

Jumat, 01 Juli 2022

FM-CC-AAJI-006-00

Emiten Asuransi Bisa Bagi Dividen
Kontan/01/07/2022

Emiten Asuransi Bisa Bagi Dividen

Namun, saham asuransi banyak yang tidak likuid

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Kinerja emiten asuransi boleh saja tertekan. Meski begitu ternyata, beberapa di antaranya masih membagikan dividen ke pemegang saham mereka.

Hal ini bisa menjadi pertanda kalau emiten asuransi masih ada yang layak dikoleksi, meski sahamnya tidak terlalu likuid. Setidaknya, ada dua emiten asuransi yang bakal membagikan dividen pada Juli nanti.

Pertama, ada PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life) yang membagikan total dividen senilai Rp 71 miliar.

"Dividen yang akan dibagikan sebesar Rp 34 per saham dengan total sebesar Rp 71 miliar," ujar Direktur Sinarmas MSIG Life, Herman Sulistyono.

Dividen kecil

Dividen yang ditebar perusahaan itu setara dengan 95,94% dari total laba tahun 2021. Padahal, laba tahun 2021 turun jadi Rp 74 miliar, dimana pada tahun 2020, labanya bisa mencapai Rp 331 miliar.

Kedua, PT Asuransi Ramayana Tbk yang bakal membagikan dividen bagi pemegang sahamnya dengan nilai total mencapai Rp 16,73 miliar. Pemegang saham bakal menerima dividen senilai Rp 55 per saham.

Dividen yang dibagikan oleh Asuransi Ramayana setara dengan 25,76% dari laba perusahaan. Perusahaan ini mencatat laba tahun berjalan senilai Rp 64,95 miliar atau turun tipis sekitar 0,9%.

Vice President Infovesta Utama Wawan Hendrayana menilai dividen yang dibagikan tergolong kecil dibandingkan harga sahamnya. Misalnya, MSIG Life yang setara dengan 0,6% harga saham per Kamis (30/6) senilai Rp 5.800 dan dividen Asuransi Ramayana setara 3,5% dari harga sahamnya per Kamis (30/6) senilai Rp 1570.

"Asuransi Ramayanan cukup menarik karena setara deposito tetapi di laporan Maret 2022 dari sisi aset sedang ada penurunan dibandingkan periode tahun sebelumnya," ujar Wawan.

Analisis Kiwoom Sekuritas Indonesia, Abdul Azis lebih merekomendasikan *wait and see* atau memilih saham-saham yang lebih likuid. Mengingat pergerakan kedua saham ini tidak likuid dan cenderung memiliki resiko yang tinggi. "Terkait fundamental saham-saham asuransi masih belum cukup menarik, karena kinerja masih tertekan," ujar Abdul Azis.

Kinerja Emiten Asuransi

Nama Asuransi	Kapitalisasi Pasar*	Harga Saham	YTD	PER
Panin Financial Tbk	13.710	428	148,84%	8,76
Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk	12.180	5.800	-6,07%	23,05
Bhakti Multhi Artha Tbk	4.850	970	-3,00%	196,66
Asuransi Bina Dana Arta Tbk	3.660	5.900	0,85%	16,52
Paninvest Tbk	3.500	860	26,47%	3,4
Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk	2.390	1.345	-15,67%	9,39
Asuransi Multi Artha Guna Tbk	2.140	428	27,38%	14,69
Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk	1.570	3.040	-28,13%	8,1
Lippo General Insurance Tbk	1.400	10.000	104,08%	12,06
Asuransi Maximus Graha Persada Tbk	1.160	130	-50,00%	-11,04

*dalam miliar rupiah; Harga saham dalam rupiah
Sumber: RTI

■ GAGAL BAYAR ASURANSI

Investor Penyelamat WanaArtha Life Tak Kunjung Ada

JAKARTA. Nasib nasabah PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha (WanaArtha Life) masih harus tertung-tung. Sebab, investor baru yang digadang-gadang bisa menyelesaikan kasus gagal bayar di perusahaan ini tak kunjung datang.

