

Rabu, 22 November 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Kondisi Industri Asuransi di Indonesia Memprihatinkan, Ternyata Ini Penyebabnya
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Komunitas Penulis Asuransi Indonesia (Kupasi) menggelar acara seminar nasional bertajuk 'Optimalisasi Branding Asuransi Sosial dan Komersial: Menggapai Layanan dan Perlindungan Konsumen yang Excellent'
Halaman/URL	https://infobanknews.com/kondisi-industri-asuransi-di-indonesia-memprihatinkan-ternyata-ini-penyebabnya/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=kondisi-industri-asuransi-di-indonesia-memprihatinkan-ternyata-ini-penyebabnya
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Netral

Kondisi Industri Asuransi di Indonesia Memprihatinkan, Ternyata Ini Penyebabnya

@ Galih Pratama 📅 November 21, 2023



Jakarta – Komunitas Penulis Asuransi Indonesia (Kupasi) menggelar acara seminar nasional bertajuk 'Optimalisasi Branding Asuransi Sosial dan Komersial: Menggapai Layanan dan Perlindungan Konsumen yang Excellent' di Jakarta, Selasa (21/11).

Ketua Umum Kupasi, Wahyudin Rahman mengatakan seminar ini dilatarbelakangi oleh industri asuransi yang kondisinya tengah memprihatinkan. Penyebabnya, yakni perusahaan-perusahaan asuransi yang bermasalah dalam hal pelayanan kepada nasabah.

"Terutama layanan klaim, dispute, perselisihan, dan juga kaitannya dengan perlindungan konsumen. Termasuk mulai lambatnya pelayanan asuransi bagi nasabah," ungkapnya.

Wahyudin menilai, dampak dari masalah-masalah tersebut turut berimbas kepada perusahaan asuransi lainnya.

Judul	Generali Indonesia Lindungi 10 Ribu Pelari Lokal dan Mancanegara di Borobudur Marathon 2023
Nama Media	Bhirawa
Newstrend	Generali Indonesia Lindungi 10 Ribu Pelari Lokal dan Mancanegara di Borobudur Marathon 2023
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Positif

Generali Indonesia Lindungi 10 Ribu Pelari Lokal dan Mancanegara di Borobudur Marathon 2023

Live The Community, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) telah memberikan perlindungan kepada 10.000 pelari Borobudur Marathon 2023. Dimana para pelari telah terlindungi atas risiko meninggal dunia dan perawatan rumah sakit yang diakibatkan kecelakaan termasuk berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Obat:

Achmad Tauriq, Kota Surabaya

Chief Marketing Officer Generali Indonesia, Vivin Arbiarti Gautama mengungkapkan sebagai official insurance partner Borobudur Marathon yang keenam kalinya, perlindungan ini merupakan bagian dari komitmen Generali Indonesia dalam memberikan kenyamanan dan rasa aman bagi masyarakat.

"Bersama dengan Borobudur Marathon, Generali Indonesia secara konsisten mengajak masyarakat untuk hidup sehat melalui olahraga sekaligus mempromosikan pentingnya persiapan dan proteksi dalam kehidupan. Kami mengucapkan selamat kepada para pelari yang sudah berhasil mencapai garis finish dan berhasil mencetak personal best. Selain itu, melalui perlindungan Generali Indonesia di ajang ini, kami berharap bisa mewujudkan masyarakat yang lebih aman dan berkelanjutan yang menjadi

bagian dari Sustainability dengan prinsip environment, social dan governance, yang terus Generali gaungkan dimanapun kami beroperasi," terangnya, Senin (20/11).

Vivin menambahkan total pelari Borobudur Marathon yang dilindungi oleh Generali Indonesia sejak tahun 2018 hingga saat ini adalah sebanyak 34.000 pelari dalam kegiatan yang diselenggarakan pada 19 November 2023 di Taman Lumini, Kompleks Candi Borobudur, Magelang - Jawa Tengah.

Sebelum menuju puncak acara, Generali Indonesia bersama tim Borobudur Marathon telah melalui rangkaian acara Friendship Run di 10 kota mulai dari Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Denpasar, Makassar, Banjarmasin, Medan dan Palembang dengan total peserta kurang lebih 10.000 pelari.

Rangkaian acara yang diselenggarakan di berbagai kota di Indonesia ini menjadi bagian dari edukasi kesehatan serta finansial, serta menjadi kesempatan yang lebih luas bagi Generali Indonesia untuk terus menginspirasi gaya hidup aktif sejak dini, sebagai persiapan bekal masa depan.

Melalui tema tahun ini 'Voice of Unity', visi yang sama menjadi kunci kolaborasi kedua pihak guna menyuarakan hal-hal positif demi membangun persatuan. Diselenggarakan di Kawasan Candi Borobudur sebagai Warisan Budaya Dunia, Borobudur Marathon bukan hanya sekedar lari semata, namun penyediaan potensi pariwisata dan potensi masyarakat Magelang untuk lebih maju berkembang, serta sukses membangun kolaborasi dan interaksi yang baik dengan masyarakat dan komunitas setempat.

"Kombinasi olahraga lari dan pariwisata atau sport tourism berperan penting untuk menggerakkan dan mempercepat perekonomian masyarakat lokal. Di ajang ini, antusiasme dan sambutan positif dari seluruh elemen yang terlibat memotivasi kami untuk terus menjadi bagian dari Borobudur Marathon serta menghadirkan berbagai

inovasi dan layanan prima guna memberikan proteksi ke semakin banyak orang," jelas Vivin.

Selain memproteksi para pelari, Generali Indonesia juga menghadirkan berbagai aktivitas seru di dalam rangkaian acara, seperti cheering zone, expression zone, relaxing zone, permainan seru human claw, serta membuka kesempatan bagi masyarakat dan pelari yang ingin mengetahui proteksi Generali Indonesia lebih detail.

Di saat yang sama, komitmen untuk terus mengedukasi dan memperkenalkan proteksi inovatif Generali Indonesia pada masyarakat terus digencarkan mengingat risiko masih tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan klaim yang telah dibayarkan Generali Indonesia pada periode Januari hingga Oktober 2023 yang senilai Rp. 956,6 Miliar untuk lebih dari 213.000 kasus klaim dimana didalamnya termasuk klaim asuransi kesehatan, penyakit kritis dan meninggal dunia.

Dari total keseluruhan angka klaim ini, terdapat kenaikan klaim kesehatan sebesar 49 persen secara tahunan (yoy) dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya. Tidak berhenti pada Borobudur Marathon, para pelari juga bisa mendapatkan perlindungan

yang lebih komprehensif melalui berbagai rangkaian produk dan layanan inovatif Generali Indonesia lainnya, seperti perlindungan jiwa, perlindungan saat memasuki usia tua, dan perlindungan kesehatan yang dapat digunakan hingga seluruh dunia.

Selain itu, mengingat para pelari dan masyarakat yang hadir di Borobudur Marathon 2023 sebagian besar memiliki kesadaran yang tinggi akan pentingnya kesehatan, Generali Indonesia memperkenalkan BeSMART Lite, solusi asuransi jiwa dan kesehatan dengan manfaat pasti, yang dapat memberikan pro-

teksi pada risiko penggantian rawat inap dan rawat jalan, penyakit kritis, dan meninggal dunia.

Dengan premi terjangkau, nasabah bisa membayar mulai dari tiga tahun untuk memberikan manfaat perlindungan hingga 100 tahun. Untuk memiliki polis BeSMART Lite, masyarakat bisa menggunakan aplikasi iPropose, dimana calon nasabah bisa langsung konsultasi online dengan ribuan agen profesional Generali Indonesia yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia untuk memilih kebutuhan proteksi, hingga melakukan pembayaran premi pertama secara online. [bb]



Manajemen Generali Indonesia, CEO, Edy Tuhman dan Chief Marketing Officer, Vivin Arbiarti Gautama saat turut hadir dan menikmati Borobudur Marathon 2023.

Judul	Generali Lindungi 10.000 Pelari
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Generali Indonesia Lindungi 10 Ribu Pelari Lokal dan Mancanegara di Borobudur Marathon 2023
Halaman/URL	Pg6
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Positive

DI BOROBUDUR MARATHON RUN Generali Lindungi 10.000 Pelari

BOROBUDUR (KR) - Berkomitmen menjalankan salah satu value perusahaan, Live The Community, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) telah memberikan perlindungan kepada 10.000 pelari Borobudur Marathon 2023 pada 19 November 2023 di Taman Lumbini, Kompleks Candi Borobudur, Magelang. Para pelari terlindungi atas risiko meninggal dunia dan perawatan rumah sakit yang diakibatkan kecelakaan termasuk berbagai risiko yang berhubungan langsung dengan olahraga lari selama acara berlangsung.

