasi gemilang. Hingga akhir Desember 2023 Takaful Umum berhasil mencapai profitasi perusahaan mencapai 97,76 persen dari rencana bisnis 2023.

"Alhamdulillah pencapaian Asuransi Takaful Umum hingga Desember 2023 untuk beberapa indikator utama, cukup baik. Adapun pencapaian produksi perusahaan mencapai 97,76 persen dari rencana bisnis 2023 yaitu dengan perolehan kontribusi Rp342,5 miliar. Meningkat 98,96 persen dibandingkan semester II/2022 yang mencapai Rp346,06 miliar. Turun dibandingkan tahun sebelumnya sehubungan kami melakukan *cancellation atas bad debt production*," ujarnya kepada Muh Fajrul Falah dari *Media Asuransi*.

Selain itu, Melda menambahkan bahwa kinerja Takaful Umum sepanjang 2023 sangat luar biasa, hal ini didorong oleh laba perusahaan yang tumbuh sebesar 65,88 persen. "Hal yang menggembirakan bahwa pada laporan laba/rugi, atas kinerja 2023 perusahaan mencatat laba sebesar Rp14,69 miliar atau tumbuh 65,88 persen dari realisasi 2022 yang hanya mencatat laba Rp8,85 miliar, dan tercapai 146 persen dari target yang ditetapkan," imbuhnya.

Sedangkan untuk sisi *underwriting* dana *tabarru'* naik antara Rp68,321 miliar, akibat bencana klaim di tahun 2023. Selain itu, ada strategi manajemen dalam pengantan di *technical reserves* sehingga memastikan kepentingan peserta menjadi prioritas perusahaan.

Sering dengan pertumbuhan industri asuransi syariah, Takaful Umum terus meningkatkan peningkatan performa sumber daya manusia (SDM) perusahaan melalui peningkatan literasi dan edukasi yang dilakukan baik bagi internal maupun eksternal perusahaan.

"Alhamdulillah untuk kebutuhan SDM terkait batas minimal BOD, BOC, dan DPS telah terpenuhi, begitu pula tenaga ahli. Namun kami tetap melakukan *development*, kaderisasi, dan peningkatan kompetensi sumber daya insani dengan berbagai program. Aaman *capital* yang berkelanjutan secara *inhouse training* maupun dari eksternal yang didukung dengan teknologi digital untuk memudahkan akses karyawan dalam meningkatkan kompetensinya. Kami pun memiliki Takaful Institute yang senantiasa memberikan program-program literasi dan edukasi bagi internal maupun eksternal perusahaan," tambah Melda. ■ *Benyamin D. Hasse*

Judul	Perlu Perencanaan Matang untuk Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg20
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Achmad K. Permana

Perlu Perencanaan Matang untuk *Spin off*



Presiden Direktur PT Asuransi Allianz Life Syariah (Allianz Syariah), Achmad K. Permana, menyampaikan bahwa bagi unit syariah perusahaan asuransi yang akan melakukan pemisahan unit usaha (*spin off*) harus matang melakukan perencanaan hingga implementasinya. Dia menceritakan pengalamannya *spin off* yang dilakukan Allianz Life Syariah Indonesia, yang ternyata tidak mudah karena perusahaan berstatus *joint venture* (JV).

Menurutnya, unit syariah perusahaan asuransi harus mengetahui apa yang akan dilakukan setelah *spin off*. Jangan sampai unit syariah perusahaan asuransi memikirkan apa yang akan dilakukan, justru sesudah melakukan *spin off*.

"Perencanaan matang harus dilakukan sebelum *spin off* dilakukan. Tantangan untuk siapapun yang *spin off*, definisikan dulu antara kita dengan induk. Induk di mana dan anaknya di mana," kata Permana, dalam Webinar Syariah 2024 bertajuk *'Modal Minimum Asuransi Syariah Naik, Jadi Spin Off atau Lambaikan Tangan?'* yang digelar oleh *Media Asuransi*, 26 Maret 2024.

Permana mengatakan, jangan setelah *spin off* baru bicara mau ke mana. Kalau setelah *spin off* baru mau ke mana, kita bisa menyesal. Beban biaya naik karena ada *human resources*, infrastruktur, dan lain-lain.

Dia juga mengatakan aturan OJK terkait *spin off* harus disikapi secara baik. Hal itu pun disikapi pihak Allianz Syariah dengan melakukan *spin off* dari induk usaha.

Menurutnya, unit syariah asuransi yang mau melakukan *spin off* tinggal memiliki sisa waktu yang ditentukan oleh OJK hingga 2026, yang terbilang sedikit atau mepet. Pasalnya, Allianz Syariah mempersiapkan waktu *spin off* hampir 4 tahun. Hal itu karena harus mendapat persetujuan dari grup dan komitmen grup terhadap anak usaha jika sudah melakukan *spin off*.

Dia katakan bahwa yang penting jangan hanya izin tapi komitmen dari grup. Menurutnya, grup tidak mau memberikan izin kalau tidak ada studi kelayakan yang rinci mengenai bagaimana *positioning* Allianz Life Syariah ke depan. "Yang penting dalam melakukan *spin off* adalah mengetahui bagaimana *positioning* perusahaan tersebut menggarap *market* syariah," tuturnya.

Pada kesempatan itu, Permana juga mengungkapkan bahwa sudah ada perusahaan asuransi yang menawarkan pengalihan portofolio bisnis syariah ke Allianz Syariah. "Sudah ada, tapi harus ada kesamaan perspektif, karena nilai atau harga dari satu portofolio itu tergantung dari kedua belah pihak. Mungkin dari sisi *risk appetite*, kita masuk atau *enggak*?" kata Achmad K. Permana. ■

Wahyu Widiastuti

Judul	Sharia Insurance Unit Carries on the Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg34&35
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

ENGLISH SECTION

Sharia Insurance Unit Carries on the Spin off

Currently, the Financial Services Authority (OJK) continues its efforts to strengthen the consolidation of sharia financial institutions, one of which is sharia insurance. This is reflected in the various regulations that have been formulated to create a strong sharia financial industry.

In line with Law Number 4 of 2023 concerning the Development and Strengthening of the Financial Sector (UU P2SK), OJK has issued a new regulation in the form of OJK Regulation (POJK) Number 11 of 2023 concerning Separation of Sharia Units for Insurance Companies and Reinsurance Companies (POJK 11/2023).

"This confirms that OJK continues to support the growth of sharia insurance and does not allow the opening of new sharia SBUs (Sharia Business Units)," said Deputy Commissioner for Supervision of Insurance, Guarantees and Pension Funds at OJK, Iwan Pasila, in the 2024 Sharia Insurance Webinar entitled "Minimum Capital for Sharia Insurance Increases, So, Move for Spin off or Waving Hands?" held by Media Asuransi on March 26, 2024.

Insurance or reinsurance companies that already have sharia business units are required to submit changes to the Sharia Unit Separation Work Plan (RKPUS) no later than 31 December 2023.

Then, in preparing POJK 11/2023, OJK has also consulted with the DPR. Based on the POJK, insurance/reinsurance companies are required to separate their sharia units no later than December 31, 2026.

By the end of 2023, OJK reported that three insurance companies had submitted Sharia Business Unit Separation Work Plans (RKPUS), ahead of the deadline for the spin off of Sharia Business Units (SBUs).

Later, the spin off company must have a value of *tabarru'* funds and sharia unit participant investment funds reaching at least 50 percent of the total value of insurance funds, *tabarru'* funds and participant investment funds in the parent company.

Furthermore, OJK also sets the minimum equity for sharia units that will be turned into an independent sharia business. The minimum equity for sharia insurance is set at Rp100 billion and for sharia reinsurance at Rp200 billion. OJK has also set a deadline for the separation or spin off of SBUs until December 31, 2026.

Furthermore, OJK also sets the minimum equity for sharia units that will be turned into an independent sharia business. The minimum equity for sharia insurance is set at Rp100 billion and for sharia reinsurance at Rp200 billion. OJK has also set a deadline for the separation or spin off of SBUs until December 31, 2026.

Meanwhile, the Executive Director of the Indonesian Sharia Insurance Association (AASI), Erwin Noekman, explained that there are several factors that encourage the spin off move. First, the condition of the sharia unit meets certain requirements set by the OJK. Second, the implementation of OJK's authority in the context of consolidation. Third, avoiding sanctions.

"The spin off aims to strengthen the resilience and competitiveness structure of the insurance and reinsurance industry, create more effective and efficient business operations, strengthen investment in technology and human resources, and protect the interests of policyholders and participants," Erwin said in the same webinar.

On the other hand, several insurance companies currently continue to commit to separating their sharia units, including PT BRI Asuransi Indonesia (BRI Insurance). BRI Insurance CEO, R. Budi Legowo, said that until now the company he leads has made progress in preparing for the spin off.

"Preparations for the spin off have now reached the stage for establishing a new Sharia insurance company, by looking at several supporting components for the requirements for establishing a new company such as completeness of the BOD, BOC, Sharia Business Council (DPS) and human resources (HR) as well as determining prospective shareholders. And, currently, there are several offers from prospective shareholders. For full pledged (sharia insurance business), the target is set to complete in the first semester of 2026," said Budi.

However, apart from these efforts, Budi revealed that there are various obstacles experienced by the company in the spin off process. One of them is regarding the Stipulation of the SOE Ministry on the moratorium (temporary restriction) for the establishment of subsidiaries/joint companies. "In this stipulation, government programs and policies are excluded," he explained.

However, Budi emphasized that this spin off was a mandate from the realization of the Law Number 4 of 2023 and POJK 11 of 2023, in other words, it is not an obstacle. To find a solution to the existing obstacles, the company is currently communicating with the Ministry of SEO regarding this matter.

As for the capital increase, Budi ensured that the company would implement a strategy of increasing the capital organically and inorganically. The organic capital increase, he said, came from growth in retained earnings generated from sharia unit business operations.

"Meanwhile, the inorganic source of funds will come from the new shareholders to strengthen creditworthiness by merging and expanding businesses, and improving the HR competency with the entry of new personnel," added Budi.

He believes that the insurance industry will continue to grow over time. According to him, the potential of the sharia insurance industry is still wide open and will be a challenge in 2024 by looking for healthy business potential.

Apart from that, market share opportunity is still low, therefore, efforts are needed to develop the sharia industry to support the realization of sustainable national development. "The potential contribution obtained will be sustainable in the future, both this year and after the spin off," said Budi Legowo.

The spin off progress report also came from the sharia unit of PT BNI Life Insurance. The life insurance company has implemented a number of strategic and operational steps in its efforts towards spin off.

"Several stages we carried out in preparation for the spin off, including having to carry out a thorough evaluation, to determine whether the spin off was an appropriate step or not," said President Director of BNI Life, Eben Ezer Nainggolan.

However, Eben added, during the spin off preparation, it is possible that the company may encounter a number of obstacles. However, he revealed that apart from the obstacles, his company also has solutions to overcome them.

"The process of separating a business from a parent company can be complex, especially if the separated business is well integrated with existing operations. The solution to this includes careful planning, consultation with legal and financial experts, as well as a thorough understanding of the desired business structure," he explained.



Apart from that, according to him, the spin off move can be affected by market uncertainty and changes in economic conditions. The company's solution is to carry out risk and scenario analysis, design flexible strategies, and prepare contingency plans to overcome possible uncertainties.

Eben believes that the KPPE 1 and KPPE 2 division system in the regulations set by the OJK is a new homework for companies to analyze and understand the impact on business, especially in the context of spin off s. This includes evaluating whether new regulations require adjustments to the capital or capital structure of companies that are in the process of being spun off.

"For the capital addition strategy, currently the company has an organic capital addition strategy to meet the minimum capital limit that has been set for both KPPE 1 and KPPE 2. This capital addition strategy is carried out by BNI Life by projecting that the required capital has been fulfilled in accordance with the specified time limit," Eben told Benyamin D Hana from Media Asuransi.

On a different occasion, Director of Reinsurance Great Eastern Life Indonesia, Nina Ong, said that currently, her company is still waiting for the OJK's response to the RKPUS that has been submitted.

"Great Eastern Life Indonesia has submitted changes to the third Sharia Unit Separation Work Plan (RKPUS) to OJK in order to fulfil the provisions of POJK 11/2023 as part of preparations for the spin off . Currently, we are still waiting for OJK's response to the RKPUS that has been submitted," said Nina.

Regarding the requirement for additional capital that will be carried out by the company, Nina revealed that Great Eastern Life Indonesia is committed to complying with the minimum capital limit regulation according to OJK regulations as much as possible. "Our main strategy is to obtain a commitment from shareholders to comply with the OJK regulation," Nina told Widyu Wihastuti from Media Asuransi.

Furthermore, Nina assessed that the KPPE 1 and KPPE 2 classifications launched by the regulator were in line with the Roadmap for Development and Strengthening of Indonesian Insurance 2023-2027.

"Capital support is needed to increase the company's capacity to anticipate risks and strengthen company operations through the use of information technology and improving the quality of human resources," he said.

The new regulation, added Nina, will certainly encourage improvements in the sharia insurance industry in the future. Apart from that, the obligation to spin off sharia units can also support industry consolidation in an effort to strengthen an insurance ecosystem, that is effective, efficient, healthy and competitive, as well as providing support for the national economy. ●

Judul	Spin off Plan Influenced by Minimum Equity Rule? How Sharia Insurance Meet the Rule?
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg26&27&28
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



ENGLISH SECTION

Spin off Plan Influenced by Minimum Equity Rule? How Sharia Insurance Meet the Rule?

There will be no more negotiations to spin off sharia insurance and reinsurance units. No later than 31 December 2026, all sharia insurance units must be separated from their parent. However, there is one thing that needs to be looked at, two years after the deadline for the spin-off, namely in 2028, the equity of sharia insurance and reinsurance companies must reach a higher minimum limit, otherwise their operations will be restricted.

In accordance with the mandate of the Law Number 4 of 2023 on the Development and Arrangement of Financial Sector (Law on P2SK), OJK has determined the Regulation of the Financial Services Authority (OJK) Number 11 Year 2023 on the Separation of Insurance and Reinsurance Companies' Sharia Units (POJK 11/2023). In drafting the POJK 11/2023, OJK has conducted consultation with DPR. Based on the POJK 11/2023, insurance/ reinsurance companies are required to spin off their sharia units at the latest December 31, 2026.

Based on POJK 11/2023, insurance and reinsurance companies that have sharia units are required to submit changes to the Sharia Unit Separation Work Plan (RKPUS) no later than 31 December 2023. Until early March 2024, OJK has conducted analyses and discussions with insurance and reinsurance companies that have sharia units related to the contents of changes to their RKPUS.

Deputy Chairman of the OJK Board of Commissioners, Mirza Adityaswara, said that OJK continues to monitor the RKPUS that have been submitted. "Of the 22 sharia units, 22 sharia insurance units plan to continue their sharia insurance and reinsurance business. There are 10 sharia units that have decided not to continue their sharia insurance and reinsurance business. Meanwhile, one sharia unit has transferred its portfolio in 2023," he said in an online press conference on March 4 2024.

Mirza explained that in 2024, there will be five sharia units that will spin off, followed by 13 sharia units in 2025, and in 2026, there will be 12 sharia units that will spin off. OJK hopes that the insurance industry is ready to carry out the spin off . Therefore, the spin off process can be carried out no later than the end of 2026, as regulated in the POJK number 11 of 2023.

If we refer to the spin off deadline in December 2026, the time gap between the submission of the RKPUS and the final deadline is quite short. Even insurance companies that will divest their sharia units in 2026, they must start preparations this year.

Deputy Director of Sharia Life Insurance Supervision, Directorate of Sharia Insurance and Reinsurance Supervision (DPSS) of the Financial Services Authority (OJK), Asep Hikayat, on a separate occasion explained that the OJK has a number of incentives related to sharia business units of insurance companies that want to spin off. According to him, the incentives have been stated in the POJK.

"By regulation there are incentives that can be used, especially for spin off 1," said Asep, in the 2024 Sharia Insurance Webinar entitled "Minimum Capital for Sharia Insurance Businesses, So, Spin off or Waving Hands?" held by *Media Asuransi* on March 20 2024.

"The first is related to cooperation between the parent company and its sharia subsidiary. As if there wasn't much different when they were still a sharia unit. But there are things that cannot be cooperated, for example, capital. Each company has its own capital," he added.

The second incentive is related with capital. According to him, capital can also be called an incentive. "In the past, there was paid-up capital. If a company wants to make it a fully sharia entity, it must deposit Rp100 billion. Therefore, through POJK 11 and POJK 23, there is no need for an obligation to deposit capital," he said.

Based on POJK 11/2023, insurance and reinsurance companies that have sharia units are required to submit changes to the Sharia Unit Separation Work Plan (RKPUS) no later than 31 December 2023. Until early March 2024, OJK has conducted analyses and discussions with insurance and reinsurance companies that have sharia units related to the contents of changes to their RKPUS.

The Plan to Spin-off Sharia Unit

Year of Spin-off	Total Unit
2024	5
2025	13
2026	12
Total (1 Unit Transfer Its Business)	30

Spin off Preparation

President Director of Allianz Life Syariah Indonesia, Achmad K. Permana, shared the story of Allianz Life's experience in spinning off its sharia unit. He shared the company's experiences in the 2024 Sharia Insurance Webinar entitled "Minimum Capital for Sharia Insurance Businesses, So, Spin off or Waving Hands?" held by *Media Asuransi* on March 28, 2024.

"The challenge for anyone who carries out spin off , firstly define clearly the company and the parent entity's (direction). Whom will be the parent company and where will be the subsidiary firm? Plan well before carrying out the spin off . Decide first where do you want to go. Don't talk about (direction) where will you go after the spin off. The parent company will share the distribution channel and so on. If this happens (determining) after the spin off , where we want to go, we could regret it. The reasons are that the expenses will increase to pay the human resources, infrastructure and so on," Achmad Permana said.

Based on his experience, the spin off process carried out by Allianz Life Syariah Indonesia is not easy, especially for a joint venture (JV) company. "For insurance companies planning to spin off, especially JV, it's not an easy thing to do because it takes a long time for us to prepare the spin off , from due diligence to implementation," he explained.

Separately, Chairman of the Indonesian Sharia Insurance Association (AASI), Ruby Kesuma, said that if a company decided that the spin off process to be completed by 2026, the preparation process has to be started this year because it's impossible if a company just set up a company next year.