Awalnya perusahaan ini menargetkan proses negosiasi dengan investor bakal selesai di Juli 2022. Artinya, sisa sebulan lagi target investor datang, namun sampai saat ini belum ada kabar baik. Bahkan, Konsultan Penyelesaian WanaArtha Life, Kukuh K. Ha-

diwidjojo yang selama ini bertugas untuk bernegosiasi dengan calon investor baru dikabarkan mundur. Hal tersebut juga dikonfirmasi oleh Direktur WanaArthaLife, Adi Yulistanto. "Betul, namun demikian segera akan ada penggantianinya," ujar Adi.

Sementara itu, ia menegaskan proses negosiasi pun tak terganggu sama sekali. Ia mengklaim pencarian investor baru masih dalam jalur yang tepat.

Alasannya, mulai ada dokumen-dokumen tertulis yang ditandatangani dan ditujukan

kepada *arranger* dari calon investor.

"Kalau asumsi indikatornya sampai realisasi pembayaran ke nasabah, dapat diindikasikan saat ini telah mencapai kurang lebih 20%," imbuh Adi.

Sembari menunggu investor baru, Direktur Operasional WanaArtha Life, Ari Prihadi menambahkan, saat ini perusahaan tersebut masih melakukan pembayaran skala prioritas. Yakni pembayaran yang terkait dengan kemanusiaan, seperti kematian, kecelakaan atau sakit.

Ia bilang, pembayaran prioritas saat ini sudah dilakukan lebih kurang sebanyak 80 kali dengan tiga gelombang dan total pembayaran Rp 1,8 miliar. Selain itu, terdapat beberapa nasabah yang sudah mendapat lebih dari satu kali.

"Diharapkan dalam pekan ini bisa diproses 200 nasabah dengan total pembayaran mencapai Rp 1,5 miliar," ujar Ari.

Meskipun demikian, ketegangan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai pengawas industri ini sangat diperlukan untuk mengawasi

janji-janji dari WanaArtha Life yang saat ini sedang mencari investor baru.

Juru Bicara OJK, Sekar Putih Djarot menjelaskan, saat ini pihaknya telah meminta pemegang saham pengendali dan manajemen dari WanaArtha Life untuk segera menyesuaikan dan menyampaikan rencana penyesuaian keuangan yang komprehensif.

"Didukung dengan kepastian sumber dana yang dapat segera direalisasikan perusahaan," ujar Sekar.

Adrianus Octaviano

EDITORIAL

Mengandalkan Digitalisasi & Agen Asur

Keagenan pernah menjadi kanal distribusi yang menguasai pendapatan premi asuransi. Sejak 2010, peran keagenan tak lagi utama. Namun, agen masih menjadi tumpuan industri untuk melakukan penetrasi asuransi jiwa di Indonesia.

Di tengah disrupsi layanan keuangan digital, masyarakat Indonesia masih membutuhkan kehadiran agen secara tatap muka untuk mendapatkan penjelasan terkait dengan produk asuransi yang akan dibelinya.

Selain itu, keberadaan agen masih tetap dibutuhkan karena penjualan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit-linked* sesuai peraturan yang ada saat ini juga tidak boleh dijual secara digital.

Seorang agen tidak hanya menjadi tenaga pemasaran, dia juga memiliki peran sebagai *financial planner* bagi para nasabah yang harus melakukan pendekatan secara personal.

Karena itu, keberadaan agen-agen pencetak premi besar masih cukup banyak. Jumlah agen asuransi jiwa dengan produksi premi minimal Rp523

juta pada tahun pertama di Indonesia mencapai 2.643 orang sampai dengan Mei 2022. Agen-agen tersebut tergabung dalam perkumpulan agen elite yang dikenal dengan Million Dollar Round Table (MDRT).

Jumlah anggota MDRT tersebut terus bertumbuh seiring dengan kesadaran para agen asuransi untuk terus meningkatkan kompetensinya sebagai *advisor* keuangan. Indonesia bahkan masuk sepuluh besar anggota MDRT di seluruh dunia pada 2021.

Meski demikian, jumlah keseluruhan agen asuransi kini menciut. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat jumlah tenaga pemasar asuransi/keagenan menyusut dari sekitar 600.000 orang saat ini menjadi 580.000 agen berlisensi.