Sebagai official insurance partner Borobudur Marathon yang keenam kalinya, perlindungan ini merupakan bagian dari komitmen Generali Indonesia dalam memberikan kenyamanan dan rasa aman bagi masyarakat. Total pelari Borobudur Marathon yang dilindungi oleh Generali Indonesia sejak tahun 2018 hingga

saat ini adalah sebanyak 34.000 pelari.

Vivin Arbianti Gautama selaku Chief Marketing Officer Generali Indonesia mengungkapkan, bersama dengan Borobudur Marathon, Generali Indonesia secara konsisten mengajak masyarakat untuk hidup sehat melalui olahraga sekaligus mempromosikan pentingnya persiapan dan proteksi dalam kehidupan.

"Melalui perlindungan Generali Indonesia di ajang ini, kami berharap bisa mewujudkan masyarakat yang lebih aman dan berkelan-

jutan yang menjadi bagian dari sustainability dengan prinsip environment, social dan governance, yang terus Generali gaungkan di mana pun kami beroperasi," katanya.

Sebelum menuju puncak acara, Generali Indonesia bersama tim Borobudur Marathon telah melalui rangkaian acara Friendship Run di 10 kota mulai dari Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Denpasar, Makassar, Banjarmasin, Medan dan Palembang dengan total peserta kurang lebih 10.000

pelari. Rangkaian acara yang diselenggarakan di berbagai kota di Indonesia ini menjadi bagian dari edukasi kesehatan serta finansial, serta menjadi kesempatan yang lebih luas bagi Generali Indonesia untuk terus menggairahkan gaya hidup aktif sejak dini, sebagai persiapan bekal masa depan.

Melalui tema tahun ini 'Voice of Unity', visi yang sama menjadi kunci kolaborasi kedua pihak guna menyuarakan hal-hal positif demi membangun persatuan. Diselenggarakan di Kawasan Candi Borobudur sebagai Warisan Budaya Dunia, Borobudur Marathon bukan hanya sekedar lari psemata, namun penyelenggaraan ini juga berhasil mendorong potensi pariwisata dan potensi masyarakat Magelang untuk lebih maju berkembang, serta sukses membangun kolaborasi dan interaksi yang baik dengan masyarakat. **(Rsv)-d**



KR-Istimewa

Peserta Borobudur marathon berswafoto.

Judul	Dua Perusahaan Jajaki Peluang Jadi Induk KUPA
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Zurich membuka peluang menjadi induk kelompok perusahaan-perusahaan yang lebih kecil dengan ekuitas di bawah Rp500 miliar
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positive

| KONSOLIDASI ASURANSI |

DUA PERUSAHAAN JAJAKI PELUANG JADI INDUK KUPA

Bisnis, JAKARTA — Dua perusahaan asuransi membuka peluang menjadi induk kelompok perusahaan-perusahaan yang lebih kecil dengan ekuitas di bawah Rp500 miliar.

Perisya H. Untari & Rika Anggrani
redaksi@bisnis.com

Salah satu di antara mereka adalah kelompok asuransi Zurich. Bahkan, Direktur PT Zurich General Takaful Indonesia atau Zurich Syariah Hilman Simanjuntak mengemukakan optimismenya masuk ke dalam kelompok perusahaan perasuransian berdasarkan ekuitas (KPPE) 2, kelompok perusahaan asuransi dengan modal di atas Rp1 triliun.

Menurutnya, Zurich bisa menjadi induk kelompok usaha perasuransian (KUPA), sebuah wadah yang direncanakan OJK bagi perusahaan asuransi maupun reasuransi yang belum memenuhi modal minimum. Kendati demikian, lanjut dia, persoalan masih menunggu perubahan aturan tentang permodalan

oleh regulator.

"Itu [induk KUPA] akan menjadi pertimbangan bagi kami. Meskipun saat ini kami menanti-nanti dulu. Tapi, apa pun peraturan yang diberlakukan, kami akan mendukung," katanya, Minggu (19/11).

Hai senada diungkapkan oleh Presiden Direktur Zurich Asuransi Indonesia Edhi Tjahja yang menyebut bahwa permodalan perusahaan sudah jauh di atas ketentuan OJK. Zurich Asuransi Indonesia memiliki ekuitas Rp4,2 triliun, mengutip laporan keuangan perusahaan per Oktober.

Meskipun masih dalam diskusi, regulator akan menaikkan batas modal minimum perusahaan asuransi dari saat ini Rp100 miliar menjadi Rp500 miliar pada 2026 dan Rp1 triliun pada 2028.

Sementara itu untuk asuransi syariah, ekuitas minimalnya akan dinaikkan dari Rp50 miliar

menjadi Rp250 miliar pada 2026 dan Rp500 miliar pada 2028.

"Kami di Zurich enggak ada permasalahan. Kami cukup, ekuitas kami jauh melampaui yang ditetapkan OJK," kata Edhi.

Kendati demikian, dia menilai penerapan aturan tersebut memang butuh waktu. Menurutnya, perusahaan asuransi harus diberikan kesempatan untuk memperkuat permodalannya. Dengan demikian, rencana OJK untuk memperkuat industri asuransi bisa terwujud.

OJK tengah menggodok aturan terkait dengan permodalan. Nantinya akan dua kelompok berdasarkan modal, yakni KPPE 1 dan KPPE 2. Perusahaan asuransi yang memiliki modal mulai dari Rp500 miliar hingga Rp1 triliun akan menjadi KPPE 1, sementara perusahaan asuransi yang memiliki modal di atas Rp1 triliun masuk ke KPPE 2.

Jika perusahaan asuransi tidak memenuhi ketentuan modal mini-

mum, OJK akan memberikan jalan keluar bagi mereka untuk masuk ke dalam KUPA. Di dalam KUPA, nantinya terdapat asuransi induk atau *holding*, sedangkan perusahaan-perusahaan yang modalnya tidak mencukupi akan menjadi anggota. Perusahaan asuransi yang belum memenuhi modal minimum pun dapat memilih perusahaan induk sesuai dengan keinginan masing-masing.

Peluang menjadi induk KUPA juga dibuka perusahaan asuransi bagian dari PT Pertamina (Persero), PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk. (TUGU) atau Tugu Insurance. Ekuitas yang dimiliki Tugu Insurance mencapai Rp6,57 triliun pada kuartal III/2023.

Presiden Direktur Tugu Insurance Tatang Nurhidayat mengatakan perusahaan akan membahas induk KUPA dengan melibatkan grup Tugu Insurance.

"Kami timbang. Kalau kira-kira

peluangnya bagus dan risikonya bisa di-manage, kami akan lakukan [KUPA]," katanya, Selasa (21/11).

Namun, Tugu Insurance kecil kemungkinan menjadi induk KUPA atas kelompok yang tidak ada hubungan finansial dengan perusahaan.

OJK mencatat hanya 39 perusahaan asuransi memiliki ekuitas di atas Rp1 triliun sepanjang 2022, berdasarkan Peta Jalan Pengembangan dan Penguatan Perasuransian Indonesia 2023-2027. Adapun, hingga 2022, terdapat 131 perusahaan asuransi dan reasuransi konvensional.

Perinciannya, ekuitas di atas Rp1 triliun dimiliki 22 perusahaan asuransi jiwa dan 17 perusahaan asuransi umum.

Pada saat yang sama, hanya ada 1 perusahaan reasuransi yang memenuhi ekuitas Rp2 triliun. "Sangat diperlukan penyitapan strategi konsolidasi dalam rangka penguatan modal," tulis peta jalan itu. ■



Rencana Perubahan Aturan Modal Minimal Asuransi

Keterangan	POJK 6/2016	Rencana Perubahan	
		2026	2028
Asuransi	Rp100 miliar	Rp500 miliar	Rp1 triliun
Reasuransi	Rp200 miliar	Rp1 triliun	Rp2 triliun
Asuransi Syariah	Rp50 miliar	Rp250 miliar	Rp500 miliar
Reasuransi Syariah	Rp100 miliar	Rp500 miliar	Rp1 triliun

Sumber: POJK No. 67 /POJK.05/2016, Penyitapan OJK

Ilustrasi: Rika Anggrani

Mayoritas perusahaan asuransi dan reasuransi di Indonesia memiliki ekuitas di bawah Rp1 triliun. Dari total 131 perusahaan asuransi dan reasuransi konvensional, hanya 39 perusahaan yang memiliki ekuitas di atas Rp1 triliun. Untuk perusahaan reasuransi, baru satu perusahaan yang memiliki ekuitas di atas Rp2 triliun.

