

Senin, 14 Juni 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Habis Jiwasraya, Terbitlah IFG Life
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/habis-jiwasraya-terbitlah-ifg-life
Tanggal Berita	2021-06-16
Sentimen	Positif

BERITA BISNIS

Habis Jiwasraya, Terbitlah IFG Life

Minggu, 13 Juni 2021 | 15:16 WIB



ILUSTRASI. Selain mendapat dana segar, IFG Life akan menerima limpahan aset Jiwasraya. Aset yang ditransfer diperkirakan mencapai Rp 13 triliun–Rp 14 triliun dari total recovery asset yang mencapai Rp 18,4 triliun./pho KONTAN?Carolus Agus Waluyo/05/05/2021.

Reporter: **Dikky Setiawan** | Editor: **Dikky Setiawan**

KONTAN.CO.ID -Habis gelap terbitlah terang. Bak judul buku karangan pahlawan nasional RA Kartini, keberadaan IFG Life tampaknya bakal menjadi lentera masa depan para nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Ya, pada Mei lalu, IFG Life resmi mengantongi izin operasional perusahaan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagaimana Surat Keputusan Dewan Komisiner OJK Nomor KEP-19/D.05/2021.

Judul	Habis Jiwasraya, Terbitlah IFG Life
Nama Media	Tabloid Kontan
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	10 & 11
Tanggal Berita	2021-06-14
Sentimen	Positif

10

Tabloid Kontan

14 Juni - 20 Juni 2021

Keuangan

Habis Jiwasraya, Terbitlah IFG Life

Pasca-restrukturisasi polis nasabah Jiwasraya, IFG Life memulai operasional usahanya. Sejumlah strategi bisnis dirancang. Akan sukseskah?



Selain mendapat dana segar, IFG Life juga akan menerima limpahan aset dari Jiwasraya. Aset yang diwariskan diperkirakan mencapai Rp 12 triliun-Rp 14 triliun dari total *recovery asset* yang mencapai Rp 16,4 triliun.

KOTIDIN/Carissa Agas Waluya

Dikky Setiawan

Habis gelap terbitlah terang. Baik judul buku karangan pahlawan nasional RA Kartini, keberadaan IFG Life tampaknya bakal menjadi lentera masa depan para nasabah PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Ya, pada Mei lalu, IFG Life resmi mengantongi izin operasional perusahaan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagaimana Surat Keputusan Dewan Komisitor OJK Nomor KEP-103/10/2021.

Dan, usai mengantongi izin tersebut, IFG Life mulai beroperasi pada Juni ini. Ada tiga pilar bisnis utama yang siap dijalankan IFG Life.

Pertama, mengelola portofolio Jiwasraya hasil dari program restrukturisasi polis nasabah Jiwasraya yang telah berakhir pada 31 Mei 2021. Proses pengalihan polis akan dilakukan setelah ada pencanaran penyertaan modal negara (PMN)

kepada PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia atau BPUI, yang kini bernama Indonesia Financial Group (IFG). IFG merupakan induk *holding* industri perasuransian dan penjaminan berikhtam Kementerian BUMN. Syahdan, IFG akan mendapatkan suntikan dana PMN dari pemerintah sebesar Rp 20 triliun. IFG juga akan melakukan *fundraising* sebesar Rp 4,7 triliun. Selain mendapat dana segar, IFG Life akan menerima limpahan aset Jiwasraya. Aset yang diwariskan diperkirakan mencapai Rp 13 triliun-Rp 14 triliun dari total *recovery asset* yang mencapai Rp 16,4 triliun. Koordinator Tim Satgas Restrukturisasi Polis Jiwasraya Bidang Komunikasi dan Hubungan Masyarakat dan Prabanturisasi, hingga 31 Mei 2021, sebanyak 95,9% nasabah *bonussurance* telah menyelesaikan restrukturisasi. Artinya, dari 17,450 total nasabah Saving Plan, sekitar 16,745 orang

di antaranya menyetujui restrukturisasi polis. Lalu, hingga batas akhir penawaran, masih ada 85,2% polis nasabah korporasi Jiwasraya yang direstrukturisasi. Dari 2.141 kontrak polis korporasi yang mencakup 2,35 juta pekerja dan pensiunan sebagai tertanggung, sekitar 2.102 kontrak polis akan diormalisasi dan dialihkan ke IFG Life.