He added that this separation process took a long time, especially when transferring the sharia portfolio. The critical period in this spin off process is the issuance of a company license from the regulator.

Apart from that, the establishment of a new company also requires the presence of commissioners, auditors and actuaries who are different from the parent company. "For those (executives) under the board of directors, there must also be (division) heads. Then, the directors and commissioners must be different from the parent entity. Meanwhile, the DPS may be the same as the current one," said Rudy in Jakarta on March 19 2024.

He added that PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) estimates that the entire spin off process of the company's sharia unit will be completed in 2026. "Based on what we conveyed to the OJK, in 2026 we will complete the spin off . The process has started, there are a lot of preparatory works. For example, we have to set up a company, look out for staffs, then apply for a license to the OJK," said Rudy Kamalzaf who is also the Director of AXA Mandiri.

On the same occasion, the Director of AXA Mandiri, Eko Giri Utama, said that the company had develop a foundation, so that when people talking about spin off', the foundation has already been strong. Last year, when unbundling the RKPUS to the OJK, AXA Mandiri followed the maximum timeline of 2026 set by OJK.

"What preparations have we undertaken? We have done a lot, starting from hiring consultants and others. However, when the spins-off is implemented, we have to make sure that the company we developed is healthy, provides contributions and benefits to customer as well as to shareholders," he said.

President Director of PT BNI Life Insurance, Eben Ezer Nainggolan, said that preparations for the spin off of BNI Life's sharia unit also covers a number of strategic and operational steps. "Several phases that we carried out in preparation before the spin off, including carrying out a thorough evaluation to determine whether the spin off is an appropriate move or not," Eben told Inovasanto D. Sinaga from *Media Asuransi*.

The evaluation includes, he said, financial, operational, legal and strategic analysis. Then, determine the short and long-term goals of the spin off , and design a strategy to achieve the goals. This may include target market identification, product development plans, and marketing strategies.

Meanwhile, CEO of PT BRI Asuransi Indonesia (BRI Insurance), R Bull Legowo, said that currently preparations for the spin off of the bank's sharia unit have reached the stage for the establishment of a new sharia insurance company. "By looking at several supporting components for the requirements for establishing a new company, such as the completeness of the composition of BOD, BOC, DPS and HR as well as determining prospective shareholders. Currently, there are several offers for prospective shareholders. For full-fledged (insurance entity), the target is (completed) in the first semester of 2026," he told Moh Fajrul Falah from *Media Asuransi*.

Equity Increase

Towards the end of 2023, OJK issued OJK Regulation (POJK) Number 23 of 2023 on Business and Institutional Licensing of Insurance Companies, Sharia Insurance Companies, Reinsurance Companies and Sharia Reinsurance Companies. The POJK regulates the minimum equity limit for insurance and reinsurance companies, including sharia insurances.

At present, several full-fledged sharia insurance and reinsurance companies are carrying out standalone and plans to fulfill the minimum equity new rule. One of them is PT Zurich General Takaful Indonesia (Zurich Syariah), whose equity is estimated to reach Rp368 billion in 2024. Therefore, the company is certain that it will pass the minimum equity regulation in 2026 of Rp500 billion.

What about in 2028? Will the company qualify for KPPE 2 Clearance Company Group based on Equity) or will the company only qualify for KPPE 1 category? President Director of Zurich Syariah, Hilman Simanjuntak, expressed his optimism that the company's equity can reach Rp500 billion in 2026. He conveyed this when speaking at the 2024 Sharia Insurance Webinar entitled "Sharia Insurance Minimum Capital Increases, So, Spin off or Waving Hands?" held by *Media Asuransi* on March 26 2024.

According to Hilman, Zurich Syariah's contribution in 2023 will grow 94 percent compared to 2022. Then in 2024, the contribution is targeted to grow 25 percent to Rp603 billion and equity to Rp368 billion.

"In the next four years, namely the 2025-2028 period, we are targeting a CAGR of 15 percent to 20 percent, so that the contribution in 2028 will reach Rp1.2 trillion. Under such conditions, equity is estimated at around Rp500 billion," said Hilman.

Meanwhile, President Director of PT Reasuransi Syariah Indonesia (ReINDO Syariah), Tuti Febriwati, said that currently the company is conducting studies to prepare for the 2024-2028 period, in order to meet the minimum capital requirements for KPPE 2 category.

According to her, ReINDO Syariah is a company that provides back-up for all business activities or sharia insurance products. "Currently, ReINDO Syariah's equity has met the requirements to qualify for KPPE 1 with minimum equity of at least Rp400 billion," she told *Media Asuransi*.

Currently, ReINDO Syariah is conducting a study to meet the minimum requirements required (KPPE 2). "ReINDO Syariah plans to propose additional capital (synergetic) from the parent company in stages, to fulfill the requirements for qualifying the KPPE 2 with minimum equity of at least Rp1 trillion in 2026. We will submit a plan to fulfill this minimum equity to the OJK," she said.

She added, ReINDO Syariah believes that the rules for gradual equity increases until 2028 issued by the regulator have certainly gone through careful study. These regulations aim to grow the performance of the national insurance industry, including the sharia insurance industry and the public interest.

"ReINDO Syariah is still waiting for further provisions regarding the determination of KPPE 1 and KPPE 2. We are optimistic that we will be able to fulfill the provisions of KPPE 2 and meet various needs in the sharia market," said Tuti.

Timetable to Fulfill Minimum Equity

Spin-off Schedule	First Phase (31 December 2026)		Second Phase (31 December 2028)		
	KPPE 1	KPPE 2	KPPE 1	KPPE 2	
Sharia Insurance Company	Rp200 billion	Rp500 billion	Rp250 billion	Rp1 trillion	
Sharia Reinsurance Company	Rp200 billion	Rp500 billion	Rp250 billion	Rp1 trillion	

Sharia Insurance/Reinsurance Unit Equity Grouping

Type of Sharia Unit	Equity < Rp100 B	Equity of Rp100 - Rp200 B	Equity of Rp200 - Rp500 B	Equity > Rp500 B
Life Insurance	10	5	3	0
General Insurance	6	3	2	0
Reinsurance	1	0	1	0

Spin off Plan

When the insurance company submitted the RKPUS document to the OJK, it turned out that POJK was issued which regulates minimum equity requirement. In the first stage, namely in 2026, the minimum equity for full-fledged sharia insurance is set Rp200 billion and sharia reinsurance Rp200 billion. Then in 2028, the minimum sharia insurance equity is set at Rp500 billion (KPPE 1) or Rp500 billion (KPPE 2). Meanwhile, for sharia reinsurance, the minimum equity in 2028 is set at Rp500 billion (KPPE 1) or Rp1 trillion (KPPE 2).

Therefore, to spin off sharia insurance units, companies are not only paying attention to the POJK 11/2023 regarding spin off , but you also need to pay attention to POJK 23/2023 which regulates minimum equity requirement. Assuming that the sharia unit equity will later become sharia insurance and reinsurance equity, more efforts will be needed from management and shareholders to increase their insurance companies' capital.

We really need to wait to see whether this minimum capital limit will influence the spin off decision. OJK has made guidelines that the separation of sharia units is carried out through the establishment of a sharia insurance/reinsurance company or transferring the sharia unit portfolio to a sharia insurance/ reinsurance company.

Then, if the business scale of a sharia insurance and reinsurance company is still small, then it is not feasible to establish a sharia insurance and reinsurance company, the company can transfer its sharia unit portfolio to another company.

Judul	Strategy of Insurance Companies in Facing Challenges Toward Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg30&31&32
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

ENGLISH SECTION

Strategy of Insurance Companies in Facing Challenges Toward Spin off

Preparation for spin-off of sharia insurance units has become one of the commitments of the Financial Services Authority (OJK) in implementing the Law on Development and Strengthening of Financial Sector (P2SK Law). At present, a number of insurance and reinsurance companies are still struggling to prepare the separation of their sharia business units (SBUs) ahead of deadline of the end 2026. What are actually the obstacles being encountered by the sharia business units (SBUs) in transforming the units into full-fledged sharia business entities?

The Law of P2SK and OJK Regulation (POJK) Number 11/2023 have regulated the spin off of sharia business units, which has to be done by at the latest December 31, 2026. At the time insurance and reinsurance companies are preparing to separate their sharia business units, a new regulation on capital was issued by the Financial Services Authority (OJK), namely POJK Number 23 Year 2023. Although insurance companies are surprised and cautious, they are still committed to carry on the plan to transfer their sharia business units into full-fledge sharia insurance business entities.

Deputy Director for Supervision of Sharia Life Insurance at the Directorate of Sharia Insurance and Reinsurance Supervision (DPSS) of the Financial Services Authority (OJK), Asep Hikayat, explained that the new capital regulation does not apply to insurance companies that are preparing the spin off of their SBUs.

"If it applies, there will certainly be many companies that will not be able to comply (the regulation) because the paid-in capital is in accordance with the regulations in force at that time which vary in amount. In the POJK 11, what is used as the basis for the spin off is equity, not paid-up capital, because paid-up capital only applies to newly established companies that are fully sharia compliant, not those (insurance companies) that will opt for spin off ," said Asep in the event Sharia Insurance Webinar entitled "Sharia Insurance Minimum Capital Increases, So, Spin off or Waving Hands?" held by *Media Asuransi* on March 26, 2024.

Deputy Director for Supervision of Sharia Life Insurance at the Directorate of Sharia Insurance and Reinsurance Supervision (DPSS) of the Financial Services Authority (OJK), Asep Hikayat, explained that the new capital regulation does not apply to insurance companies that are preparing the spin-off of their SBUs.

For this reason, Asep reminded shareholders of several sharia insurance companies that still have equity under Rp100 billion to immediately increase their capital. He also revealed a number of incentives that had been prepared by the OJK for insurance companies that would spin off their sharia business units. These include several matters that can still be done in collaboration with their parent entity related to business operation. However, there will be rules that regulate time limits for the cooperation agreements and periods.

Asep also explained that there are several things that cannot be collaborated with the parent entity if the sharia unit is fully fledged, such as capital and also management for the board of directors (BOD), board of commissioners (BOC) and committees required by regulations, expert staff, nor executive officers one level below the board of directors cannot be cooperated.

"Regarding derivative regulations, OJK is currently conducting informal discussions regarding derivatives of POJK 11/2023 regarding spin offs. Hopefully, the details of the SEOJK can come out this year which will explain in more detail the business regulations and the documents that must be prepared for the spin off," said Asep.

With regard to the spin off preparations of 32 sharia insurance units, he admitted that there are several insurance companies that are accelerating their spin off process. "However, there are also those who slow down in taking the limit of their range, there are those who take it in the middle or at the end. We also emphasized to those shareholders whose sharia units had not yet reached Rp200 billion and they stated that they would continue," he said.

Asep also explained the readiness and commitment of insurance companies after the spin off regarding additional capital in 2026. For this reason, insurance companies are requested to provide financial projections not only until 2026 but until 2028. Because OJK needs commitment from shareholders. The Sharia Unit Separation Work Plan (RKPUS) must also be announced to



policyholders and participants.

In the same webinar, OJK Deputy Commissioner for Supervision of Insurance, Guarantees and Pension Funds, Ivan Pasila, said that OJK will continue to encourage strengthening the industry and encourage this ecosystem to be realized well. This is in line with the mandate of the P2SK Law.

"OJK will continue to push to strengthen the insurance industry so that the ecosystem is well established, so that insurance companies can grow effectively, efficiently and competitively, and have added value to our economy," Ivan Pasila said.

Meanwhile, the Executive Director of the Indonesian Sharia Insurance Association (AASI), Erwin Noekman, in the webinar said that the aim of the spin off was to strengthen the resilience and competitiveness structure of the insurance and reinsurance industry, create more effective and efficient business operations, strengthen technology investment and HR, and protecting the interests of policyholders and participants.

Solution to the Spin off Challenge

Regarding the obstacles to the spin off , President Director of BNI Life, Eben Eser Nainggolan, said that there are a number of obstacles that needed to be overcome by the company for the spin off. There are common obstacles faced and of course companies have solutions that can be implemented.

According to him, BNI Life has set short-term and long-term goals for the spin off , and designed a strategy to achieve them. This may include target market identification, product development plans, and marketing strategies. "For the spin off target, according to the direction of the regulations, we plan to carry out a maximum spin off at the end of 2026," Eben told Benyamin D Hana from *Media Asuransi* magazine.

Separately, Director of Great Eastern Life Indonesia, Nina Ong, said that the company's management continues to carry out intensive communication with shareholders to obtain their commitment regarding the spin off . "Great Eastern Life Indonesia is committed to carrying out procedural steps in accordance with applicable regulatory provisions. The company is committed to complying with the minimum capital limit regulations according to OJK regulations as much as possible," he explained.

Regarding the availability of human resources in later date, Nina explained that Great Eastern Life Indonesia is committed to preparing the company's organization and human resources in accordance with applicable OJK regulations. "We prepare human resources who understand sharia insurance operations through training and certification, so that they can comply with applicable OJK regulations," she said.

Regarding the fulfillment of sharia insurance human resources, Eben Eser said that BNI Life encounters a number of challenges and obstacles, including limitations in the number and quality of employees who have sufficient experience and understanding of sharia insurance principles.

"Experienced human resources in sharia insurance are still limited, especially when compared to the conventional insurance industry. The company has carefully managed human resources (HR), including employee separation, talent management, and employment agreement arrangements for the newly separated business," Eben explained.

According to him, increasing human resource needs in the sharia insurance industry is an important focus in line with the growth of the industry. The strategy that can be used to meet HR needs is an effective process of recruitment that can help companies find candidates who suit their needs.

"It is important to ensure that the selection criteria include knowledge of sharia insurance principles as well as skills relevant to the job on offer. Currently, BNI Life is

making preparations and fulfillment to meet the minimum limits for directors, board of commissioners and sharia supervisory board as well as expert staff, which are the obligations of sharia insurance companies," said Eben.

Meanwhile, the CEO of PT BRI Asuransi Indonesia (BRI Insurance), R. Budi Lugiyo, said that the obstacles were seen from the 2023 SOE Ministry Decree regarding the Moratorium (temporary restrictions) for the formation of subsidiaries/ joint companies.

Preparations for the spin off of BRI Insurance have now reached the stage for establishing a new sharia insurance company. The company also looks at several supporting components for the requirements for establishing a new company, such as the completeness of BOD, BOC, DPS and HR as well as determining prospective shareholders, and currently there are several offers for prospective shareholders.

Budi said that BRI Insurance is currently still in the process of determining management candidates for the new sharia insurance company, to determine BOD, BOC, DPS (Sharia Supervisory Board) and executive officers. Several criteria that are taken into consideration for determining management continue to be coordinated with the OJK regarding competency, integrity and requirements for fulfilling the fit & proper test.

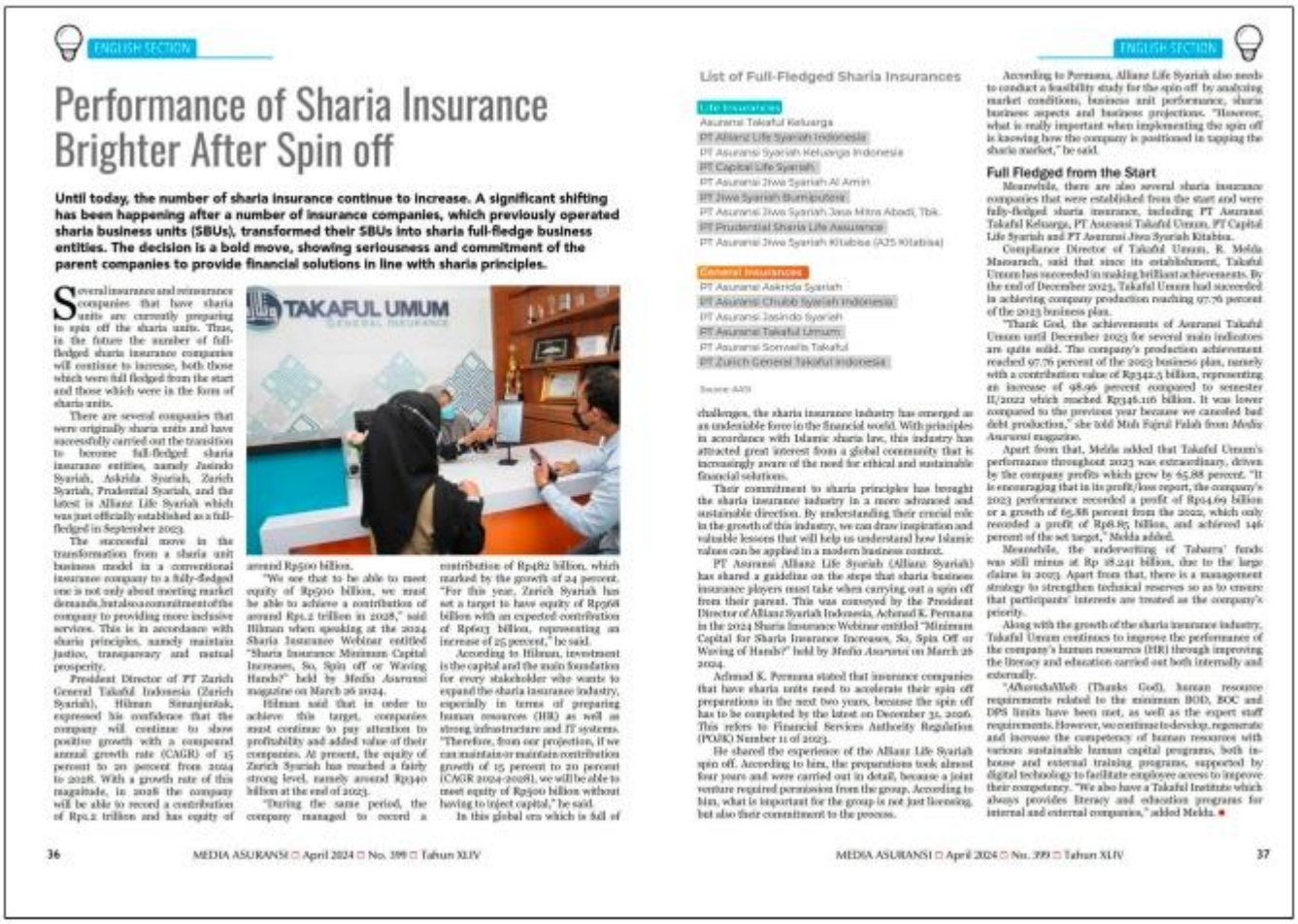
"We hope that there will be support from the OJK, in the form of supervision and assistance in the smooth running of this spin off , including recommendations for data on compliance with BOD, BOC and DPS," said Budi Lugiyo.

