

Selasa, 17 Januari 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Jokowi Minta OJK Selesaikan Masalah Asuransi
Nama Media	Tribun Manado
Newstrend	Presiden Minta OJK Selesaikan Masalah Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Jokowi Minta OJK Selesaikan Masalah Asuransi

JAKARTA, TRIBUN - Presiden Joko Widodo (Jokowi) memberikan arahan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk segera menuntaskan permasalahan di industri asuransi. Hal itu disampaikan oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Mahendra Siregar usai bertemu dengan Presiden Jokowi di Istana Kepresidenan, Jakarta, Senin (16/1/2023).

"Terkait dengan industri asuransi yang ingin terus didorong adalah penyelesaian dari beberapa industri asuransi yang bermasalah yang sekarang sedang dilaksanakan," ujarnya dalam konferensi pers, Senin.

Adapun perusahaan asuransi bermasalah yang sedang ditangani OJK di antaranya yaitu kasus gagal bayar perusahaan asuransi jiwa PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life), PT Asuransi Jiwa Kresna atau AJK (Kresna Life), dan AJB Bumiputera 1912.

"Kami berharap dalam waktu dekat kami akan melaporkan secara terpisah perkembangan terkini dari penanganan beberapa industri asuransi itu," ucapnya.

OJK awasi 13 perusahaan asuransi bermasalah. Diberitakan sebelumnya, OJK telah membentuk tim pengawasan khusus untuk mengawasi perusahaan-perusahaan asuransi beresalah.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomiyono mengatakan, setelah mencabut izin PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha Life



BERI KETERANGAN - Ketua Dewan Komisiner OJK Mahendra Siregar bersama perwakilan dari industri jasa keuangan saat konferensi pers di Istana Merdeka, Jakarta, Senin (16/1/2023).

(Wanaartha Life), masih ada 13 perusahaan asuransi yang diawasi OJK.

"Kurang lebih ada 7 perusahaan yang sekarang ini dalam kategori pengawasan khusus itu untuk yang asuransi jiwa dan 6 perusahaan yang asuransi umum termasuk juga di reasuransi," ujar Ogi

saat konferensi pers RDK November 2022, Selasa (6/12/2022).

Namun dia tidak menjelaskan lebih rinci apa saja perusahaan asuransi yang sedang dalam pengawasan khusus tersebut dan permasalahan yang dilakukan ke-13 perusahaan. (**Kompas.com**)

Judul	AAJI Komitmen Lebih Banyak Himpun Dana Investasi Jangka Panjang
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Dana Investasi Jangka Panjang
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

AAJI Komitmen Lebih Banyak Himpun Dana Investasi Jangka Panjang

NERACA

Jakarta – Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon berkomitmen akan lebih banyak menghimpun dana investasi jangka panjang sehingga bisa turut mensukseskan program pemerintah untuk membangun infrastruktur.

"Kami sampaikan ke Presiden Jokowi bahwa industri asuransi jiwa terus berkomitmen mendukung, menjaga, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia," katanya usai pertemuan dengan Presiden Jokowi di Jakarta, Senin (16/1).

Adapun seluruh industri asuransi jiwa Indonesia telah bertumbuh dengan total dana kelolaan aset mencapai lebih dari Rp600 triliun pada 2022 dimana sekitar Rp325 triliun diinvestasikan dalam bentuk investasi jangka panjang. Setiap tahun industri asuransi jiwa rata-rata membayar klaim dan manfaat asuransi sebesar Rp150 triliun kepada 8 juta tertanggung dari total 83 juta masyarakat Indonesia yang tertanggung asuransi.

"Dengan adanya Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK) yang baru disahkan, kami sampaikan industri asuransi semakin bertumbuh ke depan mengingat beberapa hal sudah diatur dalam UU P2SK sehingga akan semakin banyak lagi masyarakat Indonesia yang punya proteksi asuransi," katanya.

Selain itu, dengan undang-undang tersebut, masyarakat Indonesia juga diharapkan memiliki perencanaan keuangan. Hal itu diharapkan dapat membangun generasi emas menuju Indonesia Emas pada 2045. "Pak Presiden Jokowi menyampaikan arahan sangat jelas. Setelah mendengar arahan Presiden Jokowi, kami optimis tahun 2023 hanya boleh menjadi lebih baik bagi industri keuangan," katanya. @budi

Judul	Industri Keuangan Diminta Jaga Pertumbuhan pada 2023
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Presiden Minta OJK Selesaikan Masalah Asuransi
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Stabilitas Ekonomi

Industri Keuangan Diminta Jaga Pertumbuhan pada 2023

JAKARTA - Presiden RI, Joko Widodo (Jokowi), meminta industri jasa keuangan menjaga momentum pertumbuhan ekonomi pada 2023 dan melanjutkan kebijakan yang mampu memperkuat resiliensi saat badai pandemi Covid-19.

"Presiden yang memberikan arahan sangat jelas bahwa seharusnya kita dapat menjaga terus momentum kekuatan pertumbuhan ekonomi dari 2022 ke depan dan dengan berbagai pelajaran bagaimana menyelesaikan tantangan yang berat selama pandemi," kata Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Mahendra Siregar, setelah bertemu Presiden Jokowi di Istana Kepresidenan, Jakarta, Senin (16/1).

Presiden Jokowi, pada Senin ini, menerima jajaran Dewan Komisiner OJK dan perwakilan dari industri jasa keuangan. Dalam pertemuan itu, Mahendra mengatakan OJK menjelaskan kepada Presiden mengenai persiapan menjelang pertemuan tahunan industri jasa keuangan yang akan digelar awal Februari 2023.

OJK juga memaparkan kepada Presiden mengenai perkembangan terakhir berbagai sektor di industri jasa keuangan. Perkembangan tersebut, antara lain upaya yang dilakukan industri jasa keuangan dalam mengantisipasi keti-

« Kita harus mitigasi dampak dari kondisi tadi itu (perekonomian global) dan juga tentu kita menyambut masa persiapan masuk ke dalam pemilihan umum dan pemilihan presiden. »

MAHENDRA SIREGAR
Ketua Dewan Komisiner OJK

dakpastian ekonomi global sekaligus merespons dinamika yang diperkirakan terjadi menjelang Pemilu 2024.

"Kita harus memitigasi dampak dari kondisi tadi itu (perekonomian global) dan juga tentu kita menyambut masa persiapan masuk ke dalam pemilihan umum dan pemilihan presiden," ujar Mahendra.

Mahendra mengatakan Presiden juga menekankan mengenai pentingnya sinergi dan koordinasi antara berbagai regulator dan pelaku industri jasa keuangan serta pemerintah untuk menjaga tren positif pertumbuhan ekonomi pada 2023.

"Seluruh pemangku kepentingan, pelaku usaha, investor, industri jasa keuangan

yang akan menentukan pada gilirannya nanti bahwa tahun ini pun akan setidaknya sama baiknya walaupun tidak lebih baik daripada 2022," ujarnya.

Himpun Dana

Sementara itu, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon berkomitmen akan lebih banyak menghimpun dana investasi jangka panjang sehingga bisa turut menyukseskan program pemerintah untuk membangun infrastruktur.