Jumlah Perusahaan Asuransi Berdasarkan Ekuitas



Jumlah Perusahaan Reasuransi Berdasarkan Ekuitas

Kategori Ekuitas	Jumlah Perusahaan
< Rp100 miliar	1
Rp100 miliar-Rp200 miliar	1
Rp200 miliar-Rp500 miliar	1
Rp500 miliar-Rp1 triliun	2
Rp1 triliun-Rp2 triliun	1
> Rp2 triliun	1

Sumber: Roadmap Pengembangan & Penguatan Industri Perasuransian Indonesia 2023-2027, OJK

Judul	Merintis Bisnis Reasuransi Kala Kondisi Sulit
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Merintis Bisnis Reasuransi Kala Kondisi Sulit
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Netral

| EKSPANSI GRUP SALIM |

Merintis Bisnis Reasuransi Kala Kondisi Sulit

Didirikan pada 2020, PT Indopertaka Suksesjaya Reasuransi atau Ina Re menjadi 'anak bungsu' Grup Salim. Untuk mengetahui alasan grup mendirikan perusahaan asuransi di tengah pandemi Covid-19 dan kondisi pasar asuransi yang *hardening*, *Bisnis* mewawancarai Presiden Direktur Ina Re Harianto Solichin, Senin (20/11). Berikut petikannya:

Apa pertimbangan Grup Salim mendirikan perusahaan reasuransi saat market sedang dalam kondisi *hardening*?

Pertama, komitmen grup untuk masuk dalam bisnis reasuransi ini sebagai bagian dari ekosistem keuangan. Di dalam grup Salim sudah ada asuransi jiwa, asuransi kerugian, dan broker. Kemudian, ada bank juga, *multifinance*, ada semua yang berkaitan dengan keuangan. Kami melihat bahwa reasuransi ini sebagai salah satu bagian dari ekosistem tersebut sehingga kami masuk.

Kalau kami lihat dari asuransi kerugian, grup kami cukup besar dengan Asuransi Central Asia (ACA). ACA juga memiliki Asuransi Hara Aman Pratama (AHAP). Di asuransi jiwa, ada Central Asia Raya (CAR) yang *basically* sudah lama dan memiliki *market* besar yang kuat.

Kemudian, PT Indolife Pensi-ontama juga menjadi asuransi jiwa terbesar di Indonesia, asuransi nasional nomor satu. Kalau dibandingkan dengan *peer* *venture*, Indolife nomor tiga dibandingkan Prudential dan Manulife, tapi ya besar, asetnya hampir Rp56 triliun—Rp70 triliun.

Kami melihat bahwa reasuransi ini menjadi *the last piece* dari ekosistem keuangan Grup Salim yang perlu kami buat. Kami membuat reasuransi ini dari 3 tahun lalu karena ada izin dan segala macam yang membutuhkan waktu, makanya kami baru memulai bisnis pada Agustus 2022, kurang lebih satu tahun tiga bulan.

Kami bersyukur bisa berjalan seperti sekarang dengan sudah ada sekitar 56 *ceding* atau perusahaan asuransi yang menjadi rekanan Ina

Re. Untuk perusahaan asuransi jiwa, ada 13 dan asuransi umum ada 43.

Sebagai yang bungsu di dalam grup, bagaimana arah Ina Re ke depan?

Kalau melihat di dalam bisnis itu kadang naik, kadang turun. Bisnis asuransi dan reasuransi itu turun karena ada pandemi, tetapi bisnis asuransi sangat besar dengan potensi 280 juta penduduk Indonesia. Begitu pandeminya sudah hilang, bisnisnya balik dan banyak. Saya kaget saat mengunjungi Singapore International Reinsurance Conference (SIRC), ada lebih 3.000 perusahaan asuransi dan reasuransi. Kemudian, waktu di Bali, ada 1.000 perusahaan. Artinya, potensi asuransi dan reasuransi itu begitu besar dan kami melihat 'kue' yang kami bisa ambil itu banyak.

Justru kami beranting memulai bisnis pada saat Covid-19 hilang. Dapat izin saat Covid-19, kemudian kami *prepare* semuanya mengikuti aturan OJK. Begitu kami *start* bisnis, kami siap. Kami masuk pada waktu yang tepat. Pelembat tahun lalu kami hanya Rp50 miliar dan tahun ini lebih dari Rp400 miliar.

Jadi, akan ada kemungkinan untuk tambah modal?

Ada, kemungkinan kuartal I/2024 karena bisnisnya semakin besar, jadi modal harus dinaikkan. Kemudian, ada aturan baru juga bahwa modal harus dinaikkan menjadi Rp1 triliun pada 2026 dan Rp2 triliun pada 2028 untuk reasuransi.

Jadi, banyak yang harus kami lakukan. Ini saja sudah Rp407 miliar. Akhir tahun kemungkinan Rp420 miliar. Tahun lalu Rp50 miliar.



Harianto Solichin

Apa target Ina Re dalam 5 tahun mendatang?

Sebenarnya melihat aturan OJK nanti, yang pasti kami harus mengikuti aturan. Kami juga percaya dengan namanya *rolling of the snowball*. Pasti modalnya akan lebih dari itu, terlepas dari setoran modal pemegang saham.

Saya kasih gambaran waktu saya membuat Indolife, itu [modal] hanya Rp2 miliar pada 1991. Dari segi modal yang terbesar di Indonesia, dari Rp2 miliar menjadi Rp18,3 triliun [pada Maret 2023]. Enggak ada suntikan modal sepe-rak pun.

Jadi, saya hilang ke teman-teman di Ina Re harus *growing* 100 kali lipat. Kalau punya Rp300 miliar, 100 kali lipat itu Rp30 triliun. Misalnya *growth* kami setiap tahun dua kali, maka dalam tujuh tahun bisa 100 kali.

Targetnya menjadi perusahaan reasuransi nasional nomor berapa?

Bergantung pada sudut pandang apa. Kalau dari *profitabilitas* dan bisnisnya seperti apa, idealisme kami, kami ingin menjadi yang *the most profitable* karena *profi-*

table lebih utama dibandingkan *market*. *Market*-nya besar, tapi risikonya banyak, *profitnya* kecil, jadi pusing.

Kalau misalnya kami *market*-nya pas dan sesuai dengan daya tampung, lalu kami bisa *profitable*, sekali sudah *profitable*, nanti *growth*-nya gampang. Jadi, lebih baik *profit* dulu, baru *growth*. Ketimbang *growth* dulu, baru cari *profit*. Namun tentunya, kami ingin menjadi yang nomor satu.

Sudah lama tidak berkecimpung di dunia asuransi, lalu ke pasar modal, bagaimana akhirnya Bapak menjadi pemimpin Ina Re?

Saya masuk mulai 1985 di asuransi. Waktu itu saya *manager* CAR dengan menjadi *managing director* sampai dengan 1990.

Kemudian pada 1991, saya membuat Indolife. Pada saat yang sama, saya juga bantu Nikko di *capital market*. Di Indolife itu, saya sampai 2010, kemudian jadi komisaris di Indolife dan CAR.

Saya berprinsip profesional. Siapapun bisa menjadi dirut. Saya kasih kesempatan, baik di asuransi maupun pasar modal. Pada waktu Ina Re dibuat, saya dikontak oleh bos Salim, tolong supaya reasuransi ini bisa berjalan cepat. Saya sebagai orang yang lama di asuransi, saya dimintai tolong oleh pimpinan untuk selama setahun. Kemudian, ternyata setahun lagi menjabat.

Jadi, intinya bahwa saya mempersiapkan HR [sumber daya manusia] yang bagus-bagus. Saya beruntung HR yang ada saat ini berpengalaman.

Ini sebagai gambaran Warren Buffet orang terkaya dunia, mulainya dari reasuransi. Dia mempunyai reasuransi dan jadi besar. Dia membuat General Re, punya reasuransi lain, dan punya saham Swiss Re.

Jadi, penalaran besar model seperti Warren Buffet asalnya reasuransi karena reasuransi menyedot semua risiko perusahaan asuransi. Mereka

kasih [risiko] ke reasuransi dengan pembagian *fee* sekian. Jadi, dana-nya masuk ke reasuransi, kemudian kirim lagi ke retrocesi. Jadi, sebenarnya pengumpulan dana di reasuransi ini besar.

Melihat begitu, pimpinan melihat bisa bergerak sehingga pertama kali saya masuk Juli tahun lalu, *rule number one* itu harus *profitable*. Karena kalau enggak *profitable*, maka *ceding* ini enggak yakin. Baru berikutnya *pelan-pelan* bertumbuh, sampai suatu hari risikonya makin banyak, promonya makin besar, dan modal semakin banyak.

Apakah ini akan menjadi masterpiece terakhir Grup Salim di sektor keuangan? Ya, ini untuk menjadi bagian dari ekosistem.

Bagaimana strategi Ina Re tahun depan di tengah kondisi market yang masih *hardening*?

Pada 2024 memang menurut kami masih *hardening market* walaupun tidak terlalu *hardening*. Kemudian, tahun depan juga sudah masuk tahun pemilu, yang mana walaupun aman-aman saja, Indonesia *behavior*-nya masih 'wanti-wanti'. Kemudian, Indonesia juga masih memiliki potensi risiko bencana alam yang besar seperti gempa bumi. Tapi, kami tetap optimis, dengan kami menargetkan tahun depan itu [premi] hampir Rp500 miliar. Kennalkannya mencapai 17%—20% dibandingkan tahun ini, yang mana lebih besar dibandingkan industri.