Meanwhile, Deputy Chairman of AASI, Achmad Hanan, in a webinar held by *Media Asuransi* on 26 March, 2024, said that AASI also emphasized the issue of human resource availability. AASI has made various efforts, one of which is through training held by the association.

According to him, AASI is not alone and collaborates with other event organizers. AASI carries out some kind of training either from the agency or training side, from the sharia education side itself, in collaboration with the Islamic Insurance Society, or that in terms of competence and expertise.

Achmad said that AASI is directing the association's human resources to prepare the necessary steps to face a potential spin off process in the future for sharia insurance companies. "Therefore, it is hoped that during the spin off process, there will not be too much lack of human capital, therefore, the human capital can be prepared from now," Achmad concluded. ■

Judul	Performance of Sharia Insurance Brighter After Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Wacana Spin-off Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg36&37
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



ENGLISH SECTION

Performance of Sharia Insurance Brighter After Spin off

Until today, the number of sharia insurance continue to increase. A significant shifting has been happening after a number of insurance companies, which previously operated sharia business units (SBUs), transformed their SBUs into sharia full-fledge business entities. The decision is a bold move, showing seriousness and commitment of the parent companies to provide financial solutions in line with sharia principles.

Several insurance and reinsurance companies that have sharia units are currently preparing to spin off the sharia units. Thus, in the future the number of full-fledged sharia insurance companies will continue to increase, both those which were ful fledged from the start and those which were in the form of sharia units.

There are several companies that were originally sharia units and have successfully carried out the transition to become full-fledged sharia insurance entities, namely Zurich Syariah, Askrida Syariah, Zurich Syariah, Prudential Syariah, and the latest is Allianz Life Syariah which was just officially established as a full-fledged in September 2023.

The successful move in the transformation from a sharia unit business model to a conventional insurance company to a fully-fledged one is not only about meeting market demands, but also a commitment of the company to providing more inclusive services. This is in accordance with sharia principles, namely maintain justice, transparency and mutual prosperity.

President Director of PT Zurich General Takaful Indonesia (Zurich Syariah), Hilman Sinanjuntak, expressed his confidence that the company will continue to show positive growth with a compound annual growth rate (CAGR) of 15 percent to 20 percent from 2024 to 2028. With a growth rate of this magnitude, in 2028 the company will be able to record a contribution of Rp1.2 trillion and has equity of around Rp500 billion.

"We see that to be able to meet equity of Rp500 billion, we must be able to achieve a contribution of around Rp1.2 trillion in 2028," said Hilman when speaking at the 2024 Sharia Insurance Webinar entitled "Sharia Insurance Minimum Capital Increases, So, Spin off or Waving Hands?" held by *Media Asuransi* magazine on March 26 2024.

Hilman said that in order to achieve this target, companies must continue to pay attention to profitability and added value of their companies. At present, the equity of Zurich Syariah has reached a fairly strong level, namely around Rp340 billion at the end of 2023.

"During the same period, the company managed to record a contribution of Rp482 billion, which marked by the growth of 24 percent. "For this year, Zurich Syariah has set a target to have equity of Rp568 billion with an expected contribution of Rp603 billion, representing an increase of 25 percent," he said.

According to Hilman, investment is the capital and the main foundation for every stakeholder who wants to expand the sharia insurance industry, especially in terms of preparing human resources (HR) as well as strong infrastructure and IT systems. "Therefore, from our projection, if we can maintain or maintain contribution growth of 15 percent to 20 percent (CAGR 2024-2028), we will be able to meet equity of Rp500 billion without having to inject capital," he said.

In this global era which is full of challenges, the sharia insurance industry has emerged as an undeniable force in the financial world. With principles in accordance with Islamic sharia law, this industry has attracted great interest from a global community that is increasingly aware of the need for ethical and sustainable financial solutions.

Their commitment to sharia principles has brought the sharia insurance industry in a more advanced and sustainable direction. By understanding their crucial role in the growth of this industry, we can draw inspiration and valuable lessons that will help us understand how Islamic values can be applied in a modern business context.

PT Asuransi Allianz Life Syariah (Allianz Syariah) has shared a guideline on the steps that sharia business insurance players must take when carrying out a spin off from their parent. This was conveyed by the President Director of Allianz Syariah Indonesia, Achmad K. Permana in the 2024 Sharia Insurance Webinar entitled "Minimum Capital for Sharia Insurance Increases, So, Spin Off or Waving of Hands?" held by *Media Asuransi* on March 26 2024.

Achmad K. Permana stated that insurance companies that have sharia units need to accelerate their spin off preparations in the next two years, because the spin off has to be completed by the latest on December 31, 2026. This refers to Financial Services Authority Regulation (POJK) Number 11 of 2023.

He shared the experience of the Allianz Life Syariah spin off. According to him, the preparations took almost four years and were carried out in detail, because a joint venture required permission from the group. According to him, what is important for the group is not just licensing, but also their commitment to the process.

List of Full-Fledged Sharia Insurances

Life Insurances
- Asuransi Takaful Keluarga
- PT Allianz Life Syariah Indonesia
- PT Asuransi Syariah Keluarga Indonesia
- PT Capital Life Syariah
- PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin
- PT Jiwa Syariah Bumiputera
- PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi, Tbk.
- PT Prudential Sharia Life Assurance
- PT Asuransi Jiwa Syariah Kitabisa (AJS Kitabisa)

General Insurances
- PT Asuransi Askrida Syariah
- PT Asuransi Chubb Syariah Indonesia
- PT Asuransi Jasindo Syariah
- PT Asuransi Takaful Umum
- PT Asuransi Sonwelis Takaful
- PT Zurich General Takaful Indonesia

Source: AAJI

ENGLISH SECTION

According to Permana, Allianz Life Syariah also needs to conduct a feasibility study for the spin off by analyzing market conditions, business unit performance, sharia business aspects and business projections. "However, what is really important when implementing the spin off is knowing how the company is positioned in tapping the sharia market," he said.

Full Fledged from the Start

Meanwhile, there are also several sharia insurance companies that were established from the start and were fully-fledged sharia insurance, including PT Asuransi Takaful Keluarga, PT Asuransi Takaful Umum, PT Capital Life Syariah and PT Asuransi Jiwa Syariah Kitabisa.

Compliance Director of Takaful Umum, R. Melda Mansurach, said that since its establishment, Takaful Umum has succeeded in making brilliant achievements. By the end of December 2023, Takaful Umum had succeeded in achieving company production reaching 97.76 percent of the 2023 business plan.

"Thank God, the achievements of Asuransi Takaful Umum until December 2023 for several main indicators are quite solid. The company's production achievement reached 97.76 percent of the 2023 business plan, namely with a contribution value of Rp342.5 billion, representing an increase of 98.96 percent compared to semester II/2022 which reached Rp346.116 billion. It was lower compared to the previous year because we canceled bad debt production," she told Moh Fajrul Falah from *Media Asuransi* magazine.

Apart from that, Melda added that Takaful Umum's performance throughout 2023 was extraordinary, driven by the company profits which grew by 65.88 percent. "It is encouraging that in its profit/loss report, the company's 2023 performance recorded a profit of Rp34.69 billion or a growth of 65.88 percent from the 2022, which only recorded a profit of Rp6.87 billion, and achieved 146 percent of the set target," Melda added.

Meanwhile, the underwriting of Tabarru' funds was still minus at Rp 18.241 billion, due to the large claims in 2023. Apart from that, there is a management strategy to strengthen technical reserves so as to ensure that participants' interests are treated as the company's priority.

Along with the growth of the sharia insurance industry, Takaful Umum continues to improve the performance of the company's human resources (HR) through improving the literacy and education carried out both internally and externally.

"*Alhamdulillah* (Thanks God), human resource requirements related to the minimum BOD, BOC and DPS limits have been met, as well as the expert staff requirements. However, we continue to develop, regenerate and increase the competency of human resources with various sustainable human capital programs, both in-house and external training programs, supported by digital technology to facilitate employee access to improve their competency. "We also have a Takaful Institute which always provides literacy and education programs for internal and external companies," added Melda. ■

Judul	Bantuan Alat Produksi Pendorong Semangat Usaha UMKM Poklahsar Merta Nadi
Nama Media	republika.co.id
Newstrend	TJSL BRI Life
Halaman/URL	https://news.republika.co.id/berita/scpfqb415/bantuan-alat-produksi-pendorong-semangat-usaha-umkm-poklahsar-merta-nadi
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Bantuan Alat Produksi Pendorong Semangat Usaha UMKM Poklahsar Merta Nadi

Bantuan ini beri semangat untuk bekerja lebih keras dalam mengembangkan usaha.

Red: Budi Raharjo



BRI Life memberikan bantuan sejumlah alat produksi kepada UMKM Poklahsar Merta Nadi di Desa Kutuh, Kuta Selatan, Badung, Bali.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Komitmen BRI Life membantu meningkatkan ekonomi masyarakat kembali direalisasikan dalam bentuk kegiatan Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL). Kali ini bantuan diberikan kepada masyarakat di Sentra Pengelola Rumput Laut anggota UMKM Poklahsar Merta Nadi, Kuta Selatan, Bali.

Advertisement
exness
Kendalikan sepenuhnya

Judul	Dorong Gaya Hidup Sehat, AXA Mandiri Gelar Healthy Cooking with Emma
Nama Media	surabaya.inews.id
Newstrend	AXA Mandiri Promosikan Layanan Emma
Halaman/URL	https://surabaya.inews.id/read/436972/dorong-gaya-hidup-sehat-axa-mandiri-gelar-healthy-cooking-with-emma
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Dorong Gaya Hidup Sehat, AXA Mandiri Gelar Healthy Cooking with Emma

Selasa, 30 April 2024 | 06:00 WIB

Share

Ali Masduki



Komunitas ibu-ibu rumah tangga untuk belajar lebih lanjut tentang penyajian makanan sehat.. Foto/AXA Mandiri

JAKARTA, iNewsSurabaya.id — PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) baru-baru ini menyelenggarakan acara "Healthy Cooking with Emma" sebagai bagian dari komitmen perusahaan dalam mendorong gaya hidup sehat.

Acara ini mengundang komunitas ibu-ibu rumah tangga untuk belajar lebih lanjut tentang penyajian makanan sehat serta memperkenalkan layanan digital satu pintu AXA Mandiri, yaitu Emma by AXA Mandiri.

Judul	Perwakilan Anggota (RUA) AJB Bumiputera 1912 Bersidang, Setujui Revisi RPK
Nama Media	bisnis.com
Newstrend	Perkembangan RPK AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20240430/215/1761550/perwakilan-anggota-rua-ajb-bumiputera-1912-bersidang-setujui-revisi-rpk
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive

Perwakilan Anggota (RUA) AJB Bumiputera 1912 Bersidang, Setujui Revisi RPK

Rapat Umum Anggota (RUA) AJB Bumiputera 1912 menyetujui untuk mengubah skenario penyehatan perusahaan dan mengembalikan uang nasabah tertunggak.

Pernita Hestin Untari · Bisnis.com
Selasa, 30 April 2024 | 07:15

Share



Warga melintas di dekat Wisma Bumiputera, kantor pusat Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 di Jakarta, Selasa (17/10/2023). · Bisnis/Fanny Kusumawardhani

Smallest Font Largest Font

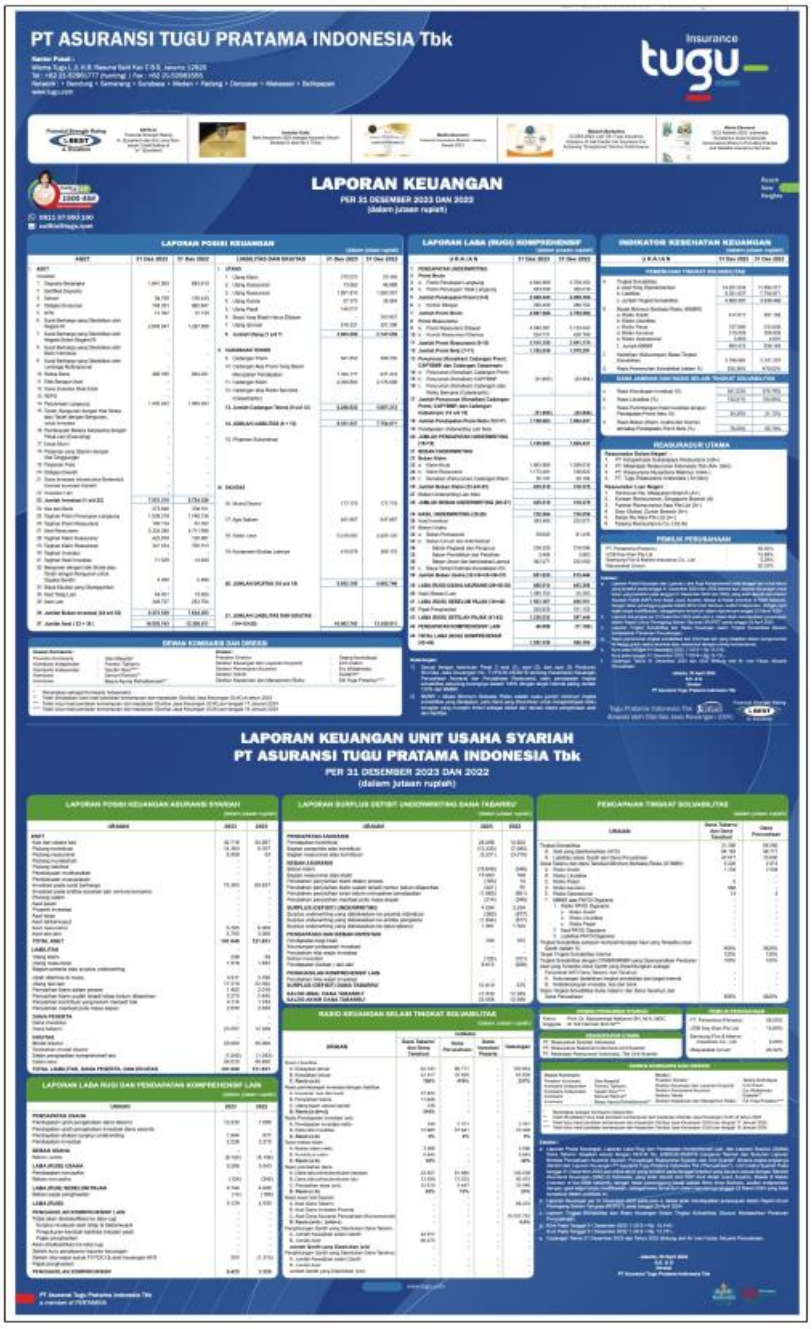
Bisnis.com, JAKARTA— Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 memastikan pihaknya telah melakukan perubahan Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) melalui persetujuan Rapat Umum Anggota (RUA). Adapun RUA Luar Biasa telah digelar pada 26 April 2023 yang salah satu agendanya keputusan perubahan RKP.

Sekretaris Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Hery Darmawansyah mengatakan perusahaan tersebut selanjutnya akan disampaikan.

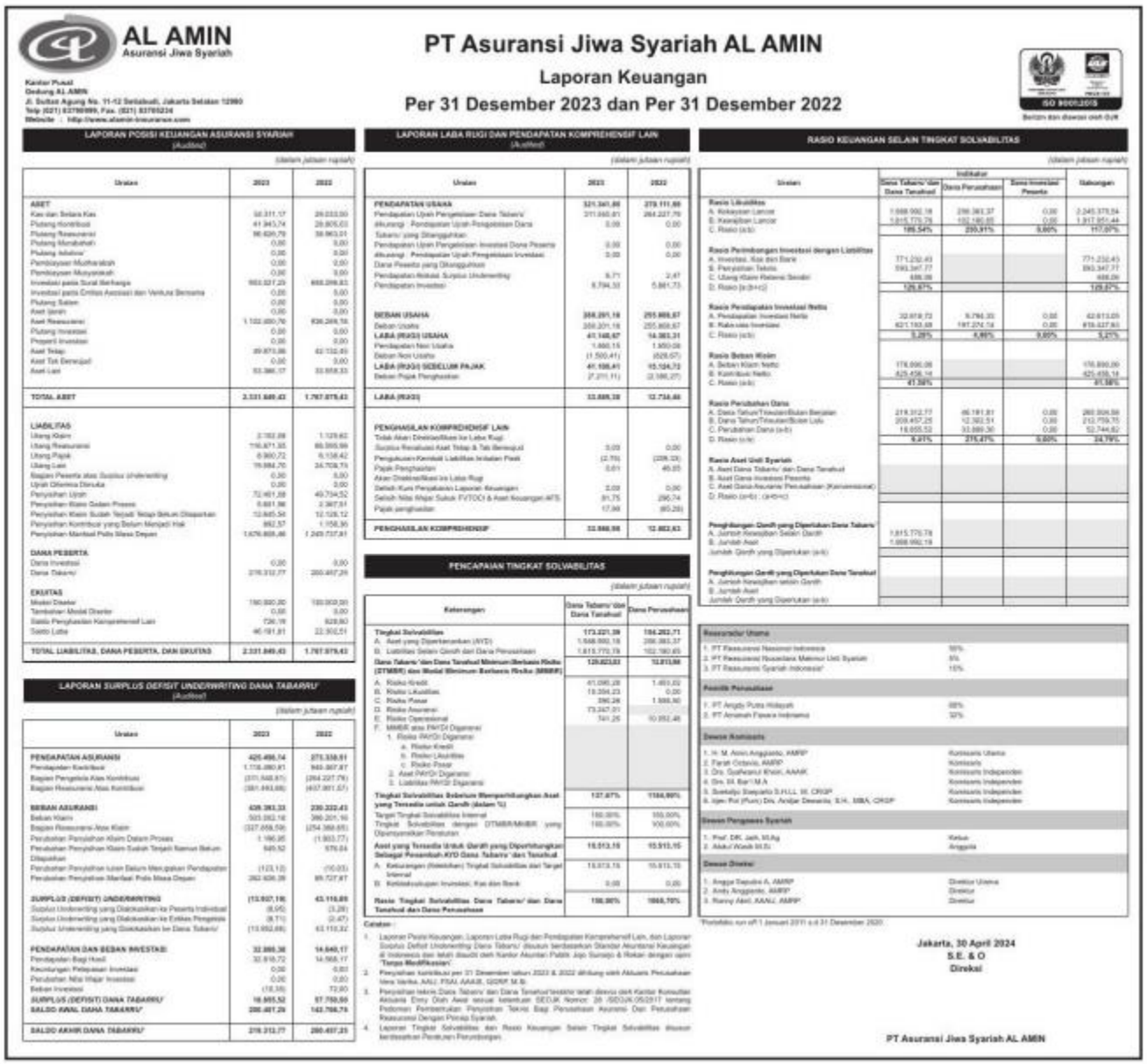
"Perubahan RPK sesuai RUA Luar Biasa telah disetujui dan selanjutkan akan disampaikan untuk mendapatkan persetujuan OJK, " kata Hery kepada *Bisnis*, Senin (29/4/2024).