"Kami sampaikan ke Presiden Jokowi bahwa industri asuransi jiwa terus berkomitmen mendukung, menjaga, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia," katanya usai pertemuan dengan Presiden Jokowi di Jakarta, kemarin.

Adapun seluruh industri asuransi jiwa Indonesia telah bertumbuh dengan total dana kelolaan aset mencapai lebih dari 600 triliun rupiah pada 2022, sekitar 325 triliun rupiah di antaranya diinvestasikan dalam bentuk investasi jangka panjang. Setiap tahun industri asuransi jiwa rata-rata membayar klaim dan manfaat asuransi sebesar 150 triliun rupiah kepada delapan juta tertanggung dari total 83 juta masyarakat Indonesia yang tertanggung asuransi.

■ Ant/E-10

Judul	Industri Asuransi Jiwa Berkomitmen Tambah Penempatan Investasi Jangka Panjang
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Dana Investasi Jangka Panjang
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Industri Asuransi Jiwa Berkomitmen Tambah Penempatan Investasi Jangka Panjang

JAKARTA, ID – Industri asuransi berkomitmen terus menambah penempatan investasi di instrumen jangka panjang guna mendukung program pembangunan infrastruktur di Indonesia. Komitmen ini disampaikan Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon kepada Presiden Republik Indonesia (RI) Joko Widodo.

Budi mengatakan, aset industri asuransi jiwa terus tumbuh hingga menembus Rp 600 triliun. Investasi di pasar modal mencapai Rp 325 triliun dan sekitar Rp 200 triliun ditempatkan dalam bentuk investasi jangka panjang.

"Kami juga menyampaikan kepada Bapak Presiden bahwa industri asuransi jiwa berkomitmen untuk menghimpun dana investasi jangka panjang lebih banyak lagi sehingga bisa turut menyukseskan program pemerintah untuk pembangunan infrastruktur," ungkap dia dalam konferensi pers usai bertemu Presiden Jokowi di Istana Negara, Senin (16/1/2023).

Merujuk data AAJI, penempatan investasi asuransi jiwa pada instrumen pasar modal sampai kuartal III-2022 mencapai Rp 325,18 triliun. Dengan rincian instrumen saham senilai Rp 156,10 triliun, instrumen reksa dana mencapai Rp 126,08 triliun, dan instrumen sukuk korporasi sebesar Rp 43,00 triliun.

Sementara instrumen investasi berupa surat berharga negara (SBN) dicatatkan mencapai Rp 132,10 triliun. Adapun deposito dari industri asuransi jiwa sebesar Rp 41,73 triliun atau hanya berkontribusi sebesar 7,7% dari total aset investasi sebesar Rp 538,81 triliun. Dengan total aset kuartal III-2022 mencapai Rp 616,42 triliun.

Budi menyatakan, industri asuransi jiwa menunjukkan komitmennya kepada masyarakat bahwa klaim dan manfaat yang dibayarkan lebih dari Rp 150 triliun per tahun. Nilai itu dirasakan setidaknya sebanyak 8 juta tertanggung dari total sekitar 83 juta tertanggung di industri asuransi jiwa.

"Kami sampaikan kepada Bapak Presiden bahwa industri asuransi jiwa berkomitmen untuk terus mendukung, menjaga, dan semakin meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia," imbuh dia.

Di sisi lain, Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU PPSK) yang baru saja disahkan Presiden Jokowi akan ikut berperan mendukung industri asuransi jiwa dapat terus tumbuh dengan baik. Sebab, sejumlah ketentuan krusial bagi industri ini telah diatur mulai dari aspek perlindungan konsumen hingga pendirian Program Penjaminan Polis. (pri)



Budi Tampubolon

Judul	Dana Jaminan Wanaartha Life di OJK Hanya Rp 175 M
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Polemik Seputar Wanaartha Life
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Negative

Dana Jaminan Wanaartha Life di OJK Hanya Rp 175 M

JAKARTA, ID – Penyelesaian kasus PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life/PT WAL) meningkatkan friksi di antara pihak-pihak terkait. Imbas paling signifikan tentu nasib nasabah. Sebagai perbandingan, dana jaminan perusahaan diketahui hanya Rp 175 miliar, sedangkan kewajiban mencapai Rp 15,9 triliun.

Para nasabah yang tergabung dalam Aliansi Korban Wanaartha memang sudah seharusnya resah. Kasus PT WAL yang telah genap tiga tahun tak kunjung punya jalan keluar. Dimulai dengan gagal bayar pada Oktober 2019, pemblokiran rekening efek di medio Januari 2020, hingga awal Desember 2022 izin usaha perusahaan pun harus dicabut OJK.

Alih-alih dapat titik terang dana kembali, nasabah semakin dihadapkan permasalahan yang terus bergulir. Sebagian nasabah sudah pasrah, sebagian lagi masih berjuang, ada beberapa wajah lama yang sejak awal berjuang masih terlihat. Mereka sebagian kini tergabung dalam

Aliansi Korban Wanaartha. Kelompok nasabah ini pada Senin (16/1/2023) coba meminta penjelasan OJK tentang pendirian Tim Likuidasi besutan pemegang saham pengendali (PSP). PSP yang saat ini resmi menjadi buronan interpol karena diduga menggelapkan dana nasabah dengan memanipulasi polis PT WAL.

Berdasarkan sumber *Investor Daily*, pertemuan berhasil digelar pada pukul 13.30 di Kantor OJK, Wisma Mulia 2, Jakarta. Dalam kesempatan itu, disebutkan bahwa tidak ada petinggi OJK yang menemui nasabah.

Namun nasabah tetap bersikukuh meminta penjelasan OJK terkait pendirian Tim Likuidasi PT WAL dengan ketua yaitu Harvardy M Iqbal dan anggota lainnya adalah Sherly Anita. "OJK secara prinsip tidak menyetujui maupun menolak adanya putusan sirkuler. OJK hanya memutuskan menyetujui dua nama tadi untuk masuk dalam Tim Likuidasi," kata sumber, Senin (16/1/2023).

Dia menerangkan, OJK secara

prinsip bukan dalam ranah menyetujui maupun menolak pembentukan Tim Likuidasi melalui putusan sirkuler PSP. Tapi OJK hanya dalam ranah menyetujui personal-personal yang masuk dalam Tim Likuidasi. Menurut OJK, langkah ini sudah sesuai dengan ketentuan POJK 28/2015, Undang-Undang Perseroan Terbatas, dan Anggaran Dasar PT WAL.

"Sekarang yang krusial juga itu adalah keputusan Kementerian Hukum dan HAM, apakah akan menyetujui pendirian Tim Likuidasi ini? Sepertinya iya, begitu menurut rekan yang agak paham hukum. Tapi sebenarnya sebagian besar nasabah tidak setuju dengan pendirian Tim Likuidasi," ungkap dia.