Kendati demikian, kami juga tetap berhati-hati, kami akan ambil sesuai dengan kapasitas kami. Kami enggak akan asal ambil. Jadi, kami tetap agresif, optimis, tetapi juga *prudent*. Itu strategi kami, bagaimana caranya kami tetap memilih risikonya, *ceding*-nya. Dengan demikian, preminya kami bisa raih dan laba juga bisa kami raih.

Pewawancara: Peville H. Umbar & Anggary Permadi

Judul	Asuransi Fokus Jual Produk Tradisional Tahun Depan
Nama Media	Kontan
Newstrend	Asuransi Fokus Jual Produk Tradisional Tahun Depan
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif

■ ASURANSI JIWA

Asuransi Fokus Jual Produk Tradisional Tahun Depan

JAKARTA. Tahun depan menjadi masa transisi perusahaan asuransi jiwa sebagai langkah penyesuaian aturan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unitlink. Untuk itu, perusahaan asuransi jiwa akan berfokus memasarkan produk tradisional pada 2024.

PT Asuransi Jiwa IFG misalnya, akan fokus menjual produk asuransi tradisional berbasis proteksi pada tahun depan. "Meskipun demikian, IFG Life tetap memasarkan produk terkait dengan investasi karena produk tersebut juga memiliki pangsa pasar tersendiri," ucap *Head of Corporate Secretariat* IFG Life Gatot Haryadi, Kamis (20/11).

Gatot berpendapat, prospek unitlink akan meningkat ke depannya sejalan dengan kondisi pasar yang bisa lebih baik.

Dia bilang, pendapatan premi IFG Life sampai Oktober 2023 sebesar Rp 507 miliar.

PT BNI Life Insurance juga akan fokus memasarkan produk asuransi tradisional pada tahun depan. "Kami juga akan tetap berusaha meningkatkan penjualan produk unitlink," ucap Plt. Direktur Utama BNI Life Eben Eser Nainggolan.

Eben menyebut, BNI Life akan memperbaiki bisnis model produk tradisional dan unitlink. Selain itu, secara rutin BNI Life akan evaluasi profitabilitas produk tradisional maupun unitlink.

BNI Life juga akan mengembangkan produk digital untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. "Dengan kombinasi tersebut, BNI Life yakin dapat memberikan nilai tambah kepada pelanggan dan mencapai pertum-

buhan berkelanjutan di kedua segmen produk," ujar Eben.

Sampai Oktober 2023, total pendapatan premi BNI Life sebesar Rp 4,6 triliun. Premi unitlink berkontribusi sebesar 27,2% dan produk tradisional tercatat hingga 72,8%.

Sedangkan PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) memproyeksikan produk tradisional dan unitlink masih akan tumbuh beriringan ke depannya.

Chief Marketing Officer Generali Indonesia Vivin Arbi-anti Gautama mengatakan, unitlink dan tradisional memiliki segmen sendiri. "Melalui strategi multi-channel dan multi-product kami berharap bisa mengakomodir kebutuhan proteksi masyarakat," tutur Vivin.



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

BNI Life akan memperbaiki bisnis model produk tradisional dan unitlink.

Ferry Saputra

Judul	Allianz Syariah Komitmen Lanjutkan Pencanangan Gerakan Perlindungan Asuransi Jiwa Syariah di Jatim
Nama Media	Radar Surabaya
Newstrend	Allianz Syariah Komitmen Lanjutkan Pencanangan Gerakan Perlindungan Asuransi Jiwa Syariah di Jatim
Halaman/URL	Pg2
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif

Allianz Syariah Komitmen Lanjutkan Pencanangan Gerakan Perlindungan Asuransi Jiwa Syariah di Jatim

SURABAYA—Setelah diresmikan secara langsung oleh Wakil Presiden RI, K.H. Ma'aruf Amin pada 16 November di Jakarta sebagai entitas baru yang berfokus pada penyediaan proteksi asuransi berbasis syariah, PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia (Allianz Syariah) melakukan roadshow ke beberapa kota besar di Indonesia, salah satunya Surabaya. Kegiatan *roadshow* perdana ini menjadi salah satu langkah awal Allianz Syariah untuk menjangkau lebih banyak masyarakat Indonesia dalam memberikan perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan syariah kelas dunia di berbagai daerah.

Direktur Utama Allianz Life Syariah Indonesia, Achmad K. Permana mengatakan, dengan perkembangan ekonomi syariah di Indonesia yang kian meningkat, mengindikasikan kebutuhan masyarakat yang semakin luas dan dinamis, termasuk untuk perlindungan asuransi syariah. Kebutuhan tersebut tentunya mendorong kami untuk menjadi entitas sendiri sehingga dapat lebih fokus dalam menghadirkan proteksi yang sesuai serta mampu memperkuat nilai kebaikan dan kebersamaan melalui asuransi syariah.

Dilansir dari laporan Biro Perencanaan Provinsi Jawa Timur, pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur tercatat mampu berkontribusi



Dirut Allianz Life Syariah Indonesia Achmad K. Permana (tiga dari kiri) bersama perwakilan OJK dan MUI Jatim usai penyerahan simbolis ke beberapa komunitas di Surabaya, dalam rangka program Pencanangan Gerakan Mengasuransikan 10.000 Masyarakat Indonesia, Selasa (21/11).

secara signifikan yaitu 14,45 persen terhadap roda perekonomian nasional. Badan Pusat Statistik juga mencatat perkonomian Jawa Timur yang meliputi Surabaya pada periode Triwulan II-2023 bertumbuh sebesar 5,24 persen. Hal tersebut menjadikan Jawa Timur sebagai provinsi dengan angka pertumbuhan ekonomi tertinggi di Pulau Jawa. Pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur yang berkontribusi secara signifikan terhadap perekonomian Indonesia juga salah satunya didukung oleh kontribusi ekonomi syariah yang sedang bertumbuh hingga saat ini. Penyediaan layanan dan produk keuangan syariah yang semakin digencarkan

salah satunya dilengkapi dengan kehadiran asuransi syariah.

Dalam sambutannya saat meresmikan Allianz Syariah, Wakil Presiden RI, K.H. Ma'aruf Amin menyatakan bahwa asuransi syariah membawa kemaslahatan besar bagi umat karena pengelolaan risikonya dibangun di atas prinsip kebersamaan sesuai dengan nilai-nilai syariah "Prinsip keadilan dan keberlanjutan, serta distribusi risiko dan keuntungan yang relatif berimbang, juga merupakan keunggulan kompetitif asuransi syariah yang mesti ditonjolkan," jelasnya. Di kesempatan yang sama Wapres juga mengingatkan pentingnya mendorong tingkat literasi masyarakat terhadap asuransi syariah. (*)

Judul	Allianz Life Syariah Canangkan Gerakan Perlindungan Asuransi Bagi 10.000 Masyarakat di Jatim
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Allianz Life Syariah Canangkan Gerakan Perlindungan Asuransi Bagi 10.000 Masyarakat di Jatim
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif

Allianz Life Syariah Canangkan Gerakan Perlindungan Asuransi Bagi 10.000 Masyarakat di Jatim

NERACA

Jakarta - Setelah diresmikan secara langsung oleh Wakil Presiden Ma'ruf Amin pada (16/11) di Jakarta sebagai entitas baru yang berfokus pada penyediaan proteksi asuransi berbasis syariah, PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia (Allianz Syariah) melakukan *roadshow* ke beberapa kota besar di Indonesia, salah satunya Surabaya. Kegiatan *roadshow* perdana ini menjadi salah satu langkah awal Allianz Syariah untuk menjangkau lebih banyak masyarakat Indonesia dalam memberikan perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan syariah kelas dunia di berbagai daerah.

Direktur Utama Allianz Life Syariah Indonesia, Achmad K. Permana mengatakan pihaknya menyadari bahwa dengan perkembangan ekonomi syariah di Indonesia yang kian meningkat, hal tersebut mengindikasikan kebutuhan masyarakat yang semakin luas dan dinamis, termasuk untuk perlindungan asuransi syariah. "Kebutuhan tersebut tentunya mendorong kami untuk menjadi entitas sendiri sehingga dapat lebih fokus dalam menghadirkan proteksi yang sesuai serta mampu memperkuat nilai kebaikan dan kebersamaan melalui asuransi syariah," jelasnya seperti dikutip dalam keterangannya, Selasa (21/11).

Dilansir dari laporan Biro Perekonomian Provinsi Jawa Timur, pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur tercatat mampu berkontribusi secara signifikan yaitu 14,45 persen terhadap roda perekonomian nasional. Badan Pusat Statistik juga mencatat perekonomian Jawa Timur yang meliputi Surabaya pada periode Triwulan II-2023 bertumbuh sebesar 5,24 persen. Hal tersebut menjadikan Jawa Timur sebagai provinsi dengan angka pertumbuhan ekonomi tertinggi di Pulau Jawa.