Namun demikian, Heru tidak merinci kapan perubahan RPK tersebut akan diajukan ke OJK. Dia mengatakan yang pasti pihaknya akan segera menyerahkan revisi RPK setelah aktenya selesai.

Judul	Iklan - PT ASURANSI TUGU PRATAMA INDONESIA Tbk
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Catatan Kinerja TUGU Re
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



Judul	Iklan - PT Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN Laporan Keuangan Per 31 Desember 2023 dan Per 31 Desember 2022
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Catatan Kinerja Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN
Halaman/URL	Pg8
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



AL AMIN
Asuransi Jiwa Syariah

Kantor Pusat
Gedung AL AMIN
Jl. Sultan Agung No. 11-12 Setiabudi, Jakarta Selatan 12980
Telp (021) 83799999, Fax. (021) 83795234
Website : http://www.alamin-insurance.com

PT Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN

Laporan Keuangan

Per 31 Desember 2023 dan Per 31 Desember 2022

ISO 9001:2015
Berizin dan diawasi oleh OJK

LAPORAN POSISI KEUANGAN ASURANSI SYARIAH
(Audited)

(dalam jutaan rupiah)

Uraian	2023	2022
ASET		
Kas dan Setara Kas	32.311,17	26.033,00
Piutang Kontribusi	41.943,74	28.805,03
Piutang Reasuransi	96.626,75	39.963,01
Piutang Murabahah	0,00	0,00
Piutang Ijarah	0,00	0,00
Pembiayaan Mudharabah	0,00	0,00
Pembiayaan Musyarakah	0,00	0,00
Investasi pada Surat Berharga	663.327,23	669.298,83
Investasi pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama	0,00	0,00
Piutang Salam	0,00	0,00
Aset Ijarah	0,00	0,00
Aset Reasuransi	1.102.000,76	836.268,76
Piutang Investasi	0,00	0,00
Properti Investasi	0,00	0,00
Aset Tetap	89.873,86	62.132,83
Aset Tak Berwujud	0,00	0,00
Aset Lain	93.366,17	63.858,83
TOTAL ASET	**2.331.649,43**	**1.767.575,43**
LIABILITAS		
Utang Klaim	2.182,88	1.129,63
Utang Reasuransi	116.871,93	69.999,99
Utang Pajak	6.960,73	6.158,42
Utang Lain	19.984,76	24.708,75
Bagian Peserta atas Surplus Underwriting	0,00	0,00
Uang Diterima Dimuka	0,00	0,00
Penyisihan Ujrah	72.461,58	49.734,52
Penyisihan Kerugian Asuransi	5.661,98	2.367,91
Penyisihan Klaim Sudah Terjadi Tetapi Belum Dilaporkan	12.845,34	12.126,12
Penyisihan Kontribusi yang Belum Menjadi Hak	862,57	1.158,36
Penyisihan Manfaat Polis Masa Depan	1.676.868,46	1.249.737,81
DANA PESERTA		
Dana Investasi	0,00	0,00
Dana Tabarru'	278.312,77	280.457,25
EKUITAS		
Modal Disetor	150.000,00	150.000,00
Tambahan Modal Disetor	0,00	0,00
Saldo Penyesuaian Komprehensif Lain	726,19	629,80
Saldo Laba	46.191,81	22.302,51
TOTAL LIABILITAS, DANA PESERTA, DAN EKUITAS	**2.331.649,43**	**1.767.575,43**

LAPORAN SURPLUS DEFISIT UNDERWRITING DANA TABARRU'
(Audited)

(dalam jutaan rupiah)

Uraian	2023	2022
PENDAPATAN ASURANSI	425.498,74	273.338,91
Pendapatan Kontribusi	1.116.080,81	940.997,87
Bagian Pengelola Atas Kontribusi	(371.548,81)	(264.227,76)
Bagian Reasuransi Atas Kontribusi	(381.643,66)	(417.981,57)
BEBAN ASURANSI	428.363,33	230.332,43
Beban Klaim	503.082,16	390.201,16
Bagian Reasuransi Atas Klaim	(327.658,79)	(254.368,65)
Perubahan Penyisihan Klaim Dalam Proses	1.190,95	(1.903,77)
Perubahan Penyisihan Klaim Sudah Terjadi Namun Belum Dilaporkan	649,52	576,64
Perubahan Penyisihan Iuran Belum Menghasilkan Pendapatan	(123,12)	(10,03)
Perubahan Penyisihan Manfaat Polis Masa Depan	262.626,29	89.727,87
SURPLUS (DEFISIT) UNDERWRITING	**(13.937,18)**	**43.116,85**
Surplus Underwriting yang Didistribusikan ke Peserta Individual	(8,95)	(3,28)
Surplus Underwriting yang Didistribusikan ke Entitas Pengelola	(8,71)	(2,47)
Surplus Underwriting yang Ditetapkan ke Dana Tabarru'	(13.952,88)	43.110,32
PENDAPATAN DAN BEBAN INVESTASI	**32.866,36**	**14.840,17**
Pendapatan Bagi Hasil	32.918,72	14.968,17
Keuntungan Pelepasan Investasi	0,00	0,00
Perubahan Nilai Wajar Investasi	0,00	0,00
Beban Investasi	(18,36)	72,00
SURPLUS (DEFISIT) DANA TABARRU'	**18.955,52**	**57.750,50**
SALDO AWAL DANA TABARRU'	**280.457,25**	**142.706,75**
SALDO AKHIR DANA TABARRU'	**278.312,77**	**280.457,25**

LAPORAN LABA RUGI DAN PENDAPATAN KOMPREHENSIF LAIN
(Audited)

(dalam jutaan rupiah)

Uraian	2023	2022
PENDAPATAN USAHA	321.341,66	279.111,66
Pendapatan Ujrah Pengelolaan Dana Tabarru'	311.660,81	264.227,76
dikurangi : Pendapatan Ujrah Pengelolaan Dana Tabarru' yang Dialihkan	0,00	0,00
Pendapatan Ujrah Pengelolaan Investasi Dana Peserta	0,00	0,00
dikurangi : Pendapatan Ujrah Pengelolaan Investasi Dana Peserta yang Dialihkan	0,00	0,00
Pendapatan Rebate, Surplus Underwriting	9,71	2,47
Pendapatan Investasi	9.794,33	5.841,73
BEBAN USAHA	**308.291,18**	**255.809,87**
Beban Usaha	309.291,18	255.809,87
LABA (RUGI) USAHA	**41.148,47**	**14.383,31**
Pendapatan Non Usaha	1.880,15	1.950,08
Beban Non Usaha	(1.500,41)	(529,07)
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK	**41.188,41**	**15.104,72**
Beban Pajak Penghasilan	(7.211,11)	(2.386,27)
LABA (RUGI)	**33.889,30**	**12.718,46**
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN		
Pos yang Tidak Akan Direklasifikasi ke Laba Rugi		
Surplus Revaluasi Aset Tetap & Tak Berwujud	0,00	0,00
Pengukuran Kembali Liabilitas Imbalan Pasti	(2,70)	(209,33)
Pajak Penghasilan	0,61	46,65
Akan Direklasifikasi ke Laba Rugi		
Selisih Kurs Penjabaran Laporan Keuangan	0,00	0,00
Selisih Nilai Wajar Sukuk FVTOCI & Aset Keuangan AFS	91,75	296,74
Pajak penghasilan	17,98	(65,28)
PENGHASILAN KOMPREHENSIF	**33.996,98**	**12.802,63**

PENCAPAIAN TINGKAT SOLVABILITAS

(dalam jutaan rupiah)

Keterangan	Dana Tabarru' dan Dana Tanahud	Dana Perusahaan
Tingkat Solvabilitas	**173.221,39**	**184.282,71**
A. Aset yang Diperkenankan (AYD)	1.648.992,18	288.383,37
B. Liabilitas Selain Qardh dan Dana Perusahaan	1.815.770,78	152.180,65
Dana Tabarru' dan Dana Tanahud Minimum (Berbasis Risiko (ETMBR) dan Modal Minimum Berbasis Risiko (MMBR))	**120.823,53**	**12.813,98**
A. Risiko Kredit	41.090,28	1.481,02
B. Risiko Likuiditas	19.394,23	0,00
C. Risiko Pasar	390,26	1.999,90
D. Risiko Asuransi	79.247,01	
E. Risiko Operasional	741,25	10.952,46
F. MMBR atas PAYDI Digaransi		
1. Risiko PAYDI Digaransi		
a. Risiko Kredit		
b. Risiko Likuiditas		
c. Risiko Pasar		
2. Aset PAYDI Digaransi		
3. Liabilitas PAYDI Digaransi		
Tingkat Solvabilitas Sebelum Memperhitungkan Aset yang Tersedia untuk Qardh (dalam %)	**137,87%**	**1166,90%**
Target Tingkat Solvabilitas Internal	100,00%	100,00%
Tingkat Solvabilitas dengan DTMBR/MMBR yang Dipersyaratkan Peraturan	100,00%	100,00%
Aset yang Tersedia Untuk Qardh yang Diperhitungkan Sebagai Pemenuhan KYD Dana Tabarru' dan Tanahud	**15.513,15**	**15.513,15**
A. Keluangan (Kekurangan) Tingkat Solvabilitas dari Target Internal	15.513,15	15.513,15
B. Kas/deposito/giro Investasi, Kas dan Bank	0,00	0,00
Rasio Tingkat Solvabilitas Dana Tabarru' dan Dana Tanahud dan Dana Perusahaan	**150,00%**	**1868,70%**

Catatan :

1. Laporan Posisi Keuangan, Laporan Laba Rugi dan Pendapatan Komprehensif Lain, dan Laporan Surplus Defisit Underwriting Dana Tabarru' disusun berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia dan telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Jojo Sunarjo & Rekan dengan opini "Tanpa Modifikasian".
2. Penyajian komitmen per 31 Desember tahun 2023 & 2022 diihitung oleh Aktuaris Perusahaan Ibnu Hanka, AAJ, FIAA, AAAIK, GDRP, M.Si.
3. Penyajian rekon Dana Tabarru' dan Dana Tanahud/ekuitas telah disesuaikan oleh Kantor Konsultan Aktuaria Eny Dian Awal sesuai ketentuan SEOJK Nomor: 28 /SEOJK.05/2017 tentang Pedoman Pemberitahuan Penyelitan Teknis Bagi Perusahaan Asuransi Dan Perusahaan Reasuransi Dengan Prinsip Syariah.
4. Laporan Tingkat Solvabilitas dan Rasio Keuangan Selain Tingkat Solvabilitas disusun berdasarkan Peraturan Perundangan.

RASIO KEUANGAN SELAIN TINGKAT SOLVABILITAS

(dalam jutaan rupiah)

Uraian	Indikator: Dana Tabarru' dan Dana Tanahud	Dana Perusahaan	Dana Investasi Peserta	Gabungan
Rasio Likuiditas				
A. Kekayaan Lancar	1.668.992,18	288.383,37	0,00	2.245.375,54
B. Kewajiban Lancar	1.815.770,78	152.180,65	0,00	1.917.951,44
C. Rasio (a:b)	106,54%	230,91%	0,00%	117,07%
Rasio Perimbangan Investasi dengan Liabilitas				
A. Investasi, Kas dan Bank	771.232,43			771.232,43
B. Pinjaman Teknis	593.347,77			593.347,77
C. Utang Klaim Retensi Sendiri	686,06			686,06
D. Rasio (a:(b+c))	129,87%			129,87%
Rasio Pendapatan Investasi Netto				
A. Pendapatan Investasi Netto	32.918,72	9.794,33	0,00	42.913,05
B. Kas atas Investasi	621.193,68	197.274,74	0,00	818.127,61
C. Rasio (a:b)	5,28%	4,96%	0,00%	5,21%
Rasio Beban Klaim				
A. Beban Klaim Netto	176.000,06			176.000,06
B. Kontribusi Netto	625.458,14			625.458,14
C. Rasio (a:b)	41,58%			41,58%
Rasio Perubahan Dana				
A. Dana Tahun/Triwulan/Bulan Berjalan	278.312,77	66.191,81	0,00	280.504,58
B. Dana Tahun/Triwulan/Bulan Lalu	209.457,25	12.302,51	0,00	212.759,75
C. Perubahan Dana (a-b)	18.855,52	53.889,30	0,00	52.744,82
D. Rasio (c:b)	9,01%	275,43%	0,00%	24,79%
Rasio Aset Unit Syariah				
A. Aset Dana Tabarru' dan Dana Tanahud				
B. Aset Dana Investasi Peserta				
C. Aset Dana Asuransi Perusahaan (Konvensional)				
D. Rasio (a+b) : (a+b+c)				
Penghitungan Qardh yang Diperlukan Dana Tabarru'				
A. Jumlah Kewajiban Selain Qardh	1.815.770,78			
B. Jumlah Aset	1.668.992,18			
Jumlah Qardh yang Diperlukan (a-b)				
Penghitungan Qardh yang Diperlukan Dana Tanahud				
A. Jumlah Kewajiban selain Qardh				
B. Jumlah Aset				
Jumlah Qardh yang Diperlukan (a-b)				

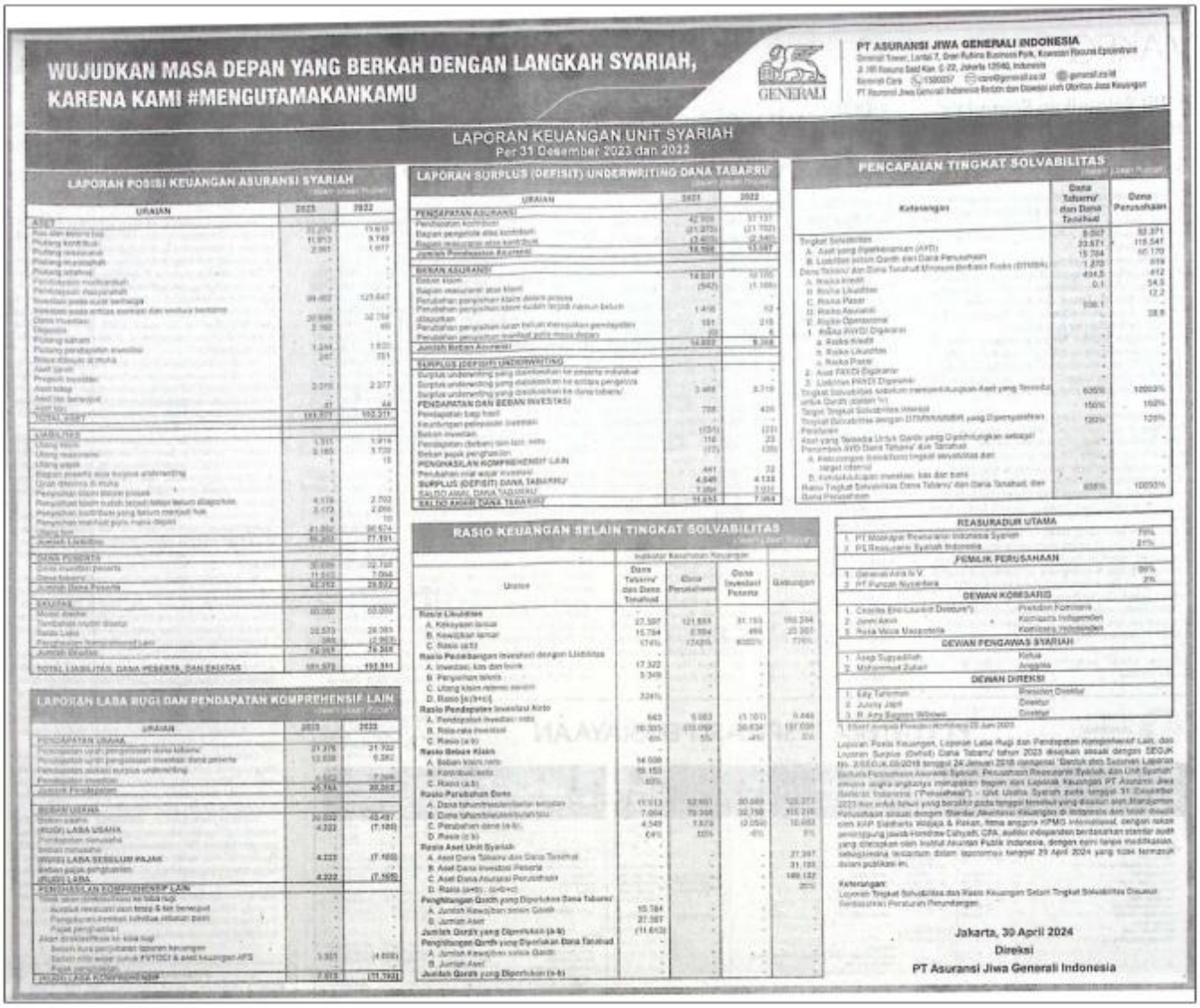
Reasuradur Utama	
1. PT Reasuransi Nasional Indonesia	55%
2. PT Reasuransi Nusantara Makmur Unit Syariah	5%
3. PT Reasuransi Syariah Indonesia*	15%
Pemilik Perusahaan	
1. PT Angdy Putra Hidayah	68%
2. PT Amanah Pesara Indonesia	32%
Dewan Komisaris	
1. Ir. M. Alvin Anggiasto, AMRP	Komisaris Utama
2. Farah Octavia, AMRP	Komisaris
3. Drs. Syafaruz Khair, AAAIK	Komisaris Independen
4. Drs. M. Bari M.A	Komisaris Independen
5. Sukadjo Soejarto S.H.LL. M. CRGP	Komisaris Independen
6. Iqbn. Pol (Purn) Drs. Arsijar Dewanto, S.H., MBA, CRGP	Komisaris Independen
Dewan Pengawas Syariah	
1. Prof. DR. Jaih, M.Ag	Ketua
2. Abdul Kadir M.Si	Anggota
Dewan Direksi	
1. Angga Saputra A, AMRP	Direktur Utama
2. Andy Anggiasto, AMRP	Direktur
3. Ronny Abel, AAAIJ, AMRP	Direktur

*Portofolio run off 1 januari 2011 s.d 31 Desember 2020.