Dalam pertemuan tersebut, nasabah harus melangkah pulang dengan kecewa. Penjelasan OJK soal pendekatan hukum atas pendirian Tim Likuidasi cenderung lebih banyak menguntungkan PSP. Hal ini tentu tidak sesuai dengan harapan nasabah, bahkan semakin lesu ketika disebutkan dana jaminan PT WAL kepada OJK hanya

sebagian kecil dari kewajiban.

"Katanya dana PT WAL tinggal Rp 175 miliar. Ini yang dijamin ke OJK. Nah ini kalau dibagi dengan yang seharusnya Rp 15 triliun, kita dapat berapa? Masing-masing Rp 5 juta? Padahal dana nasabah ada yang ratusan juta, miliaran," jelas dia.

Mengacu POJK 71/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, Dana Jaminan adalah aset Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Reasuransi yang merupakan jaminan terakhir dalam rangka melindungi kepentingan pemegang polis, tertanggung, atau peserta, dalam hal Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dilikuidasi.

Nilai dana jaminan itu memang tidak dijelaskan lebih lanjut. Jika mengacu pada penuturan Direksi PT WAL baru-baru ini, memang dana yang tersisa hanya sekitar Rp 300 miliar. Dana di antaranya berasal dari obligasi, inilah kemungkinan besar dapat dikembalikan kepada nasabah. (pri)

Judul	OJK Diminta Tuntaskan Masalah Industri Asuransi
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	Presiden Minta OJK Selesaikan Masalah Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

OJK Diminta Tuntaskan Masalah Industri Asuransi

JAKARTA, TRIBUN - Presiden Joko Widodo (Jokowi) memberikan arahan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk segera menuntaskan permasalahan di industri asuransi. Hal itu disampaikan oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Mahendra Siregar usai bertemu dengan Presiden Jokowi di Istana Kepresidenan, Jakarta, Senin (16/1).

"Terkait dengan industri asuransi yang ingin terus didorong adalah penyelesaian dari beberapa industri asuransi yang bermasalah yang sekarang sedang dilaksanakan," ujar Mahendra dalam konferensi pers, Senin siang.

Perusahaan asuransi bermasalah, yang sedang ditangani OJK di antaranya kasus gagal bayar perusahaan asuransi jiwa PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha

Life), PT Asuransi Jiwa Kresna atau AJK (Kresna Life), dan AJB Bumiputera 1912.

"Kami berharap dalam waktu dekat kami akan melaporkan secara terpisah perkembangan terkini dari penanganan beberapa industri asuransi itu," kata Mahendra.

Diberitakan sebelumnya, OJK telah membentuk tim pengawasan khusus untuk mengawasi perusahaan-perusahaan asuransi bermasalah.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Ogi Prastomyono mengatakan, setelah mencabut izin PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha Life (Wanaartha Life), masih ada 13 perusahaan asuransi yang diawasi OJK.

"Kurang lebih ada 7 perusahaan yang sekarang ini dalam kategori pengawasan khusus itu untuk yang asuransi jiwa dan 6 perusahaan yang asuransi umum termasuk juga di reasuransi," kata Ogi saat konferensi pers RDK November 2022, beberapa waktu lalu.

Namun, Ogi dia tidak menjelaskan lebih rinci apa saja perusahaan asuransi yang sedang dalam penga-

wasan khusus tersebut dan permasalahan yang dilakukan ke-13 perusahaan.

Beberapa perusahaan mungkin sudah banyak diketahui publik, seperti PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) dan AJB Bumiputera 1912 yang telah dikenakan

sanksi Pembekuan Kegiatan Usaha (PKU).

"Perusahaan-perusahaan ini terus kami pantau dan kami koordinasikan dengan pemegang saham, direksi, dan komisaris perusahaan untuk bisa diselamatkan," kata Ogi.[\(\[kompas.com\]\(https://www.kompas.com\)\)](https://www.kompas.com)

Judul	Skema Penjaminan Asuransi Antar Negara
Nama Media	Kontan
Newstrend	Penjaminan Asuransi Antar Negara
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Skema Penjaminan Asuransi Antar Negara

Untuk mendorong optimalisasi lembaga keuangan, Rancangan Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (RUU P2SK) resmi disahkan menjadi Undang-Undang (UU) dalam Rapat Paripurna DPR pada pertengahan Desember 2022 lalu.

UU P2SK merupakan *Omnibus Law* sektor keuangan dengan cakupan 339 pasal yang terangkum dalam 24 bab, berkaitan dengan 15 UU lain yang mengatur berbagai aspek di sektor keuangan. Antara lain kelembagaan, perbankan, pasar keuangan, perasuransian, perkoperasian, Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK), akses pembiayaan hingga perdagangan karbon.

Penetapan UU P2SK ditujukan sebagai acuan reformasi sektor keuangan Indonesia. UU ini menjadi prasyarat utama untuk membangun ekonomi Indonesia yang dinamis ke depan dengan keseimbangan peranan antara lembaga keuangan bank dan non-bank.

Di negara berkembang, seperti Indonesia, industri keuangan non-bank (IKNB) memiliki laju pertumbuhan yang lebih lambat dibandingkan dengan bank. Salah satu penyebabnya adalah rendahnya literasi di masyarakat. Survei Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan, gap yang cukup besar. Literasi masyarakat terhadap lembaga keuangan perbankan mencapai 36%, sementara asuransi hanya mencapai 18%.

Salah satu faktor yang juga menjadi penghambat ketertarikan terhadap jasa dari industri asuransi adalah kepercayaan dari masyarakat. Berbeda dengan perbankan yang telah memiliki Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sejak tahun 2005 yang memiliki fungsi penjaminan simpanan nasabah, industri asuransi belum memiliki institusi yang mengatur penjaminan polis.

UU P2SK yang terkait dengan penjaminan industri asuransi, misalnya, diatur pasal 4, 5, dan 6 merupakan bukti dukungan negara untuk mendorong pertumbuhan industri keuangan non-perbankan. Sektor asuransi punya peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan menjaga stabilitas sistem keuangan.

Dalam menjalankan perannya, industri asuransi dihadapkan dengan berbagai risiko. Mulai risiko entitas hingga risiko sistemik yang dapat mengakibatkan terjadinya *insolvency* (ketidakmampuan membayar kewajiban), baik pada perusahaan asuransi itu sendiri dan atau industri terkait lainnya.

Kasus *insolvency* pada perusa-



Ibrahim Kholilul R & Rosi Melati,
Senior Research Associate & Research Associate di IFG Progress



haan asuransi, sering terjadi baik di Indonesia maupun di luar negeri. Di Indonesia, lima asuransi jiwa mengalami masalah gagal bayar hingga kepailitan dalam kurun waktu lima tahun terakhir.

Sementara, sepanjang tahun 1996-2001 di Eropa, terdapat 65 kasus kegagalan di industri asuransi. Penyebab kegagalan yang sering terjadi adalah masalah tata kelola, masalah *under-pricing* dari polis, tingginya biaya operasional, masalah investasi, dan masalah operasional lainnya.

Penjaminan asuransi

Pada 65 kasus tersebut, hak pemegang polis masih terpenuhi karena adanya pengambilalihan dari pihak lain, maupun bantuan *capital injection* dari pihak ketiga. Sebaliknya, hanya tiga perusahaan atau 5% dari total perusahaan mengalami *insolvency* dapat *recover* tanpa bantuan pihak ketiga.