Pertumbuhan ekonomi di Jawa Timur yang berkontribusi secara signifikan terhadap perekonomian Indonesia juga salah satunya didukung oleh kontribusi ekonomi syariah yang sedang bertumbuh hingga saat ini. Penyediaan layanan dan produk keuangan syariah yang semakin digencarkan salah satunya dilengkapi dengan kehadiran asuransi syariah. 

Judul	MSIG Life Bayarkan Total Klaim dan Manfaat Asuransi Sebesar Rp2 Triliun
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk (MSIG Life) mengumumkan jumlah pembayaran total Naim dan manfaat asuransi sepanjang 2023
Halaman/URL	Pg5
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif

MSIG Life Bayarkan Total Klaim dan Manfaat Asuransi Sebesar Rp2 Triliun

NERACA

Jakarta - PT MSIG Life Insurance Indonesia Tbk (MSIG Life) sebelumnya bernama Sinarmas MISG Life, mengumumkan jumlah pembayaran total klaim dan manfaat asuransi sepanjang 2023 hingga akhir kuartal ketiga, serta tren klaim kesehatan di Perusahaan.

CEO & Presiden Direktur MSIG Life Wianto Chen menjelaskan MSIG Life senantiasa mewujudkan perlindungan serta dukungan, untuk menjaga ketahanan finansial nasabah dan keluarga mereka tetap kokoh di tengah terjadinya risiko.

"Salah satunya, melalui pembayaran total klaim dan manfaat asuransi sebesar Rp2 triliun sepanjang 2023 hingga akhir kuartal ketiga. Kondisi finansial Perusahaan juga sehat dan kuat untuk terus mewujudkan komitmen perlindungan finansial jangka panjang bagi nasabah, tercermin dari tingkat RBC yang mencapai hingga 2.204%, atau melampaui persyaratan minimal dari regulator," jelasnya seperti dikutip dalam keterangannya, kemarin.

Jika dibandingkan dengan tahun lalu di periode yang sama, klaim kesehatan di Perusahaan meningkat hingga +49%. Di sisi lain, klaim dari maturity, surrender dan withdrawal Perusahaan mengalami penurunan sebesar 13,6%.

Wianto menambahkan kondisi ini menunjukkan bahwa tingkat literasi asuransi masyarakat Indonesia termasuk nasabah kami terus meningkat. Tidak hanya memahami pentingnya manfaat asuransi kesehatan sebagai perlindungan dasar, namun juga memahami asuransi jiwa sebagai instrumen penting dalam menjaga stabilitas finansial jangka panjang.

Di kuartal ketiga, pembayaran manfaat terbesar diberikan kepada nasabah individu MSIG Life atas beberapa penyakit berikut, antara lain injury, penyakit jantung, penyakit tulang dan sendi, penyakit pencernaan, diare, kanker, katarak, infeksi saluran pernapasan akut (ISPA) hingga demam typhoid. Sementara pada nasabah kumpulan, pembayaran manfaat terbesar diberikan atas penyakit diare, infeksi saluran pernapasan akut (ISPA), demam typhoid, bronchopneumonia hingga faringitis akut. 

Judul	Total Pendapatan Premi Rp 14,8 Triliun
Nama Media	Tribun Pekanbaru
Newstrend	PT Prudential Life Assurance atau Prudential Indonesia menyatakan porsi Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau unitlink dan tradisional terbilang seimbang
Halaman/URL	Pg4
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif

Total Pendapatan Premi Rp 14,8 Triliun

● Produk Tradisional dan Unitlink Seimbang di Prudential

JAKARTA, TRIBUN - PT Prudential Life Assurance atau Prudential Indonesia menyatakan porsi Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau unitlink dan tradisional terbilang seimbang dalam menyumbang pendapatan premi perusahaan hingga kuartal III-2023.

Chief Customer and Marketing Officer Prudential Indonesia Karin Zulkarnaen menyebut perusahaannya hingga kuartal III-2023 berhasil mencatat total pendapatan premi sebesar Rp 14,8 triliun.

"Produk tradisional dan PAYDI tercermin dari portofolio perusahaan yang seimbang antara produk tradisional sebesar 53% dengan PAYDI 47% hingga kuartal III-2023," ucapnya kepada Kontan.co.id, Selasa

(21/11).

Karin mengatakan Prudential Indonesia terus berkomitmen untuk terus melindungi masyarakat Indonesia ke depannya dengan menghadirkan inovasi produk perlindungan sesuai dengan kebutuhan nasabah yang terdiri dari produk asuransi jiwa tradisional, asuransi kesehatan, dan PAYDI.

Terkait pilihan produk yang ingin digenjut pada tahun depan, Karin menyimpulkan semua tergantung pada kebutuhan dan preferensi masing-masing nasabah atau calon nasabah.

"Adapun setiap nasabah atau calon nasabah yang ingin membeli PAYDI, kami mengharuskan mereka untuk melakukan self assessment atas profil risikonya masing-masing. Dengan demikian, produk yang dipilih

sudah sesuai dengan profil risikonya," ujarnya.

Karin menjelaskan bagi nasabah yang masih berminat terhadap produk PAYDI berarti mereka yang menginginkan perlindungan jangka panjang dan manfaat investasi, seperti cuti premi, hingga mengambil dana investasi untuk keperluan lainnya.

Sementara itu, untuk produk tradisional, dia menilai pasca pandemi Covid-19 sudah mulai ada peningkatan kesadaran masyarakat untuk memiliki produk asuransi jiwa dan kesehatan guna menjaga stabilitas keuangan keluarga.

Di sisi lain, Karin mengungkapkan Prudential Indonesia mencatatkan total aset sebesar Rp 60,2 triliun hingga kuartal III-2023 dan mengelola total aset investasi sebesar Rp 55,8 triliun. **(kontan)**



KONTAN/CHEPPY A. MUCHLIS

UNITLINK - Nasabah saat melintas dekat logo asuransi Prudential di Jakarta, beberapa waktu lalu. Porsi produk Asuransi di perusahaan ini yang dikaitkan dengan Investasi atau unitlink dan tradisional terbilang seimbang.

Judul	BNI Life Fokus Pasarkan Produk Tradisional
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	PT. BNI Life Insurance atau BNI Life menyatakan akan berfokus memasarkan produk asuransi tradisional
Halaman/URL	Pg2
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif

ASURANSI

BNI Life Fokus Pasarkan Produk Tradisional



TAHUN depan masa transisi perusahaan asuransi jiwa akibat penyesuaian aturan Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau unitlink sudah selesai. PT BNI Life Insurance atau BNI Life menyatakan akan berfokus memasarkan produk asuransi tradisional pada tahun depan.

EBEN ESER NAINGGOLAN

Pt. Direktur Utama BNI Life Eben Eser Nainggolan mengatakan hal itu sesuai dengan fokus perusahaan saat ini untuk mengembangkan produk tradisional. "Fokus perusahaan saat ini adalah memasarkan produk asuransi tradisional walaupun kami tetap berusaha meningkatkan penjualan produk unitlink," ucapnya dilansir dari Kontan.co.id.

Mengenai strategi untuk mendorong produk tradisional atau unitlink pada tahun depan, Eben menyampaikan BNI Life akan berfokus pada peningkatan produk tradisional dan unit link melalui perbaikan bisnis model serta pengembangan pasar. Dia mengatakan BNI Life akan melakukan perbaikan dalam product mix, revamp produk yang ada, dan secara rutin melakukan evaluasi profitabilitas produk tradisional maupun unitlink.

"Selain itu, BNI Life juga mengarah pada pengembangan produk digital untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Dengan kombinasi tersebut, BNI Life yakin dapat memberikan nilai tambah yang signifikan kepada pelanggan dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan di kedua segmen produk," katanya.

Menurut Eben, perkembangan pasar untuk masing-masing produk dapat dipengaruhi oleh perubahan tren ekonomi, preferensi konsumen, regulasi, dan perubahan dalam lingkungan investasi. Dia menyebut perusahaan asuransi sering menyesuaikan strategi mereka berdasarkan dinamika pasar untuk memanfaatkan prospek yang ada.