Jakarta, 30 April 2024
S.E. & O
Direksi

PT Asuransi Jiwa Syariah AL AMIN

Judul	Iklan - WUJUDKAN MASA DEPAN YANG BERKAH DENGAN LANGKAH SYARIAH, KARENA KAMI #MENGUTAMAKANKAMU PT ASURANSI JIWA GENERALI INDONESIA - II
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Advertorial Generali
Halaman/URL	Pg7
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



WUJUDKAN MASA DEPAN YANG BERKAH DENGAN LANGKAH SYARIAH, KARENA KAMI #MENGUTAMAKANKAMU

PT ASURANSI JIWA GENERALI INDONESIA

LAPORAN KEUANGAN UNIT SYARIAH
Per 31 Desember 2023 dan 2022

LAPORAN POSISI KEUANGAN ASURANSI SYARIAH

LAPORAN SURPLUS (DEFISIT) UNDERWRITING DANA TABARRU'

PENCAPAIAN TINGKAT SOLVABILITAS

RASIO KEUANGAN SELAIN TINGKAT SOLVABILITAS

LAPORAN LABA RUGI DAN PENDAPATAN KOMPREHENSIF LAIN

REASURADUR UTAMA

PEMILIK PERUSAHAAN

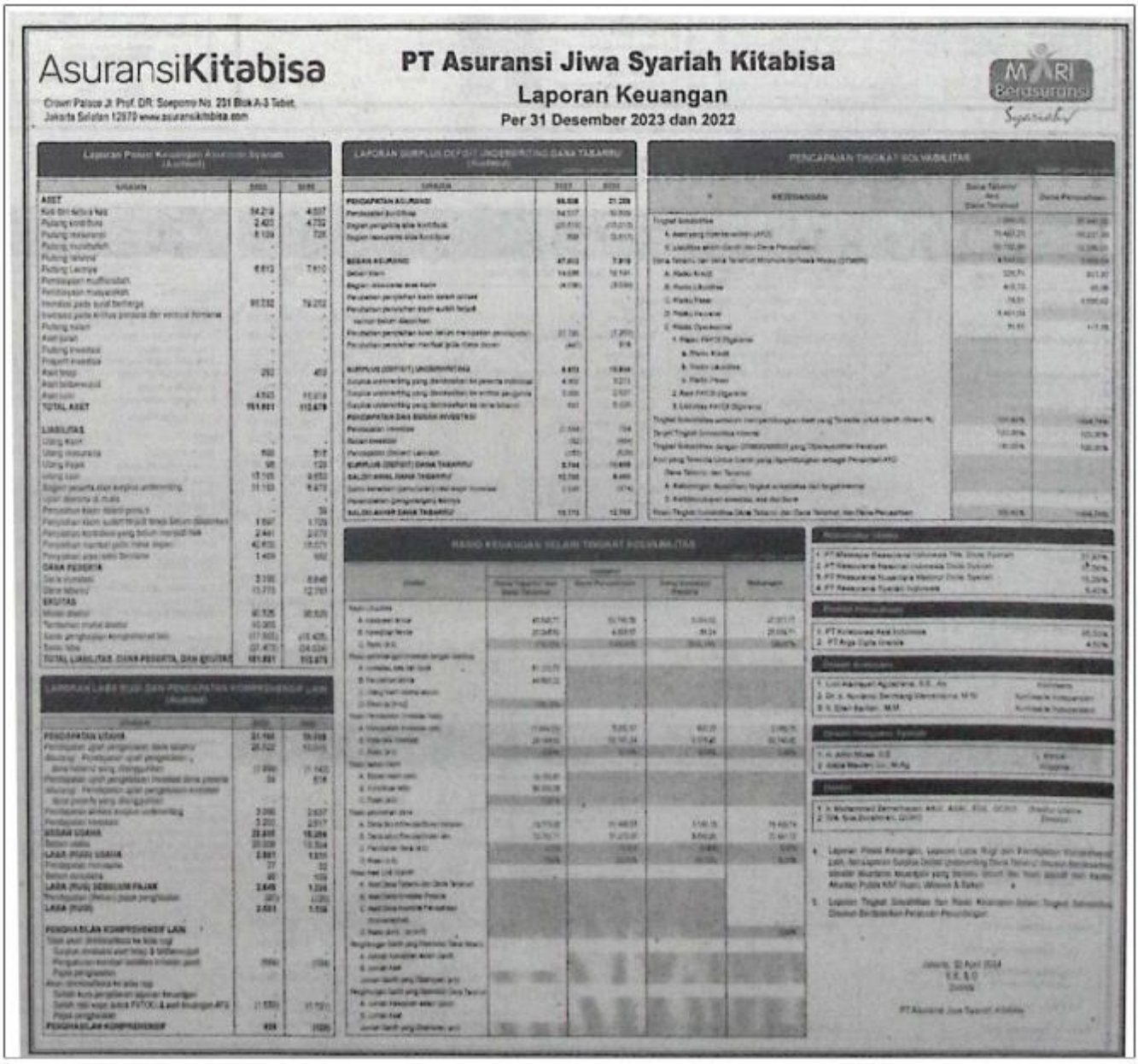
DEWAN KOMISARIS

DEWAN PENGAWAS SYARIAH

DEWAN DIREKSI

Jakarta, 30 April 2024
Direksi
PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia

Judul	Iklan - PT Asuransi Jiwa Syariah Kitabisa Laporan Keuangan
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Catatan Kinerja Asuransi Jiwa Syariah Kitabisa
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



AsuransiKitabisa

Crown Palace Jl. Prof. DR. Soepomo No. 231 Blok A-3 Tebet, Jakarta Selatan 12870 www.asuransikitabisa.com

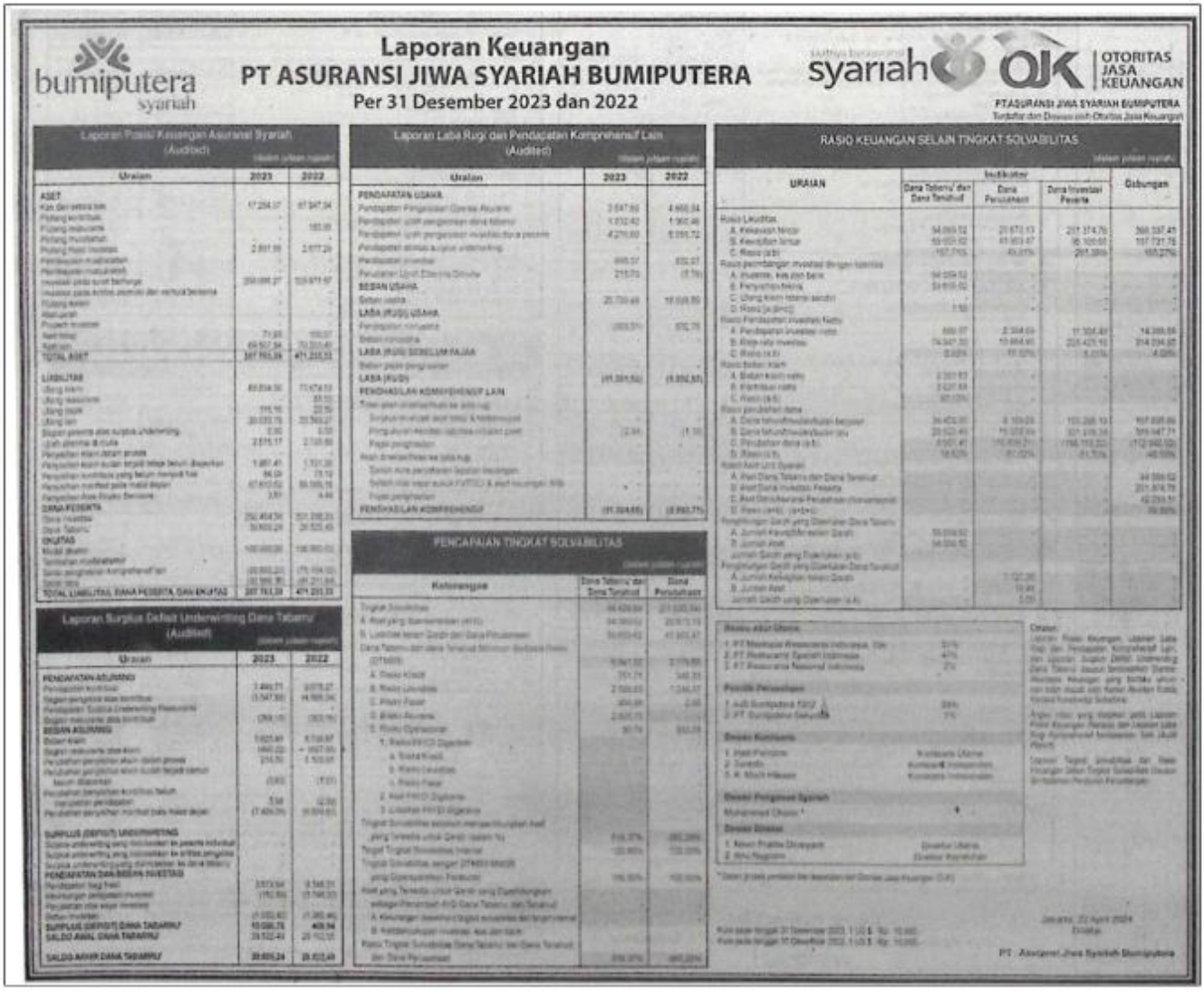
PT Asuransi Jiwa Syariah Kitabisa

Laporan Keuangan

Per 31 Desember 2023 dan 2022

MARI Berasuransi Syariah

Judul	Iklan - Laporan Keuangan PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Catatan Kinerja Bumiputera Syariah
Halaman/URL	Pg8
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



bumiputera syariah

Laporan Keuangan
PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA
Per 31 Desember 2023 dan 2022

syariah OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

PT ASURANSI JIWA SYARIAH BUMIPUTERA
Terdaftar dan Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan

Laporan Posisi Keuangan Asuransi Syariah
(Audited)

(dalam jutaan rupiah)

Uraian	2023	2022
ASET		
Kas dan setara kas	17.254,17	47.347,34
Piutang kontribusi	-	-
Piutang reasuransi	-	183,95
Piutang murabahah	-	-
Piutang Hasil Investasi	2.857,19	2.577,24
Pembayaran dimuka/biaya	-	-
Pembayaran manfaat/klaim	-	-
Investasi pada surat berharga	350.099,27	329.971,97
Investasi pada entitas asosiasi dan ventura bersama	-	-
Piutang lainnya	-	-
Aset tetap	-	-
Aset lainnya	-	-
Properti investasi	-	-
Aset hak guna	71,93	155,07
Aset pajak	69.527,34	70.310,40
TOTAL ASET	397.760,39	471.255,33
LIABILITAS		
Utang klaim	80.834,50	73.474,53
Utang reasuransi	-	83,53
Utang sukuk	115,16	22,79
Utang lain	20.033,75	33.763,27
Bagian peserta atas surplus underwriting	2,93	2,93
Ujrah peserta di muka	2.515,17	2.737,60
Penyakan klaim dibayar dimuka	-	-
Penyakan klaim sudah terjadi tetapi belum dilaporkan	1.851,41	1.721,28
Penyakan kontribusi yang belum menjadi hak	84,04	75,72
Penyakan manfaat pada masa depan	47.812,62	56.555,15
Penyakan atas risiko tersisa	3,81	4,46
DANA PESERTA		
Dana investasi	252.454,54	321.238,33
Dana Tabarru'	39.800,24	28.522,49
EKUITAS		
Modal disetor	100.000,00	100.000,00
Tambahan modal disetor	-	-
Saldo pengukuran kembali/lainnya	(20.800,22)	(15.104,02)
Saldo laba	(2.760,36)	(26.211,80)
TOTAL LIABILITAS, DANA PESERTA DAN EKUITAS	397.760,39	471.255,33

Laporan Surplus Defisit Underwriting Dana Tabarru'
(Audited)

(dalam jutaan rupiah)

Uraian	2023	2022
PENDAPATAN ASURANSI		
Pendapatan kontribusi	7.440,71	3.078,27
Bagian pengelola atas kontribusi	(1.547,30)	(4.565,24)
Pendapatan Tabarru Underwriting Reasuransi	-	-
Bagian reasuransi atas kontribusi	(258,17)	(263,76)
BEBAN ASURANSI		
Beban klaim	1.625,49	5.716,87
Bagian reasuransi atas klaim	(440,22)	(1.557,16)
Perubahan penyakan atas klaim dalam proses	214,70	1.103,64
Perubahan penyakan atas klaim sudah terjadi tetapi belum dilaporkan	(3,93)	(7,01)
Perubahan penyakan kontribusi belum merupakan pendapatan	5,64	(2,93)
Perubahan penyakan manfaat pada masa depan	(1.424,31)	(3.554,61)
SURPLUS (DEFISIT) UNDERWRITING		
Surplus underwriting yang ditransfer ke peserta individual	-	-
Surplus underwriting yang ditransfer ke entitas pengelola	-	-
Surplus underwriting yang ditransfer ke dana tabarru'	-	-
PENDAPATAN DAN BEBAN INVESTASI		
Pendapatan hasil hasil	3.574,64	3.146,21
Keuntungan penjualan investasi	(15,39)	(3.746,33)
Penyakan atas aset investasi	-	-
Beban investasi	(1.033,42)	(1.285,46)
SURPLUS (DEFISIT) DANA TABARRU'	10.026,75	403,54
SALDO AWAL DANA TABARRU'	29.522,49	28.152,05
SALDO AKHIR DANA TABARRU'	39.800,24	28.522,49

Laporan Laba Rugi dan Pendapatan Komprehensif Lain
(Audited)

(dalam jutaan rupiah)

Uraian	2023	2022
PENDAPATAN USAHA		
Pendapatan Pengelolaan Dana Asuransi	3.647,69	4.600,94
Pendapatan ujrah pengelolaan dana tabarru'	1.032,42	1.362,46
Pendapatan ujrah pengelolaan investasi dari dana peserta	4.270,60	5.093,72
Pendapatan ujrah atas jasa underwriting	-	-
Pendapatan investasi	699,57	832,97
Pendapatan Ujrah Dana Investasi	215,73	(5,79)
BEBAN USAHA		
Beban usaha	(5.709,49)	(6.649,86)
LABA (RUGI) USAHA		
Pendapatan non usaha	(303,51)	672,79
Beban non usaha	-	-
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK		
Beban pajak penghasilan	-	-
LABA (RUGI)	(41.391,52)	(5.952,87)
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN		
Pos-pos yang akan/telah direklasifikasi ke laba rugi		
Bagian efektif dari lindung nilai arus kas	-	-
Pengukuran kembali aset tetap & keuntungan	(2,94)	(1,19)
Pajak penghasilan	-	-
Pos-pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi		
Selisih nilai wajar aset tetap & keuntungan	-	-
Selisih nilai wajar aset PWTKU & aset keuangan lain	-	-
Pajak penghasilan	-	-
PENGHASILAN KOMPREHENSIF	(41.394,46)	(5.953,77)

RASIO KEUANGAN SELAIN TINGKAT SOLVABILITAS

(dalam jutaan rupiah)

URAIAN	Indikator: Dana Tabarru' dan Dana Tanahud	Dana Pemegang	Dana Investasi Peserta	Gabungan
Rasio Likuiditas				
A. Kekayaan lancar	34.069,52	20.673,13	291.374,76	346.197,41
B. Kewajiban lancar	69.021,62	41.903,67	95.100,00	197.721,76
C. Rasio (a:b)	167,74%	49,33%	291,39%	165,27%
Rasio pembagian investasi dengan bukhsa				
A. Investasi, kas dan bank	34.034,52	-	-	-
B. Penyertaan modal	34.800,62	-	-	-
C. Utang kepada pemegang saham	-	-	-	-
D. Rasio (a:(b+c))	1,50	-	-	-
Rasio Pendapatan investasi Neto				
A. Pendapatan investasi neto	699,57	2.304,03	11.104,40	14.388,00
B. Rata-rata investasi	74.947,33	10.864,40	220.425,10	304.234,82
C. Rasio (a:b)	0,93%	10,32%	5,03%	4,73%
Rasio Beban klaim				
A. Beban klaim neto	2.301,83	-	-	-
B. Kontribusi neto	2.627,64	-	-	-
C. Rasio (a:b)	87,53%	-	-	-
Rasio pendanaan dana				
A. Dana tahun berjalan/bukan berjalan	34.402,00	8.104,03	101.268,10	167.895,66
B. Dana tahun berjalan/bukan dana	20.523,40	10.107,00	201.375,24	329.947,71
C. Pendapatan dana (a:b)	167,61	130.806,21	198.113,22	(172.940,02)
D. Rasio (c:b)	16,63%	81,02%	51,70%	-48,55%
Aset dan Liut Syariah				
A. Aset Dana Tabarru dan Dana Tanahud				34.069,52
B. Aset Dana investasi Peserta				291.374,76
C. Aset Dana Asuransi Perusahaan (konvensional)				42.293,51
D. Rasio (a+b) : (a+b+c)				89,80%
Penghimpun Dana yang Diterbukan Dana Tabarru				
A. Jumlah Kewajiban lancar Dana	69.019,62			
B. Jumlah Aset	34.034,52			
Jumlah Dana yang Diterbukan (a:b)				
Penghimpun Dana yang Diterbukan Dana Tanahud				
A. Jumlah Kewajiban lancar Dana		7.127,00		
B. Jumlah Aset		10,49		
Jumlah Dana yang Diterbukan (a:b)		5,00		

PENCAPAIAN TINGKAT SOLVABILITAS

(dalam jutaan rupiah)