Adanya kasus-kasus kepailitan pada asuransi menjadi latar belakang terbentuknya skema penjaminan asuransi atau disebut *Insurance Guarantee Scheme* (IGS). Ini adalah upaya untuk memberikan perlindungan kepada pemegang polis dan penerima manfaat ketika perusahaan asuransi tidak dapat memenuhi kewajibannya.

IGS yang sudah diimplementasikan di luar negeri memberikan perlindungan, baik untuk pemegang polis asuransi jiwa, asuransi bukan jiwa (asuransi umum), maupun dana pensiun.

Sebagai contoh, skema penjaminan asuransi di Inggris dikelola oleh Financial Services Compen-

sation Scheme (FSCS). FSCS menjadi penolong dalam kasus *insolvency* pada 25 perusahaan asuransi non-jiwa dan dua perusahaan asuransi jiwa pada tahun 2007. FSCS memiliki tingkat aktivitas tertinggi di antara institusi IGS lain di Uni Eropa dalam hal klaim yang diproses dan dibayar dalam beberapa tahun terakhir sampai 2007. Terutama yang terkait dengan asuransi non-jiwa.

Dalam lima tahun (2002-2007), FSCS telah melakukan pembayaran hingga € 783 juta ke pemegang polis atau penerima manfaat untuk mengompensasi kerugian

haan asuransi. Ketentuan IGS pada polis asuransi umum lebih bervariasi dibandingkan dengan asuransi jiwa, karena tingkat ketidakpastian pada asuransi umum yang lebih tinggi dibandingkan dengan asuransi jiwa.

Tapi, beberapa produk asuransi umum yang tidak mendapat penjaminan seperti produk asuransi maritim, aviasi, kredit, maupun *surety*, karena umumnya telah memiliki *financial guaranteed* dan *back up* dari reasuransi.

Sementara pada asuransi jiwa, produk-produk yang memberikan *life protection* mendapatkan penjaminan. Namun ada pengecualian untuk produk asuransi jiwa yang berkaitan dengan investasi dikesualikan.

Kegagalan suatu perusahaan asuransi dalam memenuhi kewajiban sebagai penanggung risiko akan memberikan kerugian finansial bagi para pemegang polis, dan juga dapat memberikan implikasi pada kestabilan dan keberlangsungan sektor keuangan.

IGS merupakan salah satu bentuk perlindungan konsumen, khususnya untuk konsumen ritel, hingga masyarakat dapat terhindar dari potensi kegagalan klaim. Selain itu, IGS akan mendukung bisnis asuransi yang aman dan berkelanjutan, serta memperkuat stabilitas sistem keuangan.

Secara makroekonomi, IGS diharapkan akan memantapkan peranan industri asuransi terhadap perekonomian. Aset industri asuransi di Indonesia secara keseluruhan masih di bawah 10%. Angka itu di bawah negara lain, seperti India (11%) dan Malaysia (20%).

Selain itu industri asuransi Indonesia masih sangat tergantung dengan peran pelaku usaha asing, dimana setiap tahunnya *net export deficit* jasa asuransi dan dana pensiun Indonesia mencapai rata-rata US\$ 600 juta per tahun atau sekitar 0,05% terhadap rata-rata PDB.

Dengan adanya implementasi IGS sebagai buah dari UU P2SK, ekosistem industri asuransi Indonesia diharapkan bertumbuh lebih kuat dan berkelanjutan untuk mengejar ketertinggalan dengan negara lain.



Judul	Pelaku Industri Keuangan Diminta Dukung Hilirisasi
Nama Media	Kompas
Newstrend	Dana Investasi Jangka Panjang
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

SEKTOR KEUANGAN

Pelaku Industri Keuangan Diminta Dukung Hilirisasi

JAKARTA, KOMPAS — Presiden Joko Widodo berharap para pelaku industri jasa keuangan mendukung hilirisasi industri. Para pelaku di sektor ini juga diajak untuk menjaga momentum penguatan pertumbuhan ekonomi nasional.

Presiden menyampaikan hal itu dalam pertemuan yang digelar di Istana Merdeka, Jakarta, Senin (16/1/2023). Hadir antara lain anggota Badan Pengawas Perhimpunan Bank Umum Nasional (Perbanas)/Presiden Direktur Bank BCA Jahja Setiaatmadja, Ketua Himpunan Bank-bank Milik Negara (Himbara) Sunarso, Direktur Utama PT Bursa Efek Indonesia (BEI) Iman Rachman, Ketua Presidium Dewan Asosiasi

Pelaku Reksa Dana dan Investasi Indonesia (APRDI) Marsa-ngap P Tamba, serta Ketua Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon.

Hadir pula dalam pertemuan itu Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartarto, Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati, Sekretaris Kabinet Pramono Anung, dan Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Mahendra Siregar.

Seusai pertemuan itu, Sunarso menyatakan, Presiden meminta industri jasa keuangan mendukung hilirisasi industri yang berbasis ekstraksi sumber daya alam. "Hilirisasi bagian dari *point of no return*, enggak bisa berhenti. Karena itu, industri

perbankan berkomitmen mendukung proses hilirisasi agar seluruh rangkaian proses nilai tambah dinikmati rakyat Indonesia," ujarnya.

Komitmen itu diiringi keyakinan Himbara bisa menghadapi tantangan 2023. Sebab, kata Sunarso, pencadangan perbankan pada 2022 sangat solid. "Kita bisa tumbuh agresif, tetapi juga hati-hati," ujarnya.

Kondisi baik

Iman Rachman menambahkan, industri pasar modal dalam kondisi cukup baik. Akhir tahun lalu, kinerja BEI ditutup dengan IHSG tumbuh 4 persen dan rata-rata perdagangan harian Rp 15 triliun. Jumlah investor saat ini mencapai 10,3 juta in-

vestor. Selain itu, tercatat 833 emiten.

Tak hanya itu, Iman mengapresiasi aturan dalam Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan yang mengatur perdagangan karbon. Hal ini dinilainya sebagai bentuk pendalaman pasar ke depan dan perluasan perdagangan BEI, bukan hanya efek, melainkan karbon.

Optimisme juga disampaikan Budi Tampubolon yang menyebutkan pertumbuhan dana kelolaan industri asuransi jiwa mencapai lebih dari Rp 600 triliun. Jumlah ini terdiri dari Rp 325 triliun di pasar modal dan Rp 200 triliun dalam bentuk investasi jangka panjang.

Adapun klaim dan manfaat asuransi yang dibayarkan setiap tahun lebih dari Rp 150 triliun kepada 8 juta tertanggung dari keseluruhan 83 juta pengguna asuransi jiwa di Indonesia. "Industri asuransi jiwa juga *commit* untuk menghimpun dana investasi jangka panjang lebih baik lagi sehingga bisa turut menyukseskan program prioritas pemerintah untuk pembangunan infrastruktur," kata Budi.