Penurunan jumlah agen tersebut disebabkan oleh sejumlah faktor, seperti masa berlaku lisensi agen yang hanya 2 tahun telah habis, dan ada juga agen yang mengundurkan diri atau meninggal dunia. Selain itu, rekutmen agen juga membutuhkan proses panjang, tidak mudah, dan membutuhkan biaya yang

cukup tinggi.

Jumlah agen yang terpangkas, sedikit banyak berpengaruh terhadap produksi premi asuransi jiwa. Berdasarkan data AAJI, pendapatan premi dari kanal distribusi keagenan terkoreksi 9,4% secara *year-on-year* (YoY) per kuartal I/2022.

Kanal distribusi tersebut berkontribusi sebesar 29,9% terhadap total pendapatan premi industri asuransi jiwa yang mencapai Rp48,99 triliun.

Kombinasi keberadaan profesi keagenan dan layanan digital akan sangat dibutuhkan untuk mendorong penetrasi asuransi di Indonesia yang saat ini masih sangat rendah.

Dalam 6 tahun terakhir, kontribusi asuransi terhadap produk domestik bruto (PDB) hanya 9,6%. Data tersebut mengonfirmasi fakta bahwa penetrasi dan densitas asuransi di Indonesia masih rendah.

Bahkan jika data Swiss Re 2020, penetrasi asuransi yang diindikasikan dari rasio premi industri asuransi terhadap PDB hanya 1,9%.

Di satu sisi, penetrasi dan densitas yang rendah mengimplika-

sikan bahwa pasar asuransi Indonesia masih sangat terbuka untuk dapat dikembangkan lebih. Tentunya, kondisi itu me- kan sumber daya manus- tenaga pemasar dan aktu- yang berkompeten.

Kita berharap perusahaan asuransi ma- meningkatkan jumlah a- bertaraf internasional d- skala MDRT, sehingga k- profesi keagenan pun te- kat. Dengan kualitas ag- ransi yang meningkat, l- bilitas dan *trust* dari na- ikut naik.

Jumlah agen berkualitas diperbanyak harus diiringi dengan peningkatan laya- digital dan implementasi- kelola yang baik dan ber-

Dukungan nyata juga- diberikan terhadap upaya- industri dan otoritas pen- untuk meningkatkan lite- publik terhadap asuransi-

Jika perusahaan asura- memiliki agen dan laya- tal yang mumpuni, pera- tri perasuransian akan n- signifikan dalam menop- ekonomian nasional. ■