Keterangan	Dana Tabarru' dan Dana Tanahud	Dana Pemegang
Tingkat Solvabilitas	34.429,64	21.035,94
A. Aset yang diperkenankan (ATD)	34.069,52	20.673,13
B. Liabilitas lancar (Dana Pemegang)	69.019,62	41.903,67
Dana Tabarru dan dana Tanahud Minimum (berbasis Risiko)		
(DTMRR)	9.947,02	2.775,89
A. Risiko Kredit	751,71	340,33
B. Risiko Likuiditas	2.500,03	1.241,57
C. Risiko Pasar	404,89	2,65
D. Risiko Asuransi	2.825,75	-
E. Risiko Operasional	90,74	553,34
1. Risiko RBCO Digabung		
a. Risiko Kredit	-	-
b. Risiko Likuiditas	-	-
c. Risiko Pasar	-	-
2. Aset RBCO Digabung	-	-
3. Liabilitas RBCO Digabung	-	-
Tingkat Solvabilitas sebelum mempertimbangkan Aset yang Tersedia untuk Dijadikan Ya	616,37%	(82,28%)
Target Tingkat Solvabilitas Internal	120,00%	120,00%
Tingkat Solvabilitas dengan DTMRR sebagai yang Dipertimbangkan Perbedaan	176,00%	100,00%
Aset yang Tersedia untuk Dijadikan yang Dipertimbangkan sebagai Pemenuhan ATD Dana Tabarru dan Tanahud		
A. Kewajiban investasi (ingkat kewajiban dan lengan investasi)	-	-
B. Ketidakcukupan investasi atas dan bank	-	-
Rasio Tingkat Solvabilitas Dana Tabarru dan Dana Tanahud dan Dana Pemegang	616,37%	(82,28%)

Pemegang Saham Utama

1. PT Mandiri Reasuransi Indonesia, Tbk	51%
2. PT Reasuransi Syariah Indonesia	47%
3. PT Reasuransi Nasional Indonesia	2%

Pemilik Perusahaan

1. Adi Sumpalina Tanjung	39%
2. PT Sumpalina Sejahtera	1%

Dewan Komisaris

1. Hadi Pamono	Komisaris Utama
2. Sunardi	Komisaris Independen
3. R. Moch Hikmat	Komisaris Independen

Dewan Pengawas Syariah

Muhammad Choiri *	*

Dewan Direksi

1. Nawir Prastiwa Dirgayana	Direktur Utama
2. Wiku Nugroho	Direktur Kepatuhan

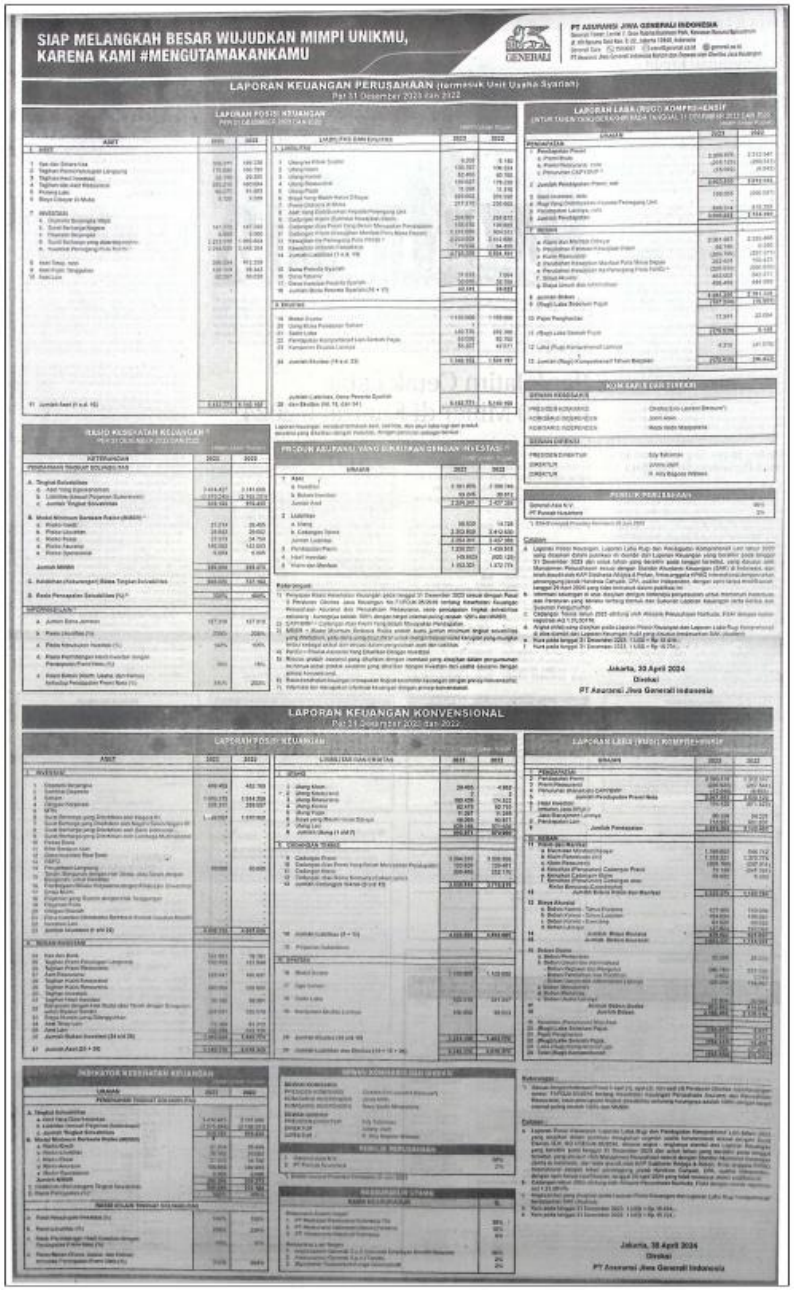
Catatan:

Jakarta, 30 April 2024

Direksi

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera

Judul	Iklan - LAPORAN KEUANGAN PERUSAHAAN PT ASURANSI JIWA GENERALI INDONESIA.VXIIIIV
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Catatan Kinerja Generali
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



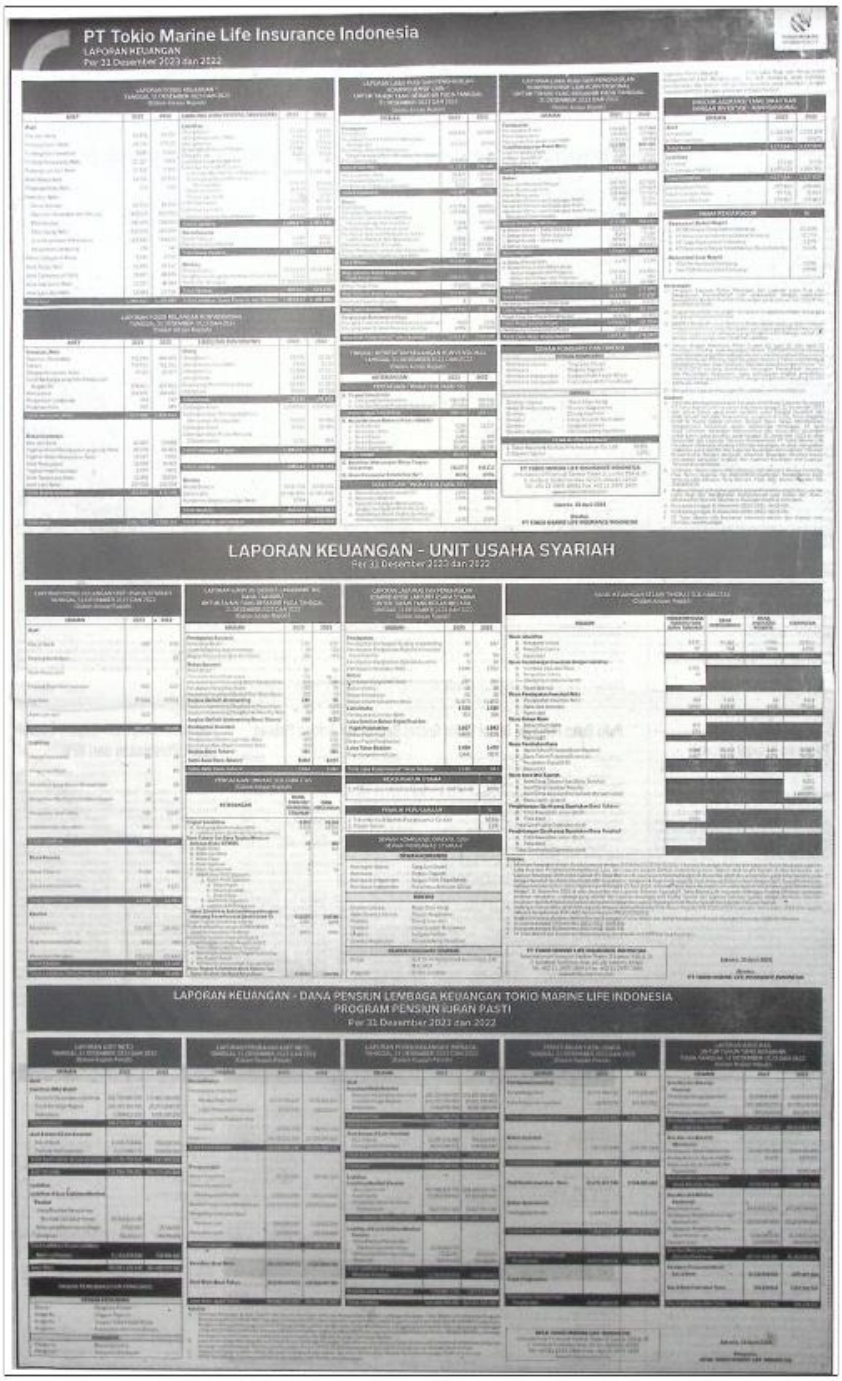
SIAP MELANGKAH BESAR WUJUDKAN MIMPI UNIKMU,
KARENA KAMI #MENGUTAMAKANKAMU

PT ASURANSI JIWA GENERALI INDONESIA

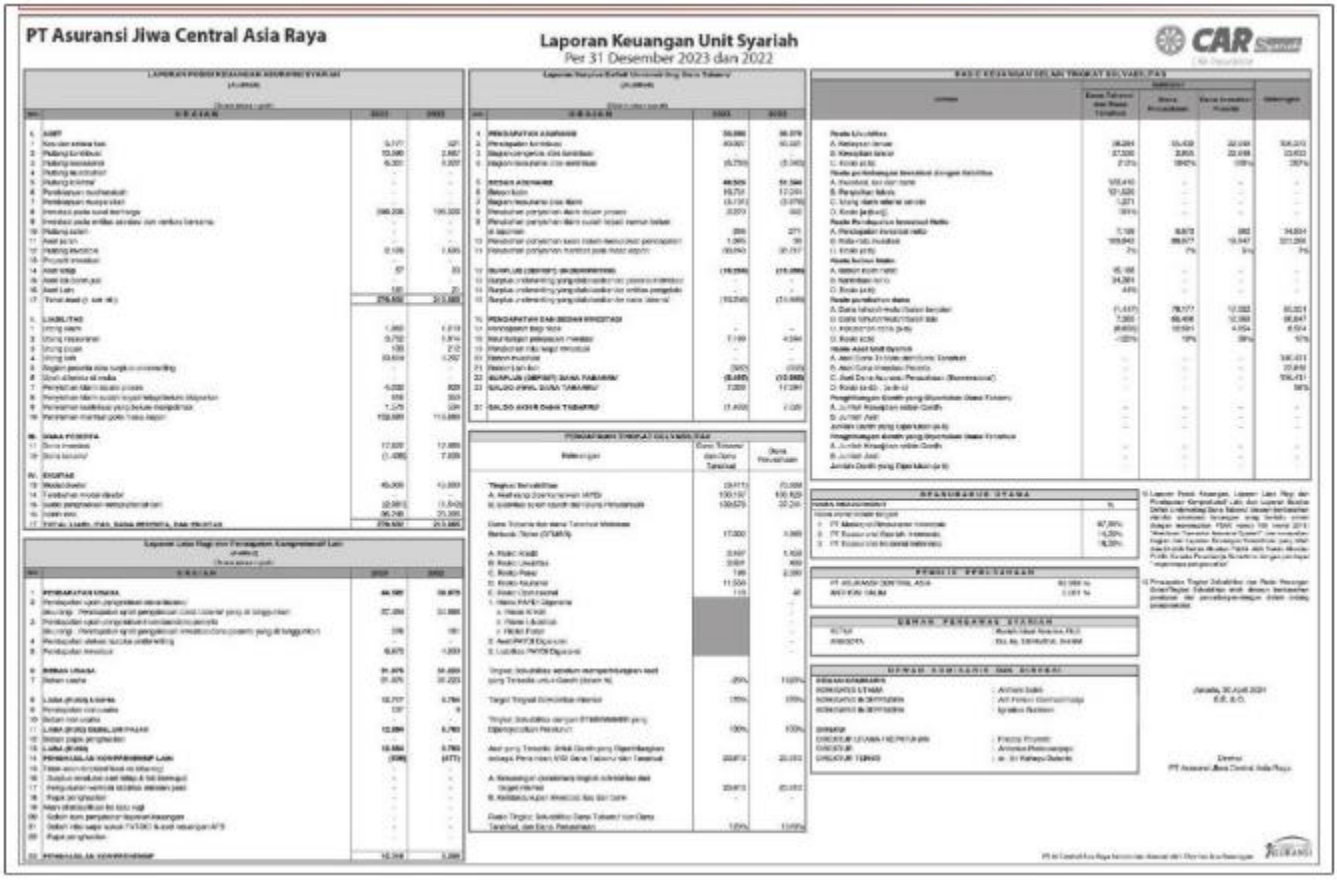
LAPORAN KEUANGAN PERUSAHAAN (termasuk Unit Usaha Syariah)

LAPORAN KEUANGAN KONVENSIONAL

Judul	Iklan - PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia LAPORAN KEUANGAN
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Catatan Kinerja Tokio Marine Life
Halaman/URL	Pg11
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



Judul	Iklan - Laporan Keuangan Unit Syariah PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Catatan Kinerja Asuransi Jiwa Central Asia Raya
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



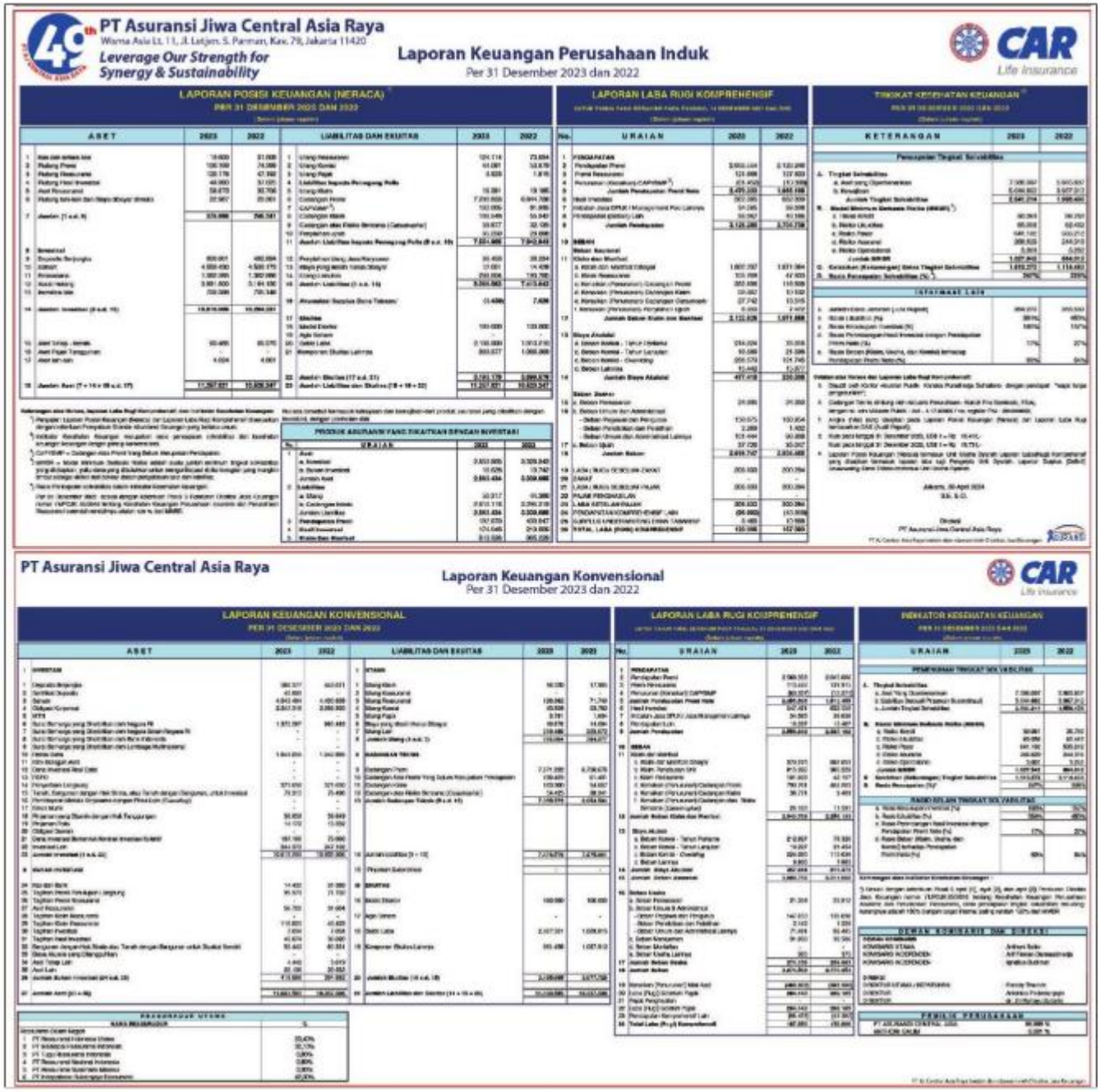
PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya

Laporan Keuangan Unit Syariah

Per 31 Desember 2023 dan 2022

CAR Syariah

Judul	Iklan - PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Catatan Kinerja Asuransi Jiwa Central Asia Raya
Halaman/URL	Pg3
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya

Wisma Asia Lt. 11, Jl. Letjen. S. Parman, Kav. 79, Jakarta 11420

Leverage Our Strength for Synergy & Sustainability

Laporan Keuangan Perusahaan Induk

Per 31 Desember 2023 dan 2022

CAR Life Insurance

LAPORAN POSISI KEUANGAN (NERACA)