Menurut Airlangga, kondisi perbankan bagus. Situasi pasar modal juga relatif baik. Pertumbuhan kredit perbankan sebesar 11 persen. "*Loan interest* (bunga pinjaman)-nya juga bagus. DPK (dana pihak ketiga)-nya 9 persen," ujarnya.

(INA/CAS/JOE)

Judul	Merger Chubb & Cigna Dongkrak Akselerasi
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Merger dan Akuisisi
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

| PENGGABUNGAN USAHA ASURANSI |

Merger Chubb & Cigna Dongkrak Akselerasi

Bisnis, JAKARTA — Rencana penggabungan usaha atau merger PT Chubb Life Insurance Indonesia dengan PT Asuransi Cigna masih berlangsung. Kegiatan usaha pascagabung akan efektif setelah mendapat persetujuan dari regulator.

Presiden Direktur Chubb Life Insurance Indonesia Kumaran Chinan mengatakan bahwa setelah diselesaikannya pengambilalihan PT Asuransi Cigna oleh Chubb Group pada Juli 2022, Chubb Group akan mengintegrasikan usaha asuransi jiwanya di Indonesia.

“Oleh karena itu, PT Asuransi Cigna dan PT Chubb Life Insurance Indonesia akan melakukan penggabungan, di mana PT Chubb Life Insurance Indonesia akan menjadi per-

usahaan hasil penggabungan, tunduk pada persetujuan dari OJK [Otoritas Jasa Keuangan] dan regulator terkait,” kata Kumaran kepada *Bisnis*, Jumat (13/1).

Kumaran menyampaikan bahwa hingga saat ini, proses persetujuan OJK masih berjalan sesuai rencana atas aksi korporasi tersebut. Dengan adanya penggabungan ini, maka akan berimbas pada nasib karyawan. Namun demikian, Kumaran menuturkan bahwa seluruh proses merger yang terkait dengan ketenagakerjaan sesuai peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

“Hingga kini kami belum dapat membagikan informasi lebih lanjut di luar pengumuman Ringkasan Penggabungan Usaha selain dari yang telah

diterbitkan pada 19 Desember 2022,” katanya.

Lebih lanjut, dengan penggabungan ini, Kumaran menyatakan Chubb berkesempatan untuk mempercepat pertumbuhan lini asuransi kecelakaan dan kesehatan, serta asuransi jiwa di Indonesia.

Berdasarkan laporan publikasi pada kuartal III/2022, Chubb Life Insurance Indonesia membukukan rugi setelah pajak sebesar Rp41,64 miliar. Posisi itu berbanding terbalik dengan kinerja pada periode yang sama tahun lalu yang masih mencatatkan laba senilai Rp14,67 miliar.

Sementara itu, Asuransi Cigna membalik kinerja yang tecermin dari perolehan laba setelah pajak sebesar Rp35,56 miliar pada kuartal III/2022.

(Rika Anggraeni)

Judul	Presiden Ingin OJK Selesaikan Kasus Asuransi
Nama Media	Kontan
Newstrend	Presiden Minta OJK Selesaikan Masalah Asuransi
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Presiden Ingin OJK Selesaikan Kasus Asuransi

Ada tiga kasus asuransi yang kini masih menggantung

Diki Mardiansyah

JAKARTA. Presiden Joko Widodo (Jokowi) memberikan tugas khusus ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk segera memberes kasus asuransi yang hingga kini masih tertung-tung. Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Mahendra Siregar menyebutkan bahwa tugas khusus tersebut disampaikan Presiden Jokowi saat bertemu OJK di Istana Negara, Jakarta, Senin (16/1).

"Terkait dengan industri asuransi yang ingin didorong adalah penyelesaian dari beberapa industri asuransi bermasalah dan sekarang sedang dilaksanakan," ujar Mahendra usai menggelar pertemuan dengan Presiden Jokowi.

Tugas khusus dari Presiden Jokowi itu diharapkan bisa menyentil OJK agar segera menyelesaikan kasus asuransi. Dalam catatan KONTAN setidaknya tiga perusahaan asuransi bermasalah.

■ Wanaartha Life

Perkembangan terakhir dalam kasus PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life), perusahaan ini menunggu pembentukan tim likuidasi setelah izinnya dicabut oleh OJK.

Manajemen Wanaartha belum dapat menggelar Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB), karena tak ada yang mewakili pemegang saham mayoritas. Persoalannya memang agak pelik, lantaran pemegang saham Wanaartha berada di luar negeri dan berstatus sebagai tersangka.

Di saat bersamaan, muncul tim likuidasi yang mengaku dibentuk pemegang saham mayoritas. Sontak, nasabah menolak kehadiran tim likuidasi ini. Ketua Aliansi Korban Wanaartha Life Johannes Buntoro Fianto berharap OJK menyelesaikan masalah ini.

"Kami sudah menyampaikan apa yang kami mau, kami meminta klarifikasi terkait tim likuidasi," kata Johannes.

■ Kresna Life

Nasabah PT Asuransi Jiwa Kresna atau Kresna Life juga masih menggantung. OJK

hingga kini masih belum menyetujui Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) dari Kresna Life. Nasabah berharap OJK segera menyetujui RPK agar Kresna Life bisa kembali beroperasi. Nasabah juga meminta OJK membuka Pembatasan Kegiatan Usaha (PKU) yang telah dilayangkan oleh OJK.

"Jika Kresna Life ingkar atau tidak membayar sesuai perjanjian yang disepakati, maka upaya pidana menjadi solusi terakhir yang harus dilakukan," ungkap Christian, nasabah Kresna Life.

■ AJB Bumiputera

Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 telah diterima dan direview oleh OJK. Sebelumnya OJK mengancam akan menepuh cara haircut, demutualisasi, atau justru likuidasi bagi AJB Bumiputera.

Daftar Asuransi Bermasalah		
Nama Perusahaan	Total Utang atau Kerugian	Keterangan
Wanaartha Life	Rp 15 triliun	OJK mencabut izin usaha Wanaartha Life pada 5 Desember 2022 dan meminta RUPS membentuk tim likuidasi
Kresna Life	+/- Rp 5 triliun	OJK menunggu RPK
AJB Bumiputera 1912	+/- Rp 13 triliun	OJK masih menunggu hasil RPK

Sumber: Riset KONTAN

Judul	Berita Foto - AIA Bahagia Bersama
Nama Media	Banjarmasin Post
Newstrend	AIA Luncurkan Produk Unit Link
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive



TRIBUN JABAR/GANI KURNIAWAN

AIA Bahagia Bersama

Dari kiri Chief Marketing Officer PT AIA FINANCIAL (AIA) Kathryn Parapak, Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy, Direktur Hukum dan Kepatuhan AIA Rista Qatrini Manurung, dan Direktur Keagenan AIA Indrasena Patmawidjaja berbincang usai meluncurkan produk asuransi unit link AIA pertama di Bandung, Senin (16/1).