Bisnis baru

Sementara itu, pemegang polis ritel yang telah menyetujui restrukturisasi 85,9%. Perinciannya, dari total 245,408 pemegang polis di segmen ritel, sekitar 225.760 di antaranya menyetujui skema restrukturisasi. Sedangkan nasabah yang menolak restrukturisasi akan ditangguh dalam proses pengalihan polis menjadi IFG Life.

Kedua, pilar bisnis IFG Life selanjutnya adalah menjalan-

kan bisnis baru. Oktaria Dwi-dya Sisda, Sekretaris Perusahaan IFG, mengatakan, bisnis baru yang akan dijalankan IFG Life adalah melakukan pemasaran produk asuransi berbasis jiwa dan kesehatan yang berorientasi pada protokol.

Menurut Sisda, saat ini, IFG Life sudah mulai menawarkan produk asuransi dan memberikan polis. Berdasarkan laman resmi perusahaan, produk yang sudah mulai ditawarkan ke pasar adalah asuransi jiwa yang diberi nama IFG Proteksi Kematian. Produk ini merupakan asuransi jiwa yang memberikan proteksi manfaat berupa santunan kematian dengan sebuah apa pun dalam masa asuransi tersebut.

Untuk mendapatkan produk asuransi ini, pemegang polis harus bersedia minimal 30 hari (1 bulan) atau maksimal 60 ta-

hun dengan besaran premi minimum Rp 2.000 per tahun dan dibayarkan sekaligus. Adapun,

besaran nilai santunan untuk produk IFG Proteksi Kematian adalah Rp 1 juta.

Pantoro Pandor Siliongo, Komisarir Utama IFG Life, menambahkan, saat ini pihaknya juga sedang mengajikan izin untuk 25 produk tambahan yang bakal menjadi portofolio IFG Life. Dari total 25 produk yang diajukan ke otoritas, 11 produk merupakan *mirroring* dari produk restrukturisasi Jiwasraya. Produk *mirroring* ialah produk team Jiwasraya atau bukan produk bermasalah. Sementara 14 produk lainnya merupakan produk asuransi tambahan dan baru, dengan fokus utama yakni memenuhi kebutuhan asuransi dasar Pantoro berharap, pada akhir Juni ini IFG Life bisa segera mengantongi izin operasional untuk 25 produk asuransi individu dan korporasi berbasis protokol.

Ketiga, pilar bisnis IFG Life selanjutnya adalah mengelola dana pensiun melalui dana

persiun lembaga keuangan (DPLK). Target pasar yang diincar oleh IFG Life ialah ekosistem BUMN, terdistribusi dari karyawan dan pelanggan perusahaan pelat merah. "Kami akan mulai di BUMN sebelum masuk ke *market base*," ujar Pantoro.

Das optimis, dengan target pasar ekosistem BUMN yang besar dengan tata kelola dan *risk management* yang kuat, akan membantu memastikan perusahaan dikelola dengan baik. Pada akhirnya, bisnis yang dijalankan IFG Life akan memberikan perlindungan kepada pemegang polis.

Dan, untuk menyempurnakan strategi bisnisnya, IFG sudah mengajikan 1.100 agen yang akan membantu penjualan produk asuransi secara konvensional. Selain itu, IFG Life telah mengajikan pen-

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) per Januari-Maret 2021, pendapatan premi industri asuransi jiwa tercatat sebesar Rp 57,45 triliun. Jumlah ini naik 25,9% secara tahunan atau *year on year* (yoy) dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya Rp 44,72 triliun.