PER 31 DESEMBER 2023 DAN 2022

ASET	2023	2022	LIABILITAS DAN EKUITAS	2023	2022
1 Kas dan setara kas	10.000	31.000	1 Utang reasuransi	124.114	73.694
2 Piutang Premi	100.100	74.000	2 Utang Komisi	44.081	53.679
3 Piutang Reasuransi	120.178	47.192	3 Utang Pajak	3.828	1.815
4 Piutang Hasil Investasi	48.000	51.025	4 Liabilitas Imbalan Pensiunan Pasti		
5 Aset Reasuransi	58.670	30.706	5 Utang Klaim	10.391	19.186
6 Piutang lain-lain dan Biaya dibayar dimuka	22.567	20.061	6 Cadangan Premi	7.230.005	6.844.708
7 Aset tetap			7 CAPOSM *)	102.005	91.905
Jumlah (1 s.d. 7)	379.466	346.541	8 Cadangan klaim	109.349	59.940
			9 Cadangan atas Risiko Bencana (Catastrophe)	39.837	32.185
			10 Pengalihan unit	30.259	29.699
			11 Jumlah Liabilitas Imbalan Pensiunan Pasti (8 s.d. 10)	7.331.486	7.042.848
8 Investasi					
9 Deposito Berjangka	800.001	482.004	12 Penyisihan Biaya Jasa Pengurusan	30.400	28.284
10 SBN/SR	4.550.450	4.520.175	13 Utang yang belum Ditetapkan/Lainnya	13.001	14.436
11 Reksadana	1.302.385	1.302.996	14 Utang Lainnya	230.004	130.705
12 Aset Keuangan Lainnya	3.561.800	3.161.930	15 Jumlah Liabilitas (1 s.d. 14)	8.304.965	7.413.643
13 Properti Investasi	700.399	700.349	16 Penyisihan Selisih Biaya Tebusan	13.499	7.499
14 Jumlah Investasi (8 s.d. 13)	10.914.995	10.266.551	17 Ekuitas		
			18 Modal Disetor	100.000	100.000
15 Aset Tetap - Neto	60.485	65.070	19 Agio Saham	-	-
16 Aset Pajak Tangguhan	-	-	20 Saldo Laba	2.100.000	1.900.000
17 Aset lain-lain	4.004	4.004	21 Komponen Ekuitas Lainnya	800.027	1.000.000
			22 Jumlah Ekuitas (17 s.d. 21)	3.191.179	3.000.679
18 Jumlah Aset (7 + 14 + 15 s.d. 17)	11.357.931	10.836.347	23 Jumlah Liabilitas dan Ekuitas (15 + 16 + 22)	11.357.931	10.836.347

*) Posisi Liabilitas Selisih Lebih Aset Neto Konvensional dan Liabilitas Selisih Kurang Aset Neto Konvensional dihitung berdasarkan selisih antara Aset Neto Konvensional dengan yang telah ditentukan.

*) Indikator Kesehatan Keuangan atau penyajian informasi dan perhitungan dari produk asuransi yang ditentukan dengan mendasar, dengan ketentuan dan

*) CAPOSM = Cadangan atas Premi Yang Belum Merupakan Pendapatan

*) Nama Perusahaan sebagaimana tertulis dalam Akta Pendirian dan/atau Anggaran Dasar Perusahaan

*) Jika ada Perubahan sebagaimana tertulis dalam Akta Pendirian dan/atau Anggaran Dasar Perusahaan

Per 31 Desember 2023 dan 2022 (dalam jutaan rupiah)

PRODUK ASURANSI YANG DIKAITKAN DENGAN INVESTASI

No.	URAIAN	2023	2022
1	Aset		
	a. Investasi	3.803.005	3.329.040
	b. Aset Investasi	10.026	13.747
	Jumlah Aset	3.893.494	3.359.886
2	Liabilitas		
	a. Utang	10.317	11.386
	b. Cadangan teknis	3.883.176	3.394.218
	Jumlah Liabilitas	3.893.494	3.359.886
3	Pendapatan Premi	757.070	433.047
4	Hasil Investasi	104.645	243.006
5	Klaim dan Manfaat	810.026	965.026

LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF

No.	URAIAN	2023	2022
1	PENDAPATAN		
2	Pendapatan Premi	3.900.000	2.120.000
3	Premi Reasuransi	121.000	127.000
4	Perubahan (Kenaikan) CAPOSM *)	(21.400)	(12.100)
5	Jumlah Pendapatan Premi Neto	3.421.100	1.981.100
6	Hasil Investasi	350.000	350.000
7	Imbalan Jasa OPUK / Management Fee Lainnya	91.005	90.000
8	Pendapatan (beban) Lain	59.067	53.000
9	Jumlah Pendapatan	3.121.200	2.704.738
10	BEBAN		
	Beban Asuransi		
11	Klaim dan Manfaat		
	a. Klaim dan Manfaat Bruto	1.807.357	1.071.064
	b. Klaim Reasuransi	103.008	42.503
	c. Kenaikan (Penurunan) Cadangan Premi	382.696	115.508
	d. Kenaikan (Penurunan) Cadangan Klaim	39.382	51.532
	e. Kenaikan (Penurunan) Cadangan Catastrophe	(7.742)	13.515
	f. Kenaikan (Penurunan) Penyisihan Lainnya	5.999	2.407
12	Jumlah Beban Klaim dan Manfaat	2.122.638	1.071.888
13	Biaya Akuisisi		
	a. Beban Komisi - Tahun Pertama	284.004	30.008
	b. Beban Komisi - Tahun Lanjutan	50.000	21.000
	c. Beban Komisi - Overriding	000.579	124.745
	d. Beban Lainnya	10.449	10.857
14	Jumlah Biaya Akuisisi	477.418	330.008
	Beban Usaha		
15	a. Beban Pemasaran	24.000	21.000
16	b. Beban Umum dan Administrasi		
	- Beban Pegawai dan Pengurus	730.975	100.954
	- Beban Pendidikan dan Pelatihan	2.269	1.502
	- Beban Umum dan Administrasi Lainnya	101.444	90.008
17	c. Beban Usaha	37.720	30.007
18	Jumlah Beban	2.004.747	2.004.488
19	LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK	000.000	000.284
20	PAJAK PENGHASILAN		
21	LABA KETELAH PAJAK	000.000	000.284
22	PENDAPATAN KOMPREHENSIF LAIN	(00.000)	(00.000)
23	GAIN/LOSS UNDERWRITING FIRMA TAMMENT	0.000	10.000
24	TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF	100.000	107.000

TINGKAT KESEHATAN KEUANGAN

PER 31 DESEMBER 2023 DAN 2022

KETERANGAN	2023	2022
Pencapaian Tingkat Solvabilitas		
A. Tingkat Solvabilitas		
a. Aset yang Diperkenankan	2.100.000	1.900.000
b. Kewajiban	5.000.000	3.977.212
Jumlah Tingkat Solvabilitas	2.041.214	1.999.400
B. Batas Minimum Ambang Risiko (RBAT) *)		
a. Risiko Kredit	50.001	30.750
b. Risiko Likuiditas	65.000	67.447
c. Risiko Pasar	000.100	000.010
d. Risiko Asuransi	200.020	244.010
e. Risiko Operasional	5.000	5.000
Jumlah	1.007.940	994.917
C. Kelebihan (Kekurangan) Batas Tingkat Solvabilitas	1.033.272	1.114.483
D. Rasio Pencapaian Solvabilitas (%) *)	000%	000%
INFORMASI LAIN		
1. Jumlah Kantor (termasi Jumlah Kepala)	000.000	000.000
2. Rasio Kecukupan Investasi (%)	000%	000%
3. Rasio Kecukupan Hasil Investasi dengan Pendapatan Premi Neto (%)	00%	00%
4. Rasio Beban (Klaim, Usaha, dan Komisi) terhadap Pendapatan Premi Neto (%)	00%	00%

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam Laporan Laba Rugi Komprehensif:

1. Disusun oleh Kantor Akuntan Publik Kantor Perwakilan Indonesia dengan pendapat "wajar tanpa pengecualian";
2. Cadangan Teknis sebagai dari Aktuaris Perusahaan, Kantor Pos Terdaftar, Kota, pengganti dari Aktuaris Publik - Ind. - s.k. 17.000/KM.17/xx, register No. 000000;
3. Angka (nilai) yang disajikan pada Laporan Posisi Keuangan (Neraca) dan Laporan Laba Rugi berdasarkan SAK (Audit Report);
4. Nilai pasar tunggal di Desember 2023, US$ 1 = Rp. 15.415,-
   Nilai pasar tunggal di Desember 2022, US$ 1 = Rp. 15.731,-
5. Laporan Posisi Keuangan Neraca tersebut Unit Usaha Syariah Laporan tersebut merupakan yang disajikan tersendiri tersebut atau lagi Pengelola Unit Syariah. Laporan Syariah (Defisit Unit Usaha Syariah) dan Unit Usaha Syariah.

Jakarta, 30 April 2024

Dir. & C.O.

Direksi

PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya

PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya

Laporan Keuangan Konvensional

Per 31 Desember 2023 dan 2022

CAR Life Insurance

LAPORAN KEUANGAN KONVENSIONAL

PER 31 DESEMBER 2023 DAN 2022

ASET	2023	2022	LIABILITAS DAN EKUITAS	2023	2022
1 INVESTASI			1 ETANS		
1 Deposito Berjangka	000.377	000.011	1 Utang Klaim	10.000	17.000
2 Sertifikat Deposito	40.000	-	2 Utang Reasuransi	-	-
3 Saham	4.040.484	4.000.000	3 Utang Reasuransi	120.000	71.700
4 Obligasi Korporasi	2.047.018	2.000.000	4 Utang Komisi	45.000	53.700
5 MTN	-	-	5 Utang Pajak	3.701	1.809
6 Surat Berharga yang Diterbitkan oleh Negara RI	1.371.297	980.485	6 Biaya yang Masih Harus Dibayar	10.678	14.004
7 Surat Berharga yang Diterbitkan oleh Negara Asing-Negara RI	-	-	7 Utang Lain	10.185	220.672
8 Surat Berharga yang Diterbitkan oleh Bank Indonesia	-	-	8 Jumlah Utang (1 s.d. 7)	210.004	284.077
9 Surat Berharga yang Diterbitkan oleh Lembaga Multilateral	-	-			
10 Reksa Dana	1.843.004	1.342.000	9 KEWAJIBAN TEKNIS		
11 Hak Berjalan Aset	-	-			
12 Dana Investasi Real Estate	-	-	10 Cadangan Premi	7.231.205	6.736.678
13 YEKO	-	-	11 Cadangan Atas Resiko Yang Belum Kedaluwarsa *)	150.000	91.481
14 Penyertaan Langsung	371.000	321.000	12 Cadangan Klaim	103.000	14.007
15 Tanah, Bangunan dengan Hak Strata, atau Tanah dengan Bangunan, untuk Investasi	75.315	75.490	13 Cadangan atas Resiko Bencana (Catastrophe)	34.425	32.041
16 Properti Investasi Berjangka dengan Pihak Lain (Counterparty)	-	-	14 Jumlah Cadangan Teknis (9 s.d. 13)	7.518.574	6.874.206
17 Emas Murni	-	-			
18 Properti yang Diambil alih Sebagian	30.000	30.000			
19 Properti Pada	14.770	13.000			
20 Obligasi Derivatif	-	-			
21 Dana Investasi Berbentuk Kontrak Investasi Kolektif	181.100	75.000			
22 Investasi Lain	344.010	347.102			
23 Jumlah Investasi (1 s.d. 22)	10.471.000	9.000.300			
24 KAS DAN SETARA KAS			15 Pinjaman Subordinasi	-	-
25 Kas dan Bank	14.400	31.000	16 EKUITAS		
26 Tagihan Pihak Terkaitan Langsung	95.570	73.700			
27 Tagihan Pihak Reasuransi	-	-	17 Modal Disetor	100.000	100.000
28 Aset Reasuransi	56.700	31.004			
29 Tagihan Aset Asuransi	-	-	18 Agio Saham	-	-
30 Tagihan Aset Reasuransi	110.000	40.420			
31 Tagihan Pembiayaan	2.004	1.004	19 Saldo Laba	2.107.301	1.009.015
32 Tagihan Hasil Investasi	40.670	30.007			
33 Tagihan Lain-lain	10.000	10.000	20 Komponen Ekuitas Lainnya	000.000	1.007.010
34 Aset Tetap	4.440	3.010			
35 Aset Lain	20.000	20.000			
36 Jumlah Aset Investasi (24 s.d. 35)	410.000	257.000	21 Jumlah Ekuitas (16 s.d. 19)	2.207.000	2.017.000
37 Jumlah Aset (23 + 36)	11.881.000	10.257.300	22 Jumlah Liabilitas dan Ekuitas (14 + 15 + 21)	11.725.000	10.257.300

PENGURUSAN UTAMA

NAMA PEMEGANG	%
1 PT Resources Indonesia Utama	55,40%
2 PT Investasi Indonesia Indonesia	30,10%
3 PT Logo Investasi Indonesia	0,80%
4 PT Resources Nusantara Indonesia	0,80%
5 PT Investasi Nusantara Indonesia	0,80%
6 PT Indonesia Nusantara Investasi	40,10%

LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF

No.	URAIAN	2023	2022
1	PENDAPATAN		
2	Pendapatan Premi	3.900.000	2.001.000
3	Premi Reasuransi	110.000	121.010
4	Perubahan (Kenaikan) CAPOSM	(00.000)	(12.000)
5	Jumlah Pendapatan Premi Neto	3.801.000	1.911.000
6	Hasil Investasi	347.000	331.000
7	Imbalan Jasa OPUK / Management Fee Lainnya	91.000	90.000
8	Pendapatan Lain	10.000	11.407
9	Jumlah Pendapatan	4.249.010	4.041.700
10	BEBAN		
11	Klaim dan Manfaat		
	a. Klaim dan Manfaat Bruto	370.015	000.000
	b. Klaim Reasuransi	91.000	000.000
	c. Kenaikan (Penurunan) Cadangan Premi	000.000	000.000
	d. Kenaikan (Penurunan) Cadangan Klaim	30.719	3.000
	e. Kenaikan (Penurunan) Cadangan atas Resiko Bencana (Catastrophe)	20.000	11.000
12	Jumlah Beban Klaim dan Manfaat	3.040.734	3.000.000
13	Biaya Akuisisi		
	a. Beban Komisi - Tahun Pertama	0.0.057	70.000
	b. Beban Komisi - Tahun Lanjutan	10.057	01.454
	c. Beban Komisi - Overriding	224.000	110.000
	d. Beban Lainnya	0.000	1.000
14	Jumlah Biaya Akuisisi	000.000	000.000
15	Beban Usaha		
	a. Beban Pemasaran	21.000	20.010
	b. Beban Umum & Administrasi		
	- Beban Pegawai dan Pengurus	140.000	100.000
	- Beban Pendidikan dan Pelatihan	2.140	1.004
	- Beban Umum dan Administrasi Lainnya	71.000	60.000
	c. Beban Komisaris	34.000	30.000
	d. Beban Marketing	-	-
	e. Beban Usaha Lainnya	000	000
17	Jumlah Beban Usaha	270.130	204.000
18	Jumlah Beban	3.870.000	3.000.000
19	Keuntungan (Kerugian) Nilai Aset	000.000	000.000
20	Laba (Rugi) Sebelum Pajak	000.000	000.000
21	Pajak Penghasilan		
22	Laba (Rugi) Setelah Pajak	000.000	000.000
23	Pendapatan Komprehensif Lain	000.000	000.000
24	Total Laba (Rugi) Komprehensif	000.000	000.000

INDIKATOR KESEHATAN KEUANGAN

URAIAN	2023	2022
PENCAPAIAN TINGKAT SOLVABILITAS		
A. Tingkat Solvabilitas		
a. Aset Yang Diperkenankan	2.100.000	1.900.000
b. Kewajiban Sesuai Prinsip Kehati-hatian	5.000.000	3.967.212
c. Jumlah Tingkat Solvabilitas	2.041.214	1.999.400
B. Batas Minimum Ambang Risiko (RBAT)		
a. Risiko Kredit	50.001	30.750
b. Risiko Likuiditas	65.000	67.447
c. Risiko Pasar	000.100	000.010
d. Risiko Asuransi	200.020	244.010
e. Risiko Operasional	5.000	5.000
Jumlah	1.007.940	994.917
C. Kelebihan (Kekurangan) Tingkat Solvabilitas	1.033.274	1.114.483
D. Rasio Pencapaian (%)	000%	000%
RASIO KELAIN TINGKAT SOLVABILITAS		
a. Rasio Kecukupan Investasi (%)	000%	000%
b. Rasio Likuiditas (%)	000%	000%
c. Rasio Pencapaian Hasil Investasi dengan Pendapatan Premi Neto (%)	00%	00%
d. Rasio Beban (Klaim, Usaha, dan Komisi) terhadap Pendapatan Premi Neto (%)	00%	00%

Keterangan atas Indikator Kesehatan Keuangan:

1. Sesuai dengan ketentuan Pasal 5 ayat (1), ayat (3), dan ayat (5) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan tentang Tingkat Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, maka perhitungan angka kewajiban tersebut di atas harus sekurang-kurangnya adalah 100% dengan angka ideal maksimal 120% dari RBAT.