Judul	Berita Foto - Produk AIA Bahagia Bersama
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	AIA Luncurkan Produk Unit Link
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive



Istimewa

Produk AIA Bahagia Bersama

Presiden Direktur PT AIA Financial (AIA) Sainthan Satyamoorthy (dua dari kiri), Chief Marketing Officer Kathryn Parapak (kiri), Direktur Hukum dan Kepatuhan Rista Qatrini Manurung (dua dari kanan) dan Direktur Keagenan Indrasena Patmawidjaja saat peluncuran produk asuransi unit link AIA pertama yang telah disetujui dan memenuhi ketentuan SEOJK PAYDI No. 5 Tahun 2022, di Bandung, Jawa Barat, Senin (16/01/2023). Pada produk AIA Bahagia Bersama, perusahaan melakukan inovasi terhadap proses penjualan unit link, salah satunya melalui fitur rekaman video unit link yang terintegrasi dengan sales tools, sehingga nasabah bisa mendapatkan informasi produk dan manfaatnya dengan baik dan transparan. Biaya akuisisi juga telah disesuaikan dengan ketentuan terbaru yakni 40% untuk 3 tahun pertama, tahun keempat hingga keenam 20% dan tahun ketujuh hingga kesembilan sebesar 5%. Produk ini juga memberikan perlindungan hingga usia 99 tahun dengan uang pertanggungan mulai dari Rp 100 juta atau minimal 5 kali premi dasar tahunan.

Judul	Berita Foto - Produk Asuransi
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	AIA Luncurkan Produk Unit Link
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive



TRIBUN JABAR/GANI KURNIAWAN

PRODUK ASURANSI - Presiden Direktur PT AIA FINANCIAL (AIA) Sainthan Satyamoorthy, Chief Marketing Officer AIA Kathryn Parapak, Direktur Hukum dan Kepatuhan AIA Rista Qatrini Manurung, dan Direktur Keagenan AIA Indrasena Patmawidjaja (dari kiri ke kanan) berfoto bersama setelah meluncurkan produk asuransi unit link AIA pertama, yang disetujui dan memenuhi ketentuan SEOJK PAYDI No. 5 Tahun 2022, di Hotel Inter Continental Dago Pakar, Bandung, Jawa Barat (16/1). Pada produk AIA Bahagia Bersama, AIA melakukan inovasi terhadap proses penjualan unit link, salah satunya melalui fitur rekaman video unit link yang terintegrasi dengan *sales tools* sehingga nasabah bisa mendapatkan informasi produk dan manfaatnya dengan baik dan transparan. Produk ini juga memberikan perlindungan hingga usia 99 tahun dengan uang pertanggungan mulai dari Rp 100 juta atau minimal 5 kali premi dasar tahunan.

Judul	Berita Foto - Peluncuran AIA Bahagia Bersama
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	AIA Luncurkan Produk Unit Link
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

■ PELUNCURAN AIA BAHAGIA BERSAMA



Bisnis/Rachman

Presiden Direktur PT AIA Financial (AIA) Sainthan Satyamoorthy (*kedua kiri*) berbincang dengan Chief Marketing Officer Kathryn Parapak (*dari kiri*), Direktur Hukum dan Kepatuhan Rista Qatrini Manurung, dan Direktur Keagenan Indrasena Patmawidjaja usai

meluncurkan produk asuransi unit link AIA Bahagia Bersama di Bandung, Jawa Barat, Senin (16/1). AIA melakukan inovasi terhadap proses penjualan *unit link* salah satunya melalui fitur rekaman video *unit link* yang terintegrasi dengan *sales tools*.

Judul	Berita Foto - Unitlink Baru
Nama Media	Kontan
Newstrend	AIA Luncurkan Produk Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Unitlink Baru



Dok. AIA

Presiden Direktur PT AIA Financial (AIA) Sainthan Satyamoorthy (kedua kiri), *Chief Marketing Officer* Kathryn Parapak (kiri), Direktur Hukum dan Kepatuhan Rista Qatrini Manurung (kedua kanan) dan Direktur Keagenan Indrasena Patmawidjaja berfoto bersama saat peluncuran produk asuransi unit link AIA pertama yang telah disetujui dan memenuhi ketentuan SEOJK PAYDI No. 5 Tahun 2022, di Bandung, Jawa Barat, Senin (16/1). Pada produk ini, AIA menerapkan inovasi terhadap proses penjualan unit link. Salah satunya melalui fitur rekaman video unit link yang terintegrasi dengan *sales tools*, sehingga nasabah bisa mendapatkan informasi produk dan manfaatnya dengan baik dan transparan.

Judul	Berita Foto - AIA Bahagia Bersama
Nama Media	Media Indonesia
Newstrend	AIA Luncurkan Produk Unit Link
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive



DOK AIA

AIA BAHAGIA BERSAMA: Presiden Direktur PT AIA Financial (AIA) Sainthan Satyamoorthy (kiri), Chief Marketing Officer Kathryn Parapak (kedua dari kiri), serta Direktur Hukum dan Kepatuhan Rista Qatrini Manurung berfoto bersama saat peluncuran produk asuransi *unit link* AIA Bahagia Bersama di Bandung, Jawa Barat, kemarin. Pada produk AIA Bahagia Bersama, AIA melakukan inovasi terhadap proses penjualan *unit link*, salah satunya melalui fitur rekaman video *unit link* yang terintegrasi dengan *sales tools* sehingga nasabah bisa mendapatkan informasi produk dan manfaatnya dengan baik serta transparan.

Judul	Berita Foto - PEMISAHAN UNIT USAHA SYARIAH ALLIANZ
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Spin-Off Allianz Life
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

■ PEMISAHAN UNIT USAHA SYARIAH ALLIANZ



Bisnis/Abdurachman

Karyawan beraktivitas didekat logo PT Asuransi Allianz Life Indonesia di Jakarta, Senin (16/1). Allianz Life Indonesia resmi mengumumkan rencana pemekaran usaha syariah melalui *spin-off* atau pemisahan unit usaha syariah (UUS) menjadi badan hukum, yaitu

PT Asuransi Allianz Life Syariah Indonesia. Allianz Life Syariah Indonesia memiliki misi untuk mendorong pertumbuhan asuransi syariah dengan melindungi masyarakat Indonesia melalui penyediaan produk asuransi berdasarkan prinsip syariah.

Judul	IFG Life proteksi Kpopers Dalam Festival Marathon Borunhae
Nama Media	Sulteng Raya
Newstrend	Festival Marathon Borunhae IFG Life
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2023-01-16
Sentimen	Positive

IFG Life Proteksi Kpopers Dalam Festival Marathon Borunhae



SUASANA kegiatan festival marathon BORUNHAE di Plaza Timur Area Gelora Bung Karno, Jakarta, Ahad (15/12/2023). FOTO: IST

SULTENG RAYA – Festival marathon Borunhae digelar pada 2023 untuk mendekatkan gaya hidup sehat yang dikemas melalui cara yang fun. Sekitar 5.000 peserta diperkirakan akan meramaikan festival lari yang dibalut dengan berbagai kegiatan menyenangkan.

Para peserta marathon yang disebut Borunners datang dari berbagai kalangan, usia, dan latar belakang.

Borunhae tidak mengejar kecepatan dalam berlari karena tujuan utamanya adalah ekspresi kegembiraan dan

kesenangan bersama komunitas Kpop.