Eben berpendapat, produk asuransi tradisional cenderung menarik bagi mereka yang lebih memilih kepastian dan stabilitas finansial, serta tidak ingin terlibat dalam risiko pasar yang berfluktuasi. Sementara itu, produk unit link cenderung menarik bagi mereka yang ingin menggabungkan asuransi jiwa dengan komponen investasi dan lebih siap menanggung risiko investasi dengan harapan pertumbuhan nilai investasi yang lebih tinggi. (aca)

Judul	Generali Indonesia di Borobudur Marathon 2023 Melindungi 10.000 pelari lokal dan internasional
Nama Media	Harian Indonesia
Newstrend	Generali Indonesia di Borobudur Marathon 2023 Melindungi 10.000 pelari lokal dan internasional
Halaman/URL	Pg.B1
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif



（马吉冷讯）忠利印尼人寿保险公司(Generali Indonesia)致力于践行公司价值观之一“Live The Community”，为 2023 年婆罗浮屠马拉松跑者提供了保护。比赛于 2023 年11月19日在中爪哇省马吉冷婆罗浮屠塔Lumbini公园举行。

跑步者受到保护，免受因事故导致的死亡和住院治疗的风险，包括与赛事期间跑步直接相关的各种风险。作为第六届婆罗浮屠马拉松赛的官方保险合作伙伴，这项保障是忠利印尼致力于社区提供舒适和安全的承诺的一部分。2018年至今，印尼忠利集团保护的婆罗浮屠马拉松选手总数为34,000名选手。

忠利印尼首席营销官Vivin Arbiyanti Gautama表示，“与婆罗浮屠马拉松赛一起，忠利印尼始终邀请人们通过运动保持

印尼忠利集团在 2023 年婆罗浮屠马拉松比赛 保护 1 万名本地和国际跑者

健康，同时宣传生活中做好准备和保护的重要性。我们祝贺成功到达终点线并取得个人最好成绩的跑者。此外，通过在本次活动保护忠利印尼公司，我们希望创建一个更安全、更可持续的社会，成为可持续发展的环境、社会和治理原则的一部分，无论我们在何处开展业务，忠利集团都将继续响应这一原则。”

在走向赛事巅峰之前，忠利印尼与婆罗浮屠马拉松队一起在雅加达、万隆、三宝壟、日惹、泗水、登巴萨、望加锡、马辰、棉兰和巨港等10个城市进行了一系列友谊跑活动共有约10,000名跑步者。这一系列在印尼各个城市举办的活动是健康和理财教育的一部分，也是忠利印尼提供的更广泛的机会，让他们从小就继续推广积极的生活方式，为未来做好准备。

通过今年的主题“团结之声”，共同的愿景是双方合作发出积极声音以建立团结的关键。在世界文化遗产婆罗浮屠地区举办的婆罗浮屠马拉松不仅仅是一场跑步，这项赛事还成功激发了马格朗旅游潜力和人民进一步发展的潜力，并成功建立了良好的合作关系以及与当地人民和社区的互动。

Vivin 表示“跑步与旅游或体育旅游的结合对于带动和加速当地社区的经济发挥着重要作用。此次活动，各方的热情和积极响应，激励我们继续参与婆罗浮屠马拉松，呈现各种创新和优质服务，为越来越多的人提供保障。”

除了保护跑者之外，印尼忠利集团还在一系列活动中呈现了

各种精彩活动，如加油区、表达区、放松区、精彩的人爪赛等，也为想要了解忠利集团的公众和跑者提供了机会。印尼的保护更加详细。与此同时，考虑到风险仍然很高，继续加强向公众教育和介绍忠利印尼创新保护的承诺。

忠利印尼公司在2023年1月至10月期间支付的索赔金额达9,566亿盾，索赔案件超过 213,000 起，其中包括健康保险索赔、重大疾病和死亡。从索赔总数来看，健康索赔较上年同期增长49%。

不止于婆罗浮屠马拉松，跑者还可以通过其他多种创新的忠利印尼产品和服务获得更全面的保障，比如生命保障、老年保障、健康保障等可在全球范围内使用的保障。除此之外，考虑到大多数跑步者和参加2023年婆罗浮屠马拉松比赛的人们对健康重要性的认识较高。

忠利印尼推出 BeSMART Lite，这是一种具有明确福利的人寿和健康保险解决方案，可以针对住院和门诊更换、危重疾病和死亡风险提供保护。凭借实惠的保费，客户可以从三年开始支付，以提供长达100年的保障利益。要拥有BeSMART Lite保单，人们可以使用 iPropose 应用程序，潜在客户可以直接在线咨询数千名专业的忠利印尼代理商跨越印尼各地区选择保障需求，在线进行首笔保费缴纳。该过程短、安全且经过验证，为了轻松索赔，客户可以在客户应用程序 Gen iClick 中进行在线索赔，流程简单快捷。

Judul	AIA Jalin Kemitraan Strategis dengan Celebrity Fitnes dan Fitnes First
Nama Media	mediaasuransinews.co.id
Newstrend	PT AIA Financial (AIA) bekerja sama dengan pusat kebugaran Celebrity Fitness dan Fitness First Indonesia
Halaman/URL	https://mediaasuransinews.co.id/asuransi/aia-jalin-kemitraan-strategis-dengan-celebrity-fitness-dan-fitness-first/
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Positif



Share This Article:



Media Asuransi, JAKARTA – PT AIA Financial (AIA) bekerja sama dengan pusat kebugaran Celebrity Fitness dan Fitness First Indonesia, meluncurkan fitur terbarunya yakni *Gym Partner* pada aplikasi AIA Vitality. Kerja sama ini dilakukan agar nasabah AIA dapat menikmati berbagai keuntungan dan kemudahan melalui aplikasi AIA Vitality saat berolahraga di pusat kebugaran Celebrity Fitness & Fitness First.

"Kasus kematian akibat penyakit tidak menular semakin banyak kita temui dan kami ingin nasabah kami terhindar dari hal ini. AIA berkomitmen untuk membantu nasabah kami mendapatkan hidup yang lebih sehat, lebih lama, lebih baik, salah satunya dengan melakukan kerja sama dengan Celebrity Fitness dan Fitness First. Ini adalah bentuk manifestasi dari *shared-value* dalam meningkatkan kesadaran masyarakat untuk mengadopsi gaya hidup aktif dan sehat," jelas *Chief Marketing Officer* AIA, Kathryn Parapak, saat konferensi pers di Jakarta, Selasa, 21 November 2023.

AIA Vitality merupakan program yang menjadi *value-proposition* milik AIA yang memberikan *reward* menarik kepada para nasabah yang menjalani gaya hidup sehat. Dengan keanggotaan mencapai 30.000 *member*, AIA Vitality telah memberikan dampak positif yang signifikan, terbukti dengan 73 persen *member* mengurangi level glukosa, 63 persen *member* mencapai tekanan darah lebih sehat, 33 persen *member* yang melaporkan penurunan tingkat kadar kolesterol, serta 13 persen *member* memperoleh nilai Indeks Massa Tubuh (BMI) yang lebih sehat per Juni 2023.

Judul	Nasabah Jiwasraya Mohon ke Jokowi, Minta Cairkan Rp 300 M
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero) mengirim petisi ke Presiden Joko Widodo (Jokowi)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20231121104447-17-490677/nasabah-jawasraya-mohon-ke-jokowi-minta-cairkan-rp-300-m
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Netral

Nasabah Jiwasraya Mohon ke Jokowi, Minta Cairkan Rp 300 M

MARKET - Standar Puspendis, CNBC Indonesia

21 November 2023 11:36

SHARE |  



Foto: Jiwasraya (CNBC Indonesia/Tonny Virginia Utami)

Jakarta, CNBC Indonesia - Sejumlah nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero) mengirim petisi ke Presiden Joko Widodo (Jokowi) agar perusahaan asuransi BUMN tersebut membayarkan klaim nasabah yang berkeputusan inkraht.

Hai ini sebagaimana tertuang dalam surat petisi yang ditandatangani 38 nasabah Jiwasraya yang dipimpin oleh Pengacara OC Kaligis. Surat tersebut ditandatangani pada 10 November 2023.

Baca: Pengendali Lepas 1,65% Saham Hensel Davest Indonesia (HDIT)

"Bapak Presiden Joko Widodo yang Kami Hormati, Kami, warga negara Indonesia yang memiliki kedudukan hukum sebagai nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero), ingin menyampaikan suara dan keprihatinan kami mengenai nasib para nasabah Jiwasraya yang inkraht dan yang tidak mengikuti program restrukturisasi yang diajukan oleh Jiwasraya," sebagaimana tertulis dalam surat tersebut, dikutip Senin, (21/11/2023).

Para nasabah menuntut pengembalian dana sesuai dengan nilai polis uang telah jatuh tempo, tanpa adanya pembayaran cicilan, potongan tak wajar seperti yang ditawarkan di program restrukturisasi. Dalam program Restrukturisasi, klaim polis dipotong 40% dan dicicil selama 5 tahun, namun ada pula yang tidak dipotong tapi dicicil selama 15 tahun.

Adapun total klaim yang dituntut para nasabah inkraht tersebut berjumlah Rp300 Miliar. Di saat yang bersamaan, padahal Jiwasraya memiliki asset Perusahaan yang cukup untuk memenuhi kewajiban tersebut, atau sekitar Rp6,7 Triliun, menurut Laporan Keuangan 2022.