Pada kuartal I-2021, premi bisnis baru asuransi jiwa juga mencapai Rp 57,04 triliun atau meles dari sebelumnya Rp 26,03 triliun. Sedangkan premi bisnis lanjutan pada senilai Rp 20,41 triliun, tumbuh 9,3% (yoy) dari sebelumnya Rp 18,68 triliun.

Di sisi investasi, dana asuransi jiwa yang ditempatkan di instrumen investasi pada kuartal I-2021 mencapai Rp 511,01 triliun atau naik 14,3% (yoy) dari Rp 447,80 triliun. Hasil investasi ciamik. Pada kuartal I-2021 mencapai Rp 2,44 triliun atau bertambah dari periode serupa di tahun 2020 yang merugi Rp 47,83 triliun

Istilahnya IFG Life in old wine in the new bottle. Barang yang sama, tapi dengan kemasan baru.

Target pasar

Namun, menurut pengamat asuransi Ivan Rahardjo, kinerja industri tak bisa dijadikan patokan bahwa bisnis IFG Life ke depan bakal ikut cemerlang. Ini terutama, jika model bisnis yang bakal dijalankan IFG Life tak berbeda dengan pendah-lanya, yakni Jiwasraya. "Istilahnya *in old wine in the new bottle*. Barang yang sama, tapi kemasan baru," kata Ivan.

Salah satu poin yang disorot Ivan adalah soal pemilihan target pasar yang diadik IFG Life, yakni ekosistem BUMN. Padahal, kata dia, saat ini sebagian besar perusahaan pelat merah banyak yang merugi. Contohnya adalah PT Garuda Indonesia Tbk. Dengan kondisi merugi, masuknya pelat merah itu dinilai sulit menjadi target pa-

sar IFG Life dari bisnis pengelolaan dana pensiun.

Apalagi, untuk bisa mendapatkan manfaat dari IFG Life setelah mengikuti program restrukturisasi Jiwasraya, para pensiunan Garuda dibebani sejumlah persyaratan. Salah satunya, dalam skema restrukturisasi Jiwasraya, penjamin Garuda harus melakukan *top up* lebih dari Rp 720 miliar serta penempatan manfaat yang diterima tiap bulannya.

Menurut Ivan, jika ingin melakukan transformasi bisnis yang berbeda dengan Jiwasraya, seharusnya IFG Life mendefinisikan ulang. Sebab, generasi milenial merupakan target pasar paling strategis. Segmen pasar yang berada pada

rentang usia 18 tahun hingga 40 tahun ini dikenal sering menggunakan uang untuk apa yang mereka butuhkan. Tak terkecuali produk asuransi.

Sayang, kata Ivan, strategi IFG Life memang segmen milenial tak tergaruh jelas dalam rencana perseroan. Hal ini bisa dilihat dari langkah IFG Life yang tak memfokuskan pengembangan bisnisnya di ranah digital. "Fokus bisnis IFG Life memusatkan produk asuransi tradisional," imbuh Ivan.

Bukan cuma segmen pasar yang mirip Jiwasraya, lanjut Ivan, hampir separuh atau sekitar 50% karyawan IFG Life berasal dari Jiwasraya. Sebab, Jiwasraya tidak punya kemampuan finansial untuk melaku-

kan pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap karyawannya. Alhasil, karyawannya ikut dialihkan ke IFG Life. Dua, tidak ada transformasi di sisi sumberdaya manusia (SDM).

Toh, manajemen IFG tetap yakin reinkarnasi Jiwasraya ini bakal sukses menjalankan tugas. Untuk mencapai strategi dan bisnis model yang dirancang, IFG Life akan secara ketat menerapkan prinsip kehati-hatian saat mengelola aset hingga portofolio investasi perusahaan. "Dengan tata kelola dan manajemen risiko yang kuat, akan membantu memastikan perusahaan dikelola dengan baik, dan nantinya akan memberikan perlindungan untuk nasabah," tandas Sisda. ◆

Kotidindin

Judul	Life insurance industry revives in Q1
Nama Media	Thejakartapost.com
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://www.thejakartapost.com/news/2021/06/11/life-insurance-industry-revives-in-q1.html
Tanggal Berita	2021-06-11
Sentimen	Positif

Life insurance industry revives in Q1



An employee works at the office of Asuransi Jiwa Generali Indonesia in Jakarta on July 2, 2020. (JP/Dhoni Setiawan)

Share this article

WhatsApp

Rifki Nurfajri (The Jakarta Post)

PREMIUM Jakarta • Fri, June 11, 2021

Life insurers booked net income in the first quarter of this year, reversing the net loss booked in the same period last year, as business activity and capital markets recovered.