Borunhae sendiri merupakan pengalaman marathon sejauh 2,5K yang terinspirasi dari festival holi di India. Selain marathon, para peserta akan berlari dengan taburan bubuk berwarna yang terbuat dari bahan natural. Pengalaman tersebut akan semakin menyenangkan dengan suguhan dari berbagai guest stars, DJ dan pemutaran lagu-lagu Kpop

masa kini.

Jajaran performers yang akan memeriahkan acara ini diantaranya adalah Vierratale, Gabriel Prince, Friday Noraebang, OKAAY, dan Reza Darmawangsa.

“Semua produk yang digunakan adalah 100% natural dan aman. Jadi jangan khawatir,” ujar Sisilia Tandri, Ketua Event BORUNHAE, di sela-sela acara yang berlangsung di Plaza Timur Area Gelora Bung Karno, Jakarta. Menurut dia, ada dua aturan utama yang harus diikuti para peserta Borunhae, yakni memakai baju berwarna putih dan Borunners yang memulai kegiatan dengan pakaian

putih akan mengakhiri acara dengan penuh warna.

“Teman-teman Borunners dapat menikmati berbagai kegiatan seru seperti festival musik, pertunjukan tari, guest stars, photospot, bazaar. Tak hanya itu, bagi peserta penggemar Korean Pop kami menggelar Noraebang yaitu sesi karaoke dimana para peserta dapat menari dan bernyanyi bersama lagu-lagu Korean Pop pilihan. BORUNHAE akan menjadi event yang seru, berkesan dan berwarna bagi para peserta,” tambahnya.

Acara Borunhae didukung oleh IFG Life yang menggandeng berbagai komunitas lari sebagai bentuk dukungan dari penerapan

gaya hidup sehat.

Chief Marketing Officer PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life), Dowi Benedict Teng menegaskan pentingnya menjalankan pola dan gaya hidup sehat di tengah kesibukan sehari-hari, agar hidup semakin berkualitas. Selain itu, pihaknya juga berupaya untuk mengedukasi masyarakat tentang pentingnya menjaga perlindungan diri dengan proteksi saat berolahraga.

“Lari bersama teman dan keluarga, berolahraga sambil bersenang-senang, menunjukkan kekompakan dan keseruan lewat Borunhae. Kami ingin menunjukkan gaya hidup sehat yang menyenangkan,” ujarnya.

Saat ini, IFG Life telah menyediakan produk asuransi berbasis proteksi untuk para pegiat olahraga yang diberi nama IFG LifeSAVER. Selain bagi para pegiat olahraga, IFG LifeSAVER juga ditujukan untuk para pelaku perjalanan atau wisatawan. Produk asuransi ritel yang akan grand launching pada 2023 ini bisa diperoleh dengan harga premi yang sangat terjangkau, yakni Rp49.000. Para pemilik polis akan memperoleh proteksi kecelakaan, proteksi medis cedera olahraga, meninggal/cacat tetap, fisioterapi, hingga kecelakaan olahraga air, dengan total manfaat sampai dengan Rp200 juta.

*/RHT

Judul	Kinerja Asuransi Jiwa Syariah Tetap Tumbuh Pascapandemi Covid-19
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	12&13
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Kinerja Asuransi Jiwa Syariah Tetap Tumbuh Pascapandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 yang terjadi lebih dari 2 tahun (2020-2021) telah menjadi bencana bagi semua negara. Hal ini membuat seluruh dunia terus mengupayakan untuk dapat beradaptasi dengan keadaan saat itu. Pandemi memberi pengaruh terhadap banyak sektor termasuk di dalamnya ada industri asuransi dan khususnya asuransi jiwa syariah di Indonesia.

Sementara itu memasuki tahun 2021, perekonomian sempat bergerak maju yang ditandai dengan pertumbuhan sebesar 7,07 persen year on year (yoy) di kuartal II/2021. Pertumbuhan ini merupakan pertumbuhan tertinggi dalam 16 tahun terakhir. Namun pertumbuhan sempat terganggu karena kembali diberlakukan pembatasan yang ketat akibat ada gelombang kedua yakni varian Delta pada Juli-Agustus 2021.

Pertumbuhan kinerja di tahun 2021 ini juga terjadi di industri asuransi jiwa syariah, terlihat dari kinerja perusahaan-perusahaan asuransi berbasis muamalat baik yang *full fledged* maupun berbentuk Unit Usaha Syariah (UUS) ada yang mampu menunjukkan perbaikan dibandingkan tahun 2020. Ada beberapa indikator keuangan di 2021 yang lebih baik dari tahun sebelumnya.

Hasil kajian Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) atas laporan keuangan publikasi perusahaan asuransi jiwa syariah *full fledged* dan UUS asuransi jiwa tahun 2019-2021, menunjukkan ada pencapaian positif dari hasil kinerja industri asuransi jiwa syariah ini. Ada 8 indikator keuangan yang dikaji oleh LRMA yakni: kontribusi bruto, klaim, cadangan teknis, pendapatan, beban, laba bersih, aset, dan ekuitas.

Dari 8 indikator keuangan yang dikaji oleh LRMA, untuk industri asuransi jiwa syariah tahun 2019 hingga 2021, ada yang menunjukkan peningkatan. Kontribusi bruto dan pendapatan di tahun 2021 lebih tinggi dibandingkan dua tahun sebelumnya.

Kontribusi bruto industri asuransi jiwa syariah yang diperoleh dari perusahaan *full fledged* dan UUS, di 2019 tercatat sebesar Rp5,61 triliun dan tahun 2020 sebesar Rp6,20

Kinerja Asuransi Jiwa Syariah 2019-2022 (dalam jutaan rupiah)

No	Indikator Keuangan	2019	2020	2021
1	Kontribusi bruto	5.610.565	6.190.089	6.494.695
2	Klaim	1.658.202	1.584.900	3.245.873
3	Cadangan Teknis	2.578.032	1.603.035	3.647.992
4	Pendapatan	1.222.122	1.569.339	1.738.238
5	Beban	2.736.182	3.139.693	3.363.616
6	Laba bersih	1.761.182	1.367.451	870.881
7	Aset	36.551.577	34.834.689	33.302.052
8	Ekuitas	8.322.253	7.108.783	6.279.996

Kat: Oleh LRMA dari data 6 perusahaan asuransi jiwa syariah full fledged dan 21 UUS asuransi jiwa.

triliun atau naik hingga 10,27 persen. Sedangkan di 2021 nilai kontribusi bruto mencapai Rp6,49 triliun atau tumbuh sebesar 4,92 persen dibandingkan tahun 2020.

Peningkatan juga terjadi pada pendapatan asuransi jiwa syariah. Nilai pendapatan asuransi jiwa syariah di 2019 sebesar Rp1,22 triliun, di 2020 naik menjadi Rp1,57 triliun, dan naik lagi di 2021 menjadi Rp1,74 triliun. Atau naik 10,76 persen dari 2020 ke 2021.

Sedangkan untuk cadangan teknis, industri asuransi jiwa syariah berhasil membukukan sebesar Rp2,58 triliun di 2019. Nilainya tumbuh di tahun berikutnya menjadi Rp3,04 triliun, terjadi peningkatan sebesar 17,75 persen dari 2019 ke 2020. Di tahun selanjutnya yakni 2021 angka cadangan teknis semakin meningkat yakni menjadi sebesar Rp3,65 triliun atau naik 10,76 persen.

Pencapaian hasil positif dari industri asuransi jiwa syariah tersebut kalau diperhatikan data yang disajikan oleh LRMA diperoleh dari enam perusahaan asuransi jiwa syariah *full fledged* dan juga disumbang oleh 21 UUS.

Adapun keenam perusahaan

asuransi syariah *full fledged* yakni: PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin, PT Asuransi Takaful Keluarga, PT Capital Life Syariah, PT AJ Syariah Jasa Mitra Abadi, PT AJS Amanah Giri Artha, dan PT Asuransi Syariah Keluarga Indonesia.

Namun, kalau diperhatikan dari indikator keuangan klaim, data LRMA menunjukkan ada kenaikan signifikan selama masa pandemi Covid-19. Pada 2019 industri asuransi jiwa syariah membayarkan sebesar Rp1,66 triliun. Namun, tahun 2020 klaimnya justru sedikit menurun menjadi sebesar Rp1,58 triliun atau turun 4,42 persen.

Sementara itu, di 2021 terjadi lonjakan klaim yang mencapai angka Rp3,24 triliun atau naik hingga 104,80 persen. Ini tentunya akibat dampak dari pandemi Covid-19 yang menjadikan nilai klaim industri asuransi jiwa syariah ini meningkat drastis.

Di sisi lain, laba bersih asuransi jiwa syariah semakin menurun dari 2019 ke 2020 dan ke 2021. Laba bersih di tahun 2019 mencapai sebesar Rp1,76 triliun dan di tengah pandemi Covid-19 telah mengalami penurunan hingga menjadi Rp1,37



Kinerja industri asuransi jiwa syariah mulai menunjukkan peningkatan

triliun di tahun 2020. Kemudian turun lagi menjadi sebesar Rp870,88 miliar di 2021 atau turun 36,31 persen dari 2020 ke 2021.

Nilai aset juga mengalami penurunan dalam kurun waktu 3 tahun tersebut dari 2019 hingga 2021. Aset industri asuransi jiwa syariah tahun 2019 sebesar Rp36,55 triliun, turun menjadi Rp34,83 triliun di 2020, dan kembali turun menjadi sebesar Rp33,30 triliun di tahun 2021 atau anjlok 4,40 persen.

Sejalan dengan itu, ekuitas industri asuransi jiwa syariah yang melorot dalam periode 3 tahun ini. Nilai ekuitas di 2019 sebesar Rp8,32 triliun, turun menjadi Rp7,11 triliun di tahun 2020 dan kembali merosot ke angka Rp6,28 triliun di tahun 2021, atau turun 11,66 persen dibandingkan tahun 2020.

Bertumbuh

Salah satu pelaku industri asuransi jiwa syariah adalah PT Asuransi Syariah Keluarga Indonesia (Asyki). Menurut Direktur Utama Asyki, Mudzakir, selama 3 tahun terakhir adanya pandemi Covid-19 yang juga menimpa asuransi jiwa, perusahaan yang dipimpin juga mengalami kondisi seperti yang dialami

perusahaan-perusahaan lain. "Tetapi, *Alhamdulillah* perusahaan dapat bertumbuh secara baik dengan rata-rata selama tiga tahun pertumbuhan sebesar 11 persen," katanya kepada *Media Asuransi* baru-baru ini.

Dalam kondisi pandemi Covid-19, Asyki untuk tetap dapat memberikan layanan sebaik-baiknya kepada para nasabah serta memenuhi kebutuhannya. Menurut Mudzakir, Asyki telah menyiapkan dukungan teknologi informasi yang mumpuni dan aplikatif. "Karena, terbatasnya tatap muka menjadikan pembelajaran dan keterpakaan yang baik bagi semua orang melakukan transaksi dengan cara *online*," jelasnya.

Terkait dengan pencapaian kinerja perseroan hingga kuartal ketiga 2022 ini, Mudzakir menyampaikan rasa syukurnya bahwa bisnis perseroan *terkadang* sehat dan masih bertumbuh sebesar 9 persen. "Adapun untuk pencapaian kinerja perseroan hingga akhir tahun ini, InsyaAllah masih tumbuh positif sebesar 10 persen," jelasnya.

Sementara untuk 2023 yang diperkirakan bakal ada resesi ekonomi global, Asyki menargetkan kontribusi 2023 tumbuh sebesar 15 persen. "Belajar dari keberhasilan perusahaan dalam menghadapi masa pandemi 3

tahun terakhir yang tetap *survive* dan bertumbuh menjadi modal awal untuk mencapai target 2023. Strategi dan inisiatif perusahaan tentu akan terus di sesuaikan dengan kondisi selama perjalanan di tahun 2023.

Direktur Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AAsi), Erwin Noekman, pada suatu kesempatan menyampaikan bahwa telah terjadi peningkatan kebutuhan dari asuransi syariah dengan adanya pandemi Covid-19.

"Dampak pandemi Covid-19 yang berkepanjangan mendorong kesadaran masyarakat terhadap manfaat produk asuransi termasuk asuransi syariah. Hal itu membuat adanya peningkatan permintaan yang berdampak positif bagi industri asuransi syariah," tegasnya.

Erwin mengatakan bahwa tidak bisa dipungkiri adanya Covid-19 telah memberi dampak pada asuransi syariah. Tenaga pemasar memang mengalami kendala untuk berhadapan secara tatap muka langsung. "Tapi di masa-masa sulit tersebut tingkat religius dari masyarakat meningkat sehingga asuransi syariah mulai dilirik dan dipertimbangkan sebagai salah satu alternatif proteksi," katanya. ■

Wahyu Widhiastuti

Judul	Maintaining Growth During Covid-19 Pandemi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa
Halaman/URL	16&27
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

English Section

English Section

Life Insurance Industry Maintaining Growth During Covid-19 Pandemic

Life insurance industry is one of financial sectors that had been directly impacted by the Covid-19 pandemic. However, the industry managed to show fairly good performance and maintains liquidity so that it is not eroded by the Covid-19 pandemic, which hit Indonesia in March 2020 and is yet to end until today.

Media Asuransi Research Institute (LRMA) has conducted a study on the 47 life insurance companies' performance based on the published financial reports of each company for the 2019-2021 period. There are five life insurance companies whose data did not meet the requirements to be included in this year's LRMA study.

LRMA conducted the study or research to assess the impact of the Covid-19 pandemic on insurance companies' performance. Therefore, the data under review covers the performance of 2019, or before the pandemic, and when the virus outbreak started hitting Indonesia in March 2020, as well as during the second wave in 2021 with the arrival of the Delta type variant. In fact, the pandemic has yet to end until the end of 2022 due to the emergence of a new variant of the Covid-19 type XBB.

The LRMA study