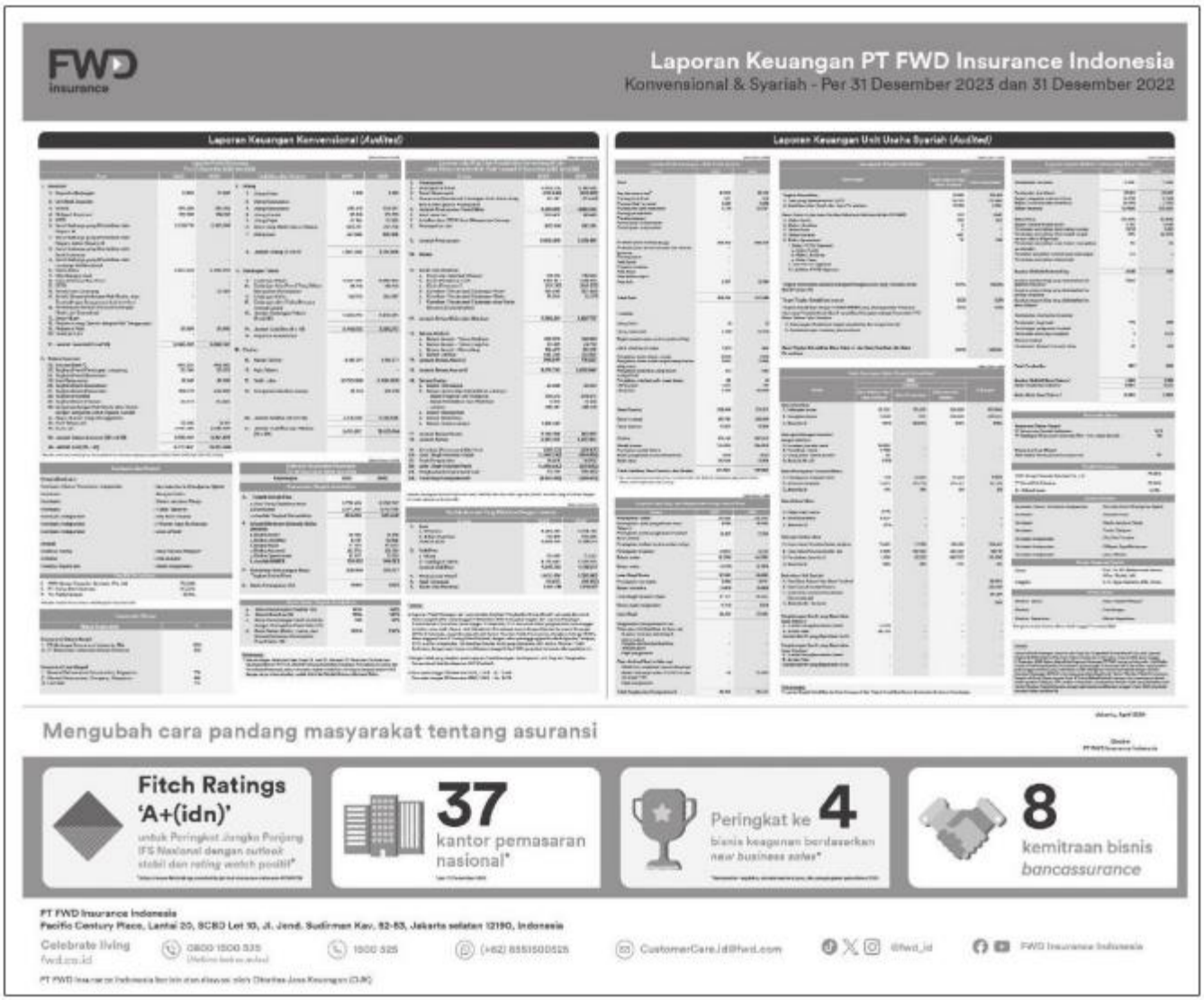
DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI

DEWAN KOMISARIS	
KOMISARIS UTAMA	Anthoni Salim
KOMISARIS INDEPENDEN	Arif Patrisno (Berkewarganegaraan Indonesia)
KOMISARIS INDEPENDEN	Ignatius Sudirman
DIREKSI	
DIREKTUR UTAMA / MERANGKAP	Fransiskus Welirang
DIREKTUR	Antonius Prabowo Jayadi
DIREKTUR	Ir. Sri Rahayu Suryanto

PEMILIK PERUSAHAAN

PT ASURANSI CENTRAL [illegible]	90.000 %
MASYARAKAT UMUM	0.000 %

Judul	Iklan - Laporan Keuangan PT FWD Insurance Indonesia
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	Catatan Kinerja FWD Insurance
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



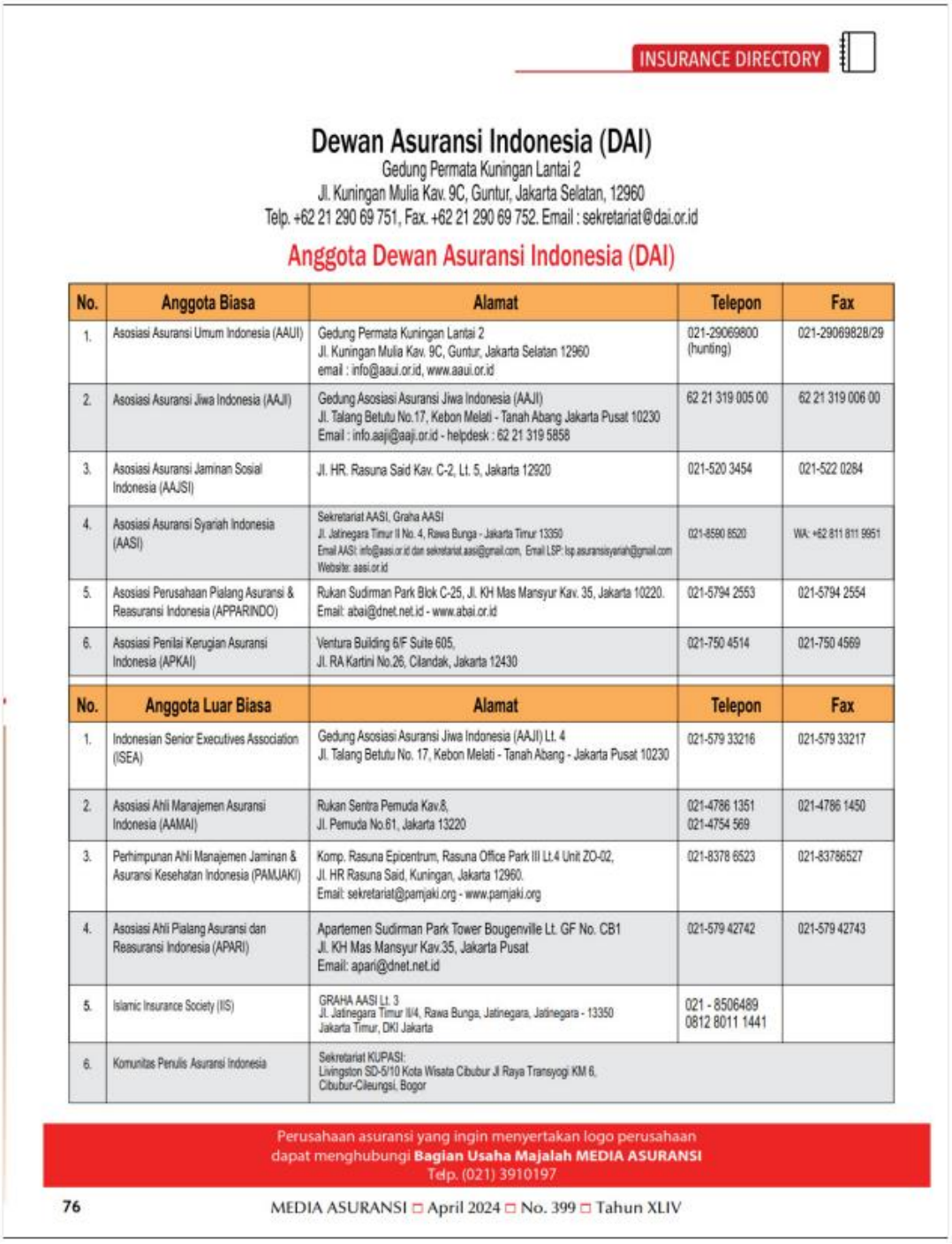
Judul	Iklan PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Advertorial MSIG Life
Halaman/URL	Pg12
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



Judul	Iklan - Prudential
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Advertorial Prudential
Halaman/URL	Pg55
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



Judul	Iklan - Anggota Dewan Asuransi Insonesia (DAI)
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Anggota DAI
Halaman/URL	Pg76
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



INSURANCE DIRECTORY

Dewan Asuransi Indonesia (DAI)

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

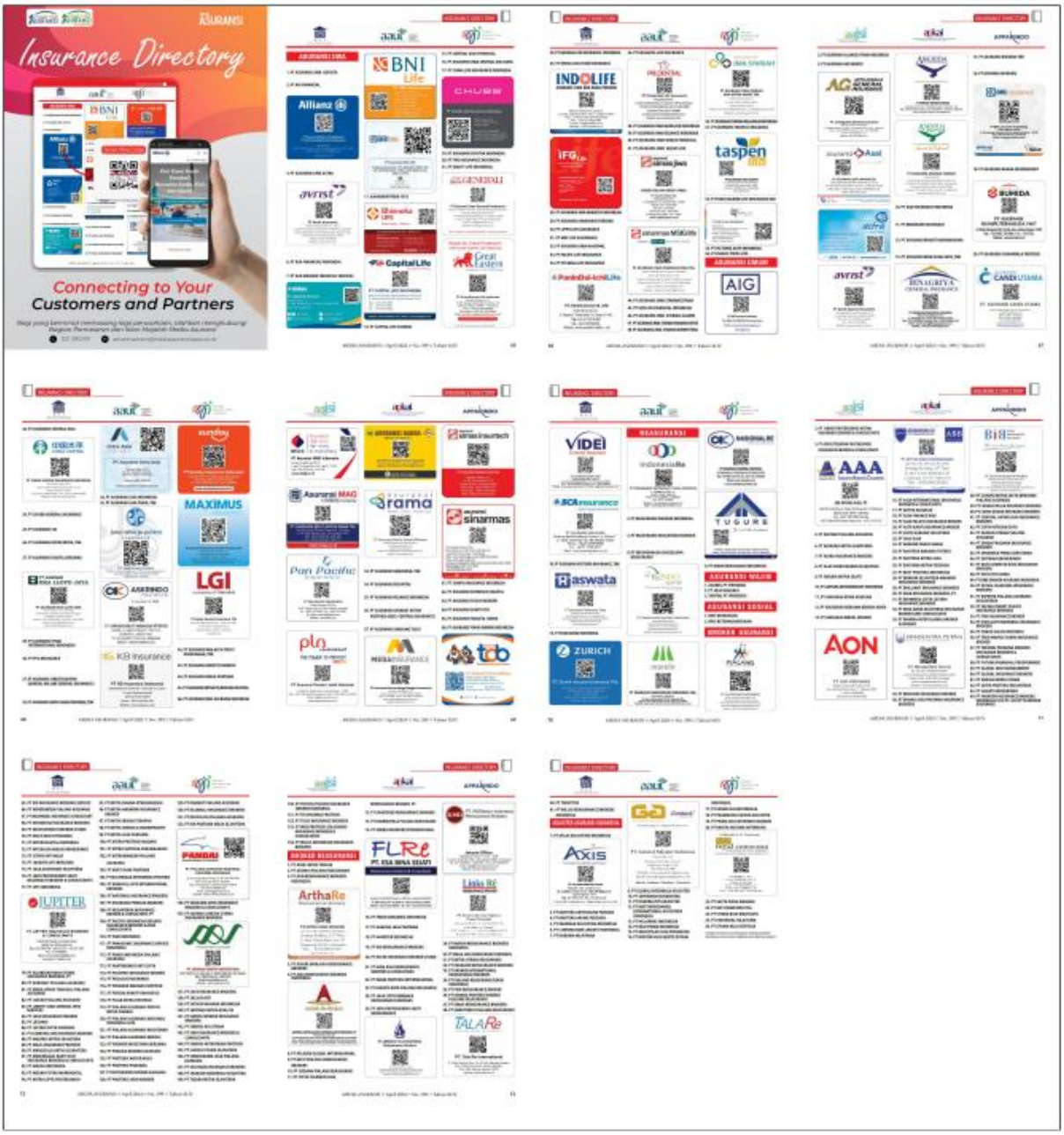
Anggota Dewan Asuransi Indonesia (DAI)

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

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

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

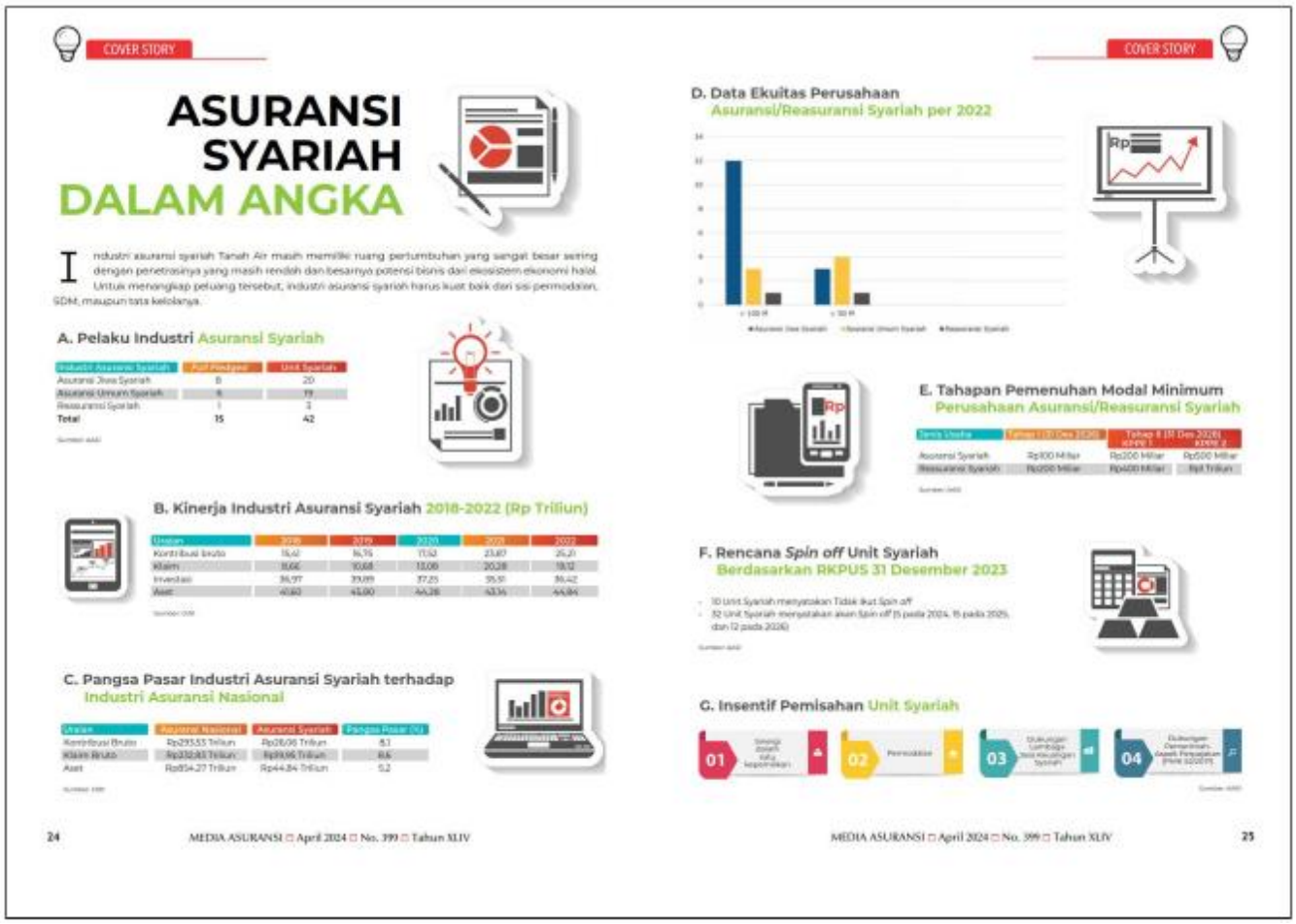
Judul	Insurance Directory
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Daftar Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	Pg64&65&66&67&68&69&70&71&72&73&74
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



Judul	ESG Apreciation Night
Nama Media	Investor
Newstrend	Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa Hadiri ESG Apreciation Night
Halaman/URL	Pg42&43&44&45
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



Judul	ASURANSI SYARIAH DALAM ANGKA
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Catatan Kinerja Industri Asuransi Syariah
Halaman/URL	Pg24&25
Tanggal Berita	30/04/2024
Sentimen	positive



COVER STORY

ASURANSI SYARIAH DALAM ANGKA

Industri asuransi syariah Tanah Air masih memiliki ruang pertumbuhan yang sangat besar seiring dengan penetrasinya yang masih rendah dan besarnya potensi bisnis dari ekosistem ekonomi halal. Untuk menangkap peluang tersebut, industri asuransi syariah harus kuat baik dari sisi permodalan, SDM, maupun tata kelolanya.

A. Pelaku Industri Asuransi Syariah

Industri Asuransi Syariah	Full Fledged	Unit Syariah
Asuransi Jiwa Syariah	8	20
Asuransi Umum Syariah	6	19
Reasuransi Syariah	1	3
Total	15	42

B. Kinerja Industri Asuransi Syariah 2018-2022 (Rp Triliun)

Uraian	2018	2019	2020	2021	2022
Kontribusi Bruto	16,42	16,76	17,52	23,87	26,21
Klaim	8,66	10,68	13,06	20,28	19,12
Investasi	36,97	39,09	37,25	39,91	39,42
Aset	40,80	43,00	44,28	43,34	44,84

C. Pangsa Pasar Industri Asuransi Syariah terhadap Industri Asuransi Nasional

Uraian	Asuransi Nasional	Asuransi Syariah	Pangsa Pasar (%)
Kontribusi Bruto	Rp293,53 Triliun	Rp26,06 Triliun	8,1
Klaim Bruto	Rp232,83 Triliun	Rp19,06 Triliun	8,6
Aset	Rp854,27 Triliun	Rp44,84 Triliun	5,2

D. Data Ekuitas Perusahaan Asuransi/Reasuransi Syariah per 2022

E. Tahapan Pemenuhan Modal Minimum Perusahaan Asuransi/Reasuransi Syariah

Jenis Usaha	Tahap I (31 Des 2023)	Tahap II (31 Des 2026)	
		Kepmi 1	Kepmi 2
Asuransi Syariah	Rp100 Miliar	Rp200 Miliar	Rp500 Miliar
Reasuransi Syariah	Rp200 Miliar	Rp400 Miliar	Rp1 Triliun

F. Rencana *Spin off* Unit Syariah Berdasarkan RKPUS 31 Desember 2023

- 10 Unit Syariah menyatakan Tidak ikut Spin off
- 32 Unit Syariah menyatakan akan Spin off (5 pada 2024, 15 pada 2025, dan 12 pada 2026)

G. Insentif Pemisahan Unit Syariah

01 02 03 04

Please do not reply this email For editorial contact : aaji.info@aaji.or.id