The Indonesian Life Insurance Association (AAJI) reported on Tuesday that the industry had recorded Rp 62.7 trillion (US\$4.3 billion) in net profit for the first quarter. This contrasts with the Rp 460 billion net loss in the same period the year before, which coincided with the COVID-19 pandemic's initial spread throughout the country.

Read also: [Life insurers eye 'double-digit growth' in 2021 amid recovery](#)

"Rising public and business activity are reflected in the rising income for lif...

Judul	Suntikan Dana ke IFG Life
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penyertaan Modal Negara
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-06-14
Sentimen	Netral

Konter

Suntikan Dana ke IFG Life

JAKARTA. Tak lama lagi IFG Life akan memperoleh suntikan dana sebesar Rp 20 triliun dari pemerintah. Diperkirakan penyertaan modal negara (PMN) tersebut akan cair akhir Juni 2021.

Plh. Sekretaris Perusahaan IFG, Rimhalsyah Buchari menyebutkan, waktu pencairan PMN sesuai dengan jadwal penyelesaian masalah Asuransi Jiwasraya. Diharapkan suntikan dana itu memberi kepastian hukum bagi nasabah yang menyetujui program restrukturisasi.

"Saat ini, polis yang direstrukturisasi di atas 90% untuk semua produk polis. Ini adalah bukti, restrukturisasi polis diterima dengan baik oleh para pemegang polis," kata Rimhalsyah, Minggu (13/6).

Induk perusahaan, Indonesia Financial Group (IFG) telah mempersiapkan pemindahan polis dan aset Jiwasraya ke IFG Life setelah restrukturisasi rampung. Sebelum itu, IFG lebih dahulu melakukan penguatan modal IFG Life.

Ferrika Sari

Judul	Berita Foto – Klaim Allianz Life Indonesia
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-06-14
Sentimen	Netral



Klaim Allianz Life Indonesia

Nasabah berada di kantor Allianz Life Indonesia, Jakarta, kemarin. Sepanjang 2020, PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) telah membayarkan klaim Rp 11,21 triliun, atau naik dari realisasi tahun sebelumnya yakni Rp 7,83 triliun.

Judul	Bidik Captive Market, Asuransi Tugu Mandiri Incar Pendapatan Premi Rp558 Miliar
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Target Pendapatan Premi Perusahaan
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210611/215/1404231/bidik-captive-market-asuransi-tugu-mandiri-incar-pendapatan-premi-rp558-miliar
Tanggal Berita	2021-06-11
Sentimen	Netral

Home • Finansial • Asuransi

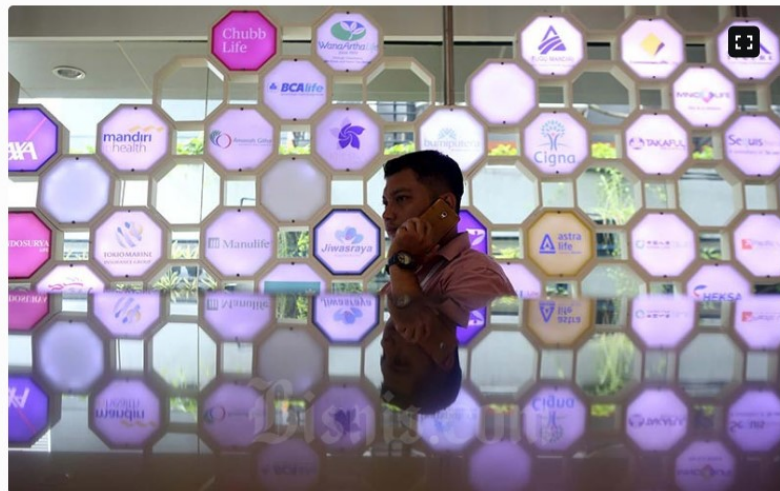
Bidik Captive Market, Asuransi Tugu Mandiri Incar Pendapatan Premi Rp558 Miliar

Persentase perolehan premi Asuransi Jiwa Tugu Mandiri dari captive market mendominasi hingga 80 persen.



Aziz Rahardyan - Bisnis.com

11 Juni 2021 | 13:43 WIB



Karyawan berkomunikasi didekat logo beberapa perusahaan asuransi di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Selasa (15/1/2020). Bisnis - Nurul Hidayat

Bisnis.com, JAKARTA - PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (AJTM) masih berupaya memaksimalkan pendapatan premi dari *captive market*, terutama dari anggota grup PT Pertamina (Persero).

Direktur Utama AJTM Hanindio W. Hadi mengungkapkan bahwa persentase perolehan premi dari *captive market* memang mendominasi hingga 80 persen.

Namun demikian, sebagai perusahaan yang dimiliki Dana Pensiun Pertamina (71,39 persen), PT Timah Tbk. (27,83 persen), dan Kementerian Keuangan RI (0,78 persen), AJTM baru bisa menggarap 15-20 persen potensi premi dari grup Pertamina.

"Jadi sembari kami menunggu dukungan penuh dari Grup Pertamina dan klien lainnya yang kebanyakan berasal dari bisnis energi, kami juga mempersiapkan diri untuk terus memperbaiki kualitas. Fokus kami dari sisi *people, process, dan product*," jelasnya, Jumat (11/6/2021).

Sepanjang 2020, AJTM sendiri telah gencar meningkatkan kualitas dengan menyetop produk unit-link & saving plan, serta 'bersih-bersih' aset investasi berisiko tinggi atau *rebalancing*.



Adapun, untuk memperlebar jangkauan di pasar *non-captive*, Hanindio menjelaskan bahwa salah satu strategi yang telah digelar, yakni mengoptimalkan produk-produk dengan tingkat profitabilitas tinggi dan mencoba mengembangkan beberapa produk baru untuk ditawarkan ke masyarakat.

Baca Juga : Kinerja Allianz Life Naik 43,1 Persen Berkat Digitalisasi

Direktur Asuransi Jiwa Tugu Mandiri Haris Anwar menjelaskan lebih lanjut bahwa sepanjang 2020 laba bersih perusahaan meningkat 119 persen (*year-on-year/yoy*) menjadi Rp18,39 miliar, kendati premi turun 16 persen (*yoy*) menjadi Rp458,96 miliar.

Haris menjelaskan bahwa penurunan premi ini merupakan dampak dari dua produk yang dihentikan. Oleh sebab itu, periode 2021 ini AJTM akan segera mempercepat langkah perluasan pangsa pasar demi mendongkrak kinerja.

"Apabila 2021 ini kami targetkan premi mencapai Rp558 miliar, berfokus pada pasar-pasar yang memang kami kuasai dan pahami karakteristiknya dan produk baru yang memang sesuai dengan kebutuhan pasar," jelasnya.

Sementara itu, beban klaim & manfaat turun 23 persen (*yoy*) ke Rp313,11 miliar. Hasil *underwriting* AJTM mengalami perbaikan dari minus Rp11,69 miliar ke Rp97,48 miliar.

Baca Juga : Astra Life: Asuransi Kumpulan Perlu Diperkuat saat Pandemi Covid-19

Total aset masih naik 15 persen (*yoy*) ke Rp1,95 triliun. Namun, dari penempatan investasi yang naik 11 persen (*yoy*) ke Rp1,66 triliun, hasil investasi turun 63 persen menjadi Rp44,97 miliar.

"Sepanjang 2020 kemarin memang fokus kami *rebalancing* aset investasi dari yang tadinya berisiko tinggi ke aset-aset investasi yang risikonya lebih rendah. Harapannya, walaupun hasil investasi secara nilai memang menurun, tapi kualitas aset yang kami miliki membaik," tambahnya.

Adapun, berdasarkan indikator kinerja keuangan, *risk based capital* (RBC) mencapai perbaikan ke 256,77 persen, rasio kecukupan investasi (RKI) 111 persen, *return on asset* (ROA) 0,94 persen, dan *return on equity* (ROE) 5,58 persen.

Judul	Tugu Mandiri Targetkan Premi Rp558 Miliar di 2021
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Target Pendapatan Premi Perusahaan
Halaman/URL	https://infobanknews.com/topnews/tugu-mandiri-targetkan-premi-rp558-miliar-di-2021/
Tanggal Berita	2021-06-11
Sentimen	Netral

Tugu Mandiri Targetkan Premi Rp558 Miliar di 2021

By Rezki Nisaputra on 11/06/2021 · No Comment



Jakarta – Direktur Asuransi Jiwa Tugu Mandiri Haris Anwar optimis tahun ini perseroan akan mampu mencatatkan pendapatan premi lebih dari Rp558 miliar.

“Tahun 2021 ini kita ada target premi kurang lebih sekitar Rp558 miliar. Dengan fokus masih tetap pada pasar yang memang betul-betul kita kuasai dan pahami karakteristiknya,” ujarnya saat paparan kinerja 2020 AJTM di Jakarta, Jumat, 11 Juni 2021.

Sebagai informasi, tahun 2020 lalu premi AJTM mengalami penurunan sekitar 16% secara tahunan menjadi Rp458,96 miliar. Menurunnya premi disebabkan oleh penghentian penjualan untuk bisnis baru dari produk-produk yang dinilai tidak profitabel dan moratorium di beberapa produk, selain itu juga rebalancing portofolio produk yang ada.

“Pertumbuhan premi kita memang menurun di 2020. Penurunan itu adalah hasil dari evaluasi produk yang kita lakukan. Di mana kita melakukan teknik pemasaran yang lebih terukur dan kita melakukan restrukturisasi produk,” kata Haris.

Ia mengungkapkan, perseroan juga fokus dalam menyeimbangkan antara pendapatan premi dan pendapatan investasi sebagai hal yang penting agar ke depannya tidak terjadi mismatch.

“Garis besarnya, memang kita hanya akan fokus pada produk-produk yang secara profil risikonya sehat dan dibutuhkan nasabah. Jadi, target pertumbuhan tersebut adalah target pertumbuhan yang terukur, bukan hanya mengejar pertumbuhan premi,” ucapnya. (*) Bagus Kasanjanu

🔗 [AJTM, Premi Tugu Mandiri, tugu mandiri](#)

Judul	Pandemi, Klaim Asuransi Jiwa di Sulsel Naik 3,96 Persen
Nama Media	Sulawesi.bisnis.com
Newstrend	Kinerja Klaim Asuransi Jiwa Sulsel
Halaman/URL	https://sulawesi.bisnis.com/read/20210611/540/1404350/pandemi-klaim-asuransi-jiwa-di-sulsel-naik-396-persen
Tanggal Berita	2021-06-11
Sentimen	Netral

Pandemi, Klaim Asuransi Jiwa di Sulsel Naik 3,96 Persen

Nilai klaim asuransi jiwa pada April 2021 tercatat senilai Rp49,49 miliar dibandingkan dengan periode April 2020 dengan nilai asuransi sebesar Rp47,60 miliar.

Andini Ristyaningrum • Bisnis.com
11 Juni 2021 | 10:40 WIB



Pengunjung beraktivitas di gerai logo asuransi jiwa di gedung Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta, Rabu (9/10/19). - Bisnis/Patrick Jody Kurnawan

Bisnis.com, MAKASSAR — Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Kantor Regional 6 Sulawesi, Maluku, dan Papua mencatat terjadi peningkatan klaim asuransi jiwa di Sulsel. Pada April 2021, klaim asuransi jiwa di Sulsel Menaik 3,96 persen.

Nilai klaim asuransi jiwa pada April 2021 tercatat senilai Rp49,49 miliar dibandingkan dengan periode April 2020 dengan nilai asuransi sebesar Rp47,60 miliar.

Kepala Bagian Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Regional 6 Sulawesi Bondan Kusuma menilai hal tersebut dipengaruhi oleh pandemi Covid-19.

"Pemanfaatan produk asuransi jiwa memang sangat terpengaruh oleh dampak pandemi yang tergambar dari kinerja industri yang terkoreksi pada beberapa indikator," ungkap Bondan, Jumat (11/6/2021).

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
Rp 3.050.000/tahun
Rp 1.982.500/tahun

500+ Bengkel Rekanan
Usia Mobil 3-15 Tahun
Klaim Mudah

Baca Juga : Sulsel Dorong Penguatan Aksesibilitas Kawasan Wisata

Pada sisi lain, kinerja pendapatan premi asuransi jiwa di Sulsel juga mengalami peningkatan sebesar 25,30 persen menjadi Rp65,10 miliar pada April 2021 dari tahun sebelumnya yang tercatat sebesar Rp51,96 miliar.

Perbaikan kinerja itu kata Bondan, disertai dengan adanya program pemulihan ekonomi serta langkah literasi yang atraktif dilakukan secara bersama. Utamanya, dari para pelaku industri asuransi jiwa dalam memasarkan produknya kepada masyarakat luas.

"Tak dapat dipungkiri, literasi memang masih menjadi tantangan di sektor industri asuransi jiwa. Namun, kami dari OJK akan terus berupaya melakukan edukasi dan sosialisasi bersama lembaga asuransi terkait," jelas Bondan.

Iklan ditutup oleh Google

Akademisi Universitas Negeri Makassar Zulfadi menyatakan pada masa pandemi Covid-19, asuransi jiwa memang masih sangat relevan untuk dimanfaatkan. Namun, lanjutnya lagi, selama pandemi Covid-19 memang terjadi peningkatan kinerja pada klaim sementara minim pada penjualan produk asuransi.

Baca Juga : Kenaikan Tarif Angkutan dan Tol Picu Inflasi Sulsel pada Mei

Hal itu menjadi tugas besar bagi para pelaku industri asuransi jiwa. Di mana untuk meningkatkan literasi di kalangan masyarakat, perlu juga dilakukan inovasi dalam setiap produk yang akan ditawarkan.

"Asuransi jiwa masih sangat relevan saat ini. Kita butuh perlindungan lebih di masa pandemi seperti saat ini. Yang terpenting produk asuransi jiwa yang kita pilih sesuai dengan karakter kebutuhan kita," katanya.

Chief Communications Officer AXA Mandiri Atria Rai mengatakan saat ini pihaknya terus melakukan serangkaian edukasi literasi manfaat berasuransi senantiasa dilakukan perusahaan secara kontinyu terlebih pada masa pandemi ini.

"AXA Mandiri sendiri, saat ini berfokus pada proteksi jiwa maupun kesehatan bagi nasabah dengan membuat segmentasi nasabah menyesuaikan dengan kondisi perekonomian saat ini," jelas Atria.

Baca Juga : Asuransi Jiwa Tugu Mandiri Fokus Perbaiki Kualitas Aset Investasi

Dari sisi pemasaran, dalam menyiasati pandemi, AXA Mandiri telah mengembangkan layanan digital, dengan meluncurkan dua aplikasi yang dapat digunakan oleh para tenaga pemasar maupun nasabah.

Melalui aplikasi tersebut, nasabah dapat melakukan tanya jawab secara langsung, dan mendapatkan poin-poin tertentu dalam membayar premi.

Judul	Pacu Literasi Asuransi di Masa Pandemi
Nama Media	Radar Makassar
Newstrend	Kinerja Klaim Asuransi Jiwa Sulsel
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-06-12
Sentimen	Netral

Pacu Literasi Asuransi di Masa Pandemi

RADAR
MAKASSAR

KURANGNYA tingkat literasi keuangan khususnya dalam berasuransi masih menjadi tantangan tersendiri. Oleh karena itu, pemanfaatan produk asuransi jiwa oleh konsumen terlebih di masa pandemi terus didorong.

Kepala Bagian Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Regional 6 Sulampua, Bondan Kusuma mengatakan di awal masa pandemi Covid-19, industri asuransi jiwa mencatatkan perlambatan kinerja akibat tekanan ekonomi.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), kinerja pendapatan premi industri asuransi jiwa mengalami kontraksi sebesar 6,1 persen menjadi Rp187,59 triliun pada 2020 dari tahun sebelumnya yang tercatat sebesar Rp199,89 triliun.

Kendati demikian, perbaikan kinerja terjadi di awal tahun ini. Pemulihan ekonomi serta langkah literasi yang aktif dilakukan secara bersama.

"Industri asuransi jiwa mulai menggeliat. Pergerakan kinerja membaik dibandingkan tahun lalu, yakni memperoleh premi Rp14,2 triliun dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya senilai Rp11,19 triliun," katanya dalam Diskusi Virtual yang diselenggarakan Forum Jurnalis Ekonomi Sulsel, Kamis (10/6/2021).

Lebih jauh, kata Bondan, pengetahuan akan pentingnya asuransi menjadi tantangan bersama. Padahal asuransi jiwa dapat memberikan keuntungan dan proteksi finansial bagi pemegang polis, terkhusus keluarga nasabah itu sendiri.

"Persoalan literasi ini memang masih menjadi tantangan klasik bagi kita semua. Manfaat asuransi ini seyogyanya sebagai proteksi yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan, kemampuan dan daya beli masyarakat," tuturnya.

Sementara itu, Chief Communications Officer AXA Mandiri, Atria Rai mengatakan serangkaian edukasi literasi manfaat berasuransi senantiasa dilakukan perusahaan secara kontinyu, terlebih pada masa pandemi ini.

"Pandemi ini memang sangat mempengaruhi seluruh sektor, termasuk asuransi jiwa. Tetapi kemudian, perubahan yang tercipta dari pandemi ini tentunya akan dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja dan pemanfaatan produk-produk kami," ujar Atria.

Dia menjelaskan, AXA Mandiri berfokus pada proteksi jiwa maupun kesehatan baginasabah dengan membuat segmentasi nasabah menyesuaikan dengan kondisi perekonomian saat ini.

Dari sisi pemasaran, dalam menyiasati pandemi, AXA Mandiri telah mengembangkan layanan digital, dengan meluncurkan dua aplikasi yang dapat digunakan oleh para tenaga pemasar maupun nasabah. Melalui aplikasi tersebut, nasabah dapat melakukan tanya jawab secara langsung dan mendapatkan poin-poin tertentu dalam membayar premi.

AXA Mandiri pada 2020 sendiri mencatatkan kinerja klaim asuransi sebesar Rp4,8 triliun. Jumlah klaim yang dibayarkan tersebut turun dibandingkan dengan 2019 mencapai Rp5,3 triliun.

Dalam kesempatan yang sama, Akademisi Universitas Negeri Makassar, Muhammad Zulfadli memandang perubahan yang terjadi akibat pandemi banyak mempengaruhi perilaku masyarakat dalam berasuransi.

"Jadi asuransi bukan hanya sekedar proteksi, tetapi justru telah menjadi sebuah gaya hidup karena pandemi ini. Kemana-mana, pasti banyak yang butuh proteksi asuransi yang bersifat jangka pendek, ini kemudian saya bilang sudah semacam gaya hidup," tuturnya.

Selain itu, kata dia, prospek asuransi jiwa di masa pemulihan ini bakal menjadi momentum rebound bagi industri. Namun tetap harus disertai dengan langkah-langkah edukasi bagi calon pemegang polis. (wah)