Judul	Bank BRI Cabang Takalar Tak Memberikan Asuransi Jiwa Kredit Barang Jaminan Yang Disita Sudah Dilelang Kenasabah Meninggal
Nama Media	chibernews.co.id
Newstrend	Salah satu Nasabah BRI cabang takalar yang Meninggal Dunia tidak mendapatkan hak asuransinya dari pihak BRI
Halaman/URL	https://chibernews.co.id/bank-bri-cabang-takalar-tak-memberikan-asuransi-jiwa-kredit-barang-jaminan-yang-disita-sudah-dilelang-kenasabah-meninggal/
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Netral

Bank BRI Cabang Takalar Tak Memberikan Asuransi Jiwa Kredit Barang Jaminan Yang Disita Sudah Dilelang Kenasabah Meninggal



Chibernews.co.id, Takalar– Salah satu Nasabah BRI cabang takalar yang Meninggal Dunia tidak mendapatkan hak asuransinya dari pihak BRI cabang takalar bahkan pihak bang BRI melelangkan jaminan nasabah

Peraturan BRI sudah menjadi ketentuan nasabah dan pihak BRI degan mengatakan Salah satu keunggulan dari Pinjaman KUR BRI adalah adanya asuransi yang melindungi peminjam dari risiko yang tidak terduga, seperti kecelakaan atau kematian

Salah Satu Bangunan Milik Nasabah Yang Dijaminkan Diduga Telah Dilelang Pihak Bank BRI Cabang Takalar Tanpa Sepengetahuan Ahliwaris.

Pihak Bank BRI Kantor Cabang Pembantu Jend Sudirman kabupaten takalar diduga tak memberikan asuransi jiwa kredit kepada nasabah yang bernama Abd Aziz Manakku berusia 57 tahun hingga meninggal dunia pada 6 Oktober 2012

Tak hanya itu, pihak bank juga diduga telah melelang bangunan yang digadaikan dan tak melibatkan pihak ahli waris bernama Hj.Patimasang selaku Pemilik wisma asman Sementara, pihak ahli waris juga memiliki itikad baik untuk membayar sisa kredit dari nasabah yang telah meninggal.

Judul	MSIG Life Raih Penghargaan Asuransi Jiwa Terbaik Kategori Ini
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	MSIG Life Raih Penghargaan Asuransi Jiwa Terbaik
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20231121140609-17-490744/msig-life-raih-penghargaan-asuransi-jiwa-terbaik-kategori-ini
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Positif

Road to CNBC Indonesia Awards

MSIG Life Raih Penghargaan Asuransi Jiwa Terbaik Kategori Ini

MARKET - Teft Purwanil, CNBC Indonesia

21 November 2023 14:15

SHARE |  



Foto: CEO & President Director MSIG Life, Wanto Chen dalam acara Road to CNBC Awards 2023 'Best Insurance', pada Senin, (20/11/2023). (CNBC Indonesia/In Susilo)

Jakarta, CNBC Indonesia - Media ekonomi terbesar dan terintegrasi, CNBC Indonesia, menggelar Road to CNBC Awards 2023 'The Best Insurance' sebagai bentuk apresiasi terhadap kinerja industri asuransi di masa kini. Tahun ini, industri asuransi penuh tantangan karena ketidakjelasan kondisi ekonomi global hingga tingginya gap antara indeks literasi dan inklusi keuangan.

Untuk kategori Best Life Insurance on Financial Performance & Customer Experience, Road to CNBC Indonesia 'The Best Insurance' diberikan kepada PT MSIG Life Insurance Tbk. (LIFE). Adapun penghargaan ini diserahkan secara langsung kepada President Director & CEO PT MSIG Life Insurance Tbk. (LIFE), Wanto Chen.

"Terima kasih kepada keluarga besar CNBC Indo atas penghargaan yang sangat spesial ini. Penghargaan ini sangat penting dan saya mewakili manajemen dan tim menerima penghargaan ini," ungkap dia dalam Road to CNBC Indonesia Awards 2023 'The Best Insurance', Selasa (21/11/2023).

Wanto juga berharap event seperti ini bisa memberikan apresiasi bagi industri asuransi serta menjadi upaya untuk meningkatkan literasi dan inklusi di sektor asuransi.

Dia berharap ke depan industri asuransi bisa tumbuh lebih sehat dan berkesinambungan serta berkontribusi bukan cuma bagi masyarakat, namun juga bangsa Indonesia.

Judul	Prudential Raih Most Powerful Life Insurance Brand
Nama Media	cNBCindonesia.com
Newstrend	Prudential Raih Most Powerful Life Insurance Brand
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20231121143148-4-490757/prudential-raih-most-powerful-life-insurance-brand
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Positif

Road to CNBC Indonesia Awards

Prudential Raih Most Powerful Life Insurance Brand

NEWS - Egoi Ryahputra, CNBC Indonesia

21 November 2023, 14:38

SHARE |  



Foto: dok Prudential Indonesia

Jakarta, CNBC Indonesia - Media ekonomi terbesar dan terintegrasi, CNBC Indonesia, menggelar Road to CNBC Awards 2023 'Best Insurance' sebagai bentuk apresiasi terhadap kinerja sektor asuransi.

Sektor asuransi mampu membantu pemerintah dalam meningkatkan tingkat literasi dan inklusi di masyarakat, serta dapat tumbuh dan bertahan di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu.

Untuk kategori Most Powerful Life Insurance Brand in Indonesia, Road to CNBC Indonesia 'Best Insurance' diberikan kepada Prudential Indonesia. Adapun penghargaan ini diserahkan secara langsung kepada Internal Stakeholder and Customer Communications Prudential Indonesia, Dewi Mayasari.

"Terima kasih kepada CNBC Indonesia atas penghargaan yang diberikan Prudential Indonesia. Atas nama Prudential Indonesia saya ucapkan terima kasih kepada seluruh nasabah kami yang sudah mempercayakan kami dan yakin melangkah bersama kami selama perjalanan kami 28 tahun di Indonesia," ungkap dia dalam Road to CNBC Indonesia Awards 2023 'Best Insurance', Selasa (21/11/2023).

Adapun penghargaan ini kata Dewi akan menjadi motivasi perusahaan untuk terus yakin melangkah, berinovasi memberi layanan terdepan ke seluruh masyarakat Indonesia.

Sebagai informasi, Prudential Indonesia mencatat pendapatan premi naik sebesar 2,63% year on year (yoy) menjadi Rp 14,80 triliun hingga September 2023, dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp 13,98 triliun.

Judul	AXA Mandiri Raih Most Reliable Life Insurance
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	AXA Mandiri Raih Most Reliable Life Insurance
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/news/20231121144514-4-490764/axa-mandiri-raih-most-reliable-life-insurance
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Positif

Road to CNBC Indonesia Awards

AXA Mandiri Raih Most Reliable Life Insurance

NEWS - Eqqi Iyahputra, CNBC Indonesia

21 November 2023 14:51

SHARE |  



Foto: AXA Mandiri Raih Penghargaan "Most Reliable Life Insurance" (CNBC Indonesia TV)

Jakarta, CNBC Indonesia - Media ekonomi terbesar dan terintegrasi, CNBC Indonesia, menggelar Road to CNBC Awards 2023 'Best Insurance' sebagai bentuk apresiasi terhadap kinerja sektor asuransi.

Sektor asuransi mampu membantu pemerintah dalam meningkatkan tingkat literasi dan inklusi di masyarakat, serta dapat tumbuh dan bertahan di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu.

Untuk kategori Most Reliable Life Insurance, Road to CNBC Indonesia 'Best Insurance' diberikan kepada PT AXA Mandiri Financial Services. Adapun penghargaan ini diserahkan secara langsung kepada Presiden Direktur AXA Mandiri, Gunawan Kusuma.

"Saya ucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada CNBC Indonesia yang telah ikut berpartisipasi dalam membangun industri asuransi di Indonesia dengan Best Insurance," ungkap Gunawan dalam Road to CNBC Indonesia Awards 2023 'Best Insurance', Selasa (21/11/2023).

Dia menegaskan bahwa Axa Mandiri akan terus membangun industri asuransi demi kemajuan bangsa dan negara serta kesehatan finansial masyarakat Indonesia.

"Atas nama management kita ingin ucapkan banyak terima kasih pada customer kita, nasabah kita, bisnis partner kita Bank Mandiri, dan juga seluruh karyawan kita yang terus bekerja keras dan terus bekerja secara konsisten untuk memberikan yang terbaik dalam membangun transformasi yang berkesinambungan untuk melayani nasabah kita lebih baik lagi," jelasnya.

Judul	Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa Bakal Fokus Pasarkan Produk Tradisional
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa Bakal Fokus Pasarkan Produk Tradisional
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/sejumlah-perusahaan-asuransi-jiwa-bakal-fokus-pasarkan-produk-tradisional
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Positif

Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa Bakal Fokus Pasarkan Produk Tradisional

Selasa, 21 November 2023 / 15:23 WIB



ILLUSTRASI: Sejumlah perusahaan asuransi jiwa akan berfokus memasarkan produk tradisional pada tahun depan.