Berita Foto: Program Bantuan Kewirausahaan
Kontan/01/07/2022

Program Bantuan Kewirausahaan



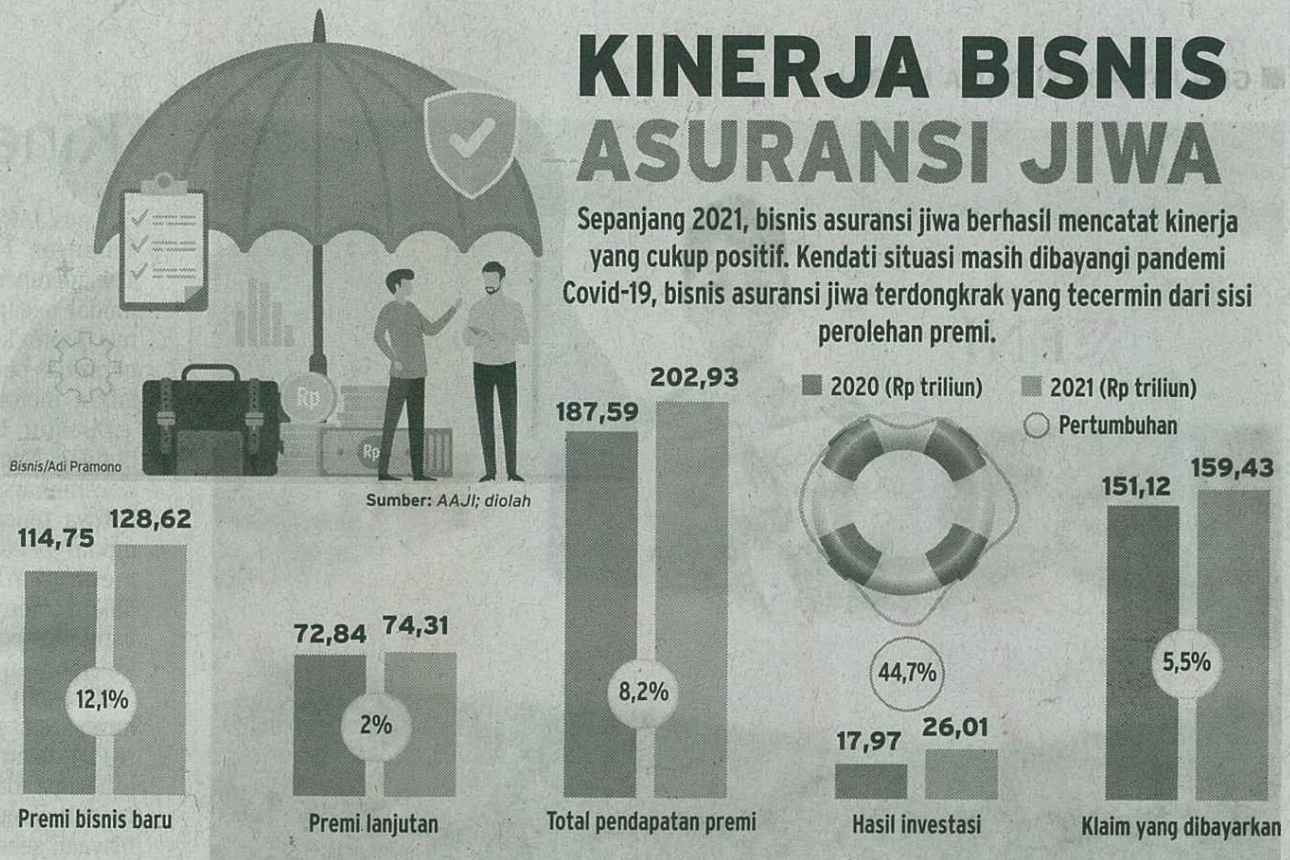
KONTAN/Baihaki

Country Manager Zurich Indonesia, Chris Bendl (kiri) dan *Academic Advisor and Operations Counsel* Prestasi Junior Indonesia (PJI), Robert Gardiner saat meresmikan Zurich Entrepreneurship Program di Jakarta, Kamis (30/6). Zurich menyalurkan Rp 7,2 miliar untuk memberdayakan lebih dari 9.000 siswa SMA dan SMK di Indonesia untuk dapat menciptakan 50 bisnis baru selama tiga tahun ke depan. Program ini diharapkan mampu menciptakan peluang ekonomi di Indonesia melalui kewirausahaan sesuai rencana Zurich menciptakan masa depan yang lebih baik.

Aziz Rahardyan & Denis R. Meilanova
redaksi@bisnis.com

KINERJA BISNIS ASURANSI JIWA

Sepanjang 2021, bisnis asuransi jiwa berhasil mencatat kinerja yang cukup positif. Kendati situasi masih dibayangi pandemi Covid-19, bisnis asuransi jiwa terdongkrak yang tecermin dari sisi perolehan premi.



PROGRAM ENTREPRENEUR ZURICH



Bisnis/Abdullah Azzam

Country Manager Zurich Indonesia Chris Bendl (*kiri*) berbincang dengan Academic Advisor and Operations Counsel, Prestasi Junior Indonesia (PJI) Robert Gardiner saat meresmikan Zurich Entrepreneurship Program di Jakarta, Kamis (30/6). Zurich bersama Z Zurich Foundation menyalurkan donasi senilai Rp7,2 miliar untuk memberdayakan lebih dari 9.000 siswa

SMA dan SMK di Indonesia guna menciptakan 50 bisnis baru selama 3 tahun ke depan. Program ini diharapkan mampu menciptakan peluang ekonomi di Indonesia melalui kewirausahaan sesuai dengan semangat Zurich secara bersama untuk menciptakan masa depan yang lebih baik lagi.