Reporter: Ferry Saputra | Editor: Khomarul Hidayat

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tahun depan bisa dianggap masa transisi perusahaan asuransi jiwa akibat penyesuaian aturan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (paydi) atau unitlink sudah selesai. Mengenai hal itu, sejumlah perusahaan asuransi jiwa akan berfokus memasarkan produk tradisional pada tahun depan.

Salah satunya PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life yang akan fokus memasarkan produk tradisional berbasis proteksi pada tahun depan.



"IFG Life akan fokus kepada produk tradisional yang berbasis proteksi. Meskipun demikian, IFG Life juga tetap memasarkan produk terkait dengan investasi karena produk tersebut juga memiliki pangsa pasar tersendiri," ucap Head of Corporate Secretariat IFG Life Gatot Haryadi kepada Kontan.co.id, Kamis (20/11).

Gatot menyampaikan IFG Life akan menerapkan sejumlah strategi pada tahun depan untuk mendorong produk tradisional dan unitlink. Salah satunya, kata dia, IFG Life berkomitmen memberikan layanan berbasis proteksi yang terpercaya dan terlengkap, serta menghadirkan perlindungan yang aman dan berkesinambungan untuk rencana masa depan nasabah.

Judul	AJB Bumiputera 1912 Bicara soal Penawaran Produk Mitra ASRI, Sifatnya Tidak Wajib
Nama Media	jambiinsight.com
Newstrend	AJB Bumiputera 1912 Bicara soal Penawaran Produk Mitra ASRI, Sifatnya Tidak Wajib
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20231121/215/1716657/ajb-bumiputera-1912-bicara-soal-penawaran-produk-mitra-asri-sifatnya-tidak-wajib
Tanggal Berita	21/11/2023
Sentimen	Netral

AJB Bumiputera 1912 Bicara soal Penawaran Produk Mitra ASRI, Sifatnya Tidak Wajib

Sekretaris Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Hery Darmawansyah memastikan bahwa penjualan produk asuransi ASRI sifatnya adalah penawaran.

 Pernita Hestini Untari · Bisnis.com
Selasa, 21 November 2023 | 21:40

Share      



Warga memotret logo di kantor cabang asuransi Bumi Putera di Jakarta. Bisnis/Abdullah Azzam

Smallest Font  Largest Font

Bisnis.com, JAKARTA— Manajemen Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 memastikan pihaknya tidak pernah memaksa nasabahnya untuk membeli produk asuransi Mitra Asuransi Rakyat Indonesia (Mitra ASRI). Begitu juga untuk pemegang polis yang akan melakukan pencairan klaim polis tertunda bulan November 2023.

Sekretaris Perusahaan AJB Bumiputera 1912 Hery Darmawansyah memastikan bahwa penjualan produk asuransi ASRI sifatnya adalah penawaran.

"Terkait produk Mitra ASRI yang dipasarkan saat ini merupakan penawaran dan ajakan kepada pemegang polis," kata Hery saat dihubungi *Bisnis*, Selasa (21/11/2023).

Hery mengatakan produk Mitra ASRI memberikan perlindungan bagi seluruh anggota keluarga hanya dengan satu polis.

Judul	Avrist Sukses Gelar Edukasi Asuransi dan Kesehatan Bersama RS Cardiac Vascular Sentral Kuala Lumpur (CVSKL)
Nama Media	kaltimpost.jawapos.com
Newstrend	Premi Asuransi Jiwa Jepang Diperkirakan Capai US\$289 Miliar pada 2024
Halaman/URL	https://kaltimpost.jawapos.com/sosbis/22/11/2023/avrist-sukses-gelar-edukasi-asuransi-dan-kesehatan-bersama-rs-cardiac-vascular-sentral-kuala-lumpur-cvskl
Tanggal Berita	22/11/2023
Sentimen	Positif

Beranda / Sosbis

Avrist Sukses Gelar Edukasi Asuransi dan Kesehatan Bersama RS Cardiac Vascular Sentral Kuala Lumpur (CVSKL)

Rabu, 22 November 2023 07:36



Corporate & Marketing Communications bekerja sama dengan tim Agency Avrist Assurance, sukses menggandeng Rumah Sakit Cardiac Vascular Sentral Kuala Lumpur (CVSKL) menyelenggarakan edukasi asuransi dan kesehatan pada tanggal 14 November 2023 di salah satu hotel berbintang di Balikpapan, Kalimantan Timur.



Balikpapan, 14 November 2023 – Corporate & Marketing Communications bekerja sama dengan tim Agency Avrist Assurance, sukses menggandeng Rumah Sakit Cardiac Vascular Sentral Kuala Lumpur (CVSKL) menyelenggarakan edukasi asuransi dan kesehatan pada tanggal 14 November 2023 di salah satu hotel berbintang di Balikpapan, Kalimantan Timur. Kegiatan ini merupakan bentuk kepedulian terhadap masyarakat Indonesia, khususnya area Balikpapan dalam meningkatkan awareness pentingnya proteksi asuransi untuk keluarga. Dari RS CVSKL juga memberikan pemaparan terkait fasilitas kesehatan dalam menangani penyakit jantung.

Turut hadir Hansen selaku Regional Head of Agency Avrist Assurance, Silvia Susan selaku ADM Kantor Pemasaran Avrist (KPA) Balikpapan, perwakilan manajemen RS CVSKL, tenaga pemasar KPA Balikpapan serta tim Corporate & Marketing Communications.

Dalam pemaparannya, Hansen menjelaskan bagaimana mempersiapkan masa tua yang bahagia dan sejahtera, dimana dalam perjalanan hidup, ada risiko ketidakpastian yang mungkin terjadi seperti sakit, kecelakaan, menderita penyakit kritis, meninggal pada usia muda, dan hidup terlalu lama (panjang umur). Ke lima kondisi diatas dapat menimbulkan risiko ketidakpastian terutama dalam aspek finansial. Oleh karena itu, diperlukan sebuah perencanaan yang baik.

Judul	Session replays, summaries and photos of the 2023 IAIS Annual Conference are now available
Nama Media	iaisweb.org
Newstrend	Perkembangan Industri Asuransi Global
Halaman/URL	https://www.iaisweb.org/2023/11/last-week-the-2023-iais-annual-conference-welcomed-over-400-participants-from-100-jurisdictions-to-tokyo-japan-we-encourage-you-to-explore-our-event-page-for-an-in-depth-look-at-the-insights-shared/
Tanggal Berita	17/11/2023
Sentimen	Neutral

Session replays, summaries and photos of the 2023 IAIS Annual Conference are now available

17 Nov 2023 | in Annual Conference, Events, Latest news, Stakeholder events

Last week, the **2023 IAIS Annual Conference** welcomed over 400 participants from 100 jurisdictions to Tokyo, Japan. We encourage you to explore our **event page** for an in-depth look at the insights shared during the conference, including summaries of the sessions, video replays and images.

The event featured distinguished speakers, engaging panels and thought-provoking roundtables to explore pivotal themes surrounding the societal role of insurance and the role of supervisors in fostering inclusivity within the global insurance sector.

Participants were immersed in dynamic conversations covering a broad spectrum of topics, including evolving risks in the insurance sector, protection gaps, consumer needs and outcomes, and data transparency and disclosure related to tackling climate risks. Roundtable discussions delved into emerging consumer risks, protection gaps, financial inclusion, and the evolution of actuarial skills needed for effective insurance supervision.

Judul	Understanding the full implications of the global insurance protection gap
Nama Media	insurancebusinessmag.com
Newstrend	Perkembangan Industri Asuransi Global
Halaman/URL	https://www.insurancebusinessmag.com/uk/news/catastrophe/understanding-the-full-implications-of-the-global-insurance-protection-gap-466555.aspx
Tanggal Berita	14/11/2023
Sentimen	Neutral

 · Catastrophe & Flood · Understanding the full implications of the global insurance protection gap

Understanding the full implications of the global insurance protection gap

"The rich world may be expected to pay the premium of an insurance mechanism"



Catastrophe & Flood

By Mia Wallace

Nov 14, 2023 / Share

The human and economic devastation of recent catastrophe events - including the earthquakes in Morocco, Turkey and Syria, and the wildfires in Maui - have illuminated the harsh reality of the global insurance protection gap.

Judul	Increasing regulatory risks for global insurance programmes
Nama Media	commercialriskonline.com
Newstrend	Perkembangan Industri Asuransi Global
Halaman/URL	https://www.commercialriskonline.com/increasing-regulatory-risks-for-global-insurance-programmes/
Tanggal Berita	16/11/2023
Sentimen	Neutral

Increasing regulatory risks for global insurance programmes

👤 Tony Dowding • November 16, 2023



Alex Gage, head of global programmes – specialty risks, Beazley, spoke to *Global Risk Manager* about demand for specialty products, increasing regulatory and compliance risks for global insurance programmes, and the impact of ESG regulations on such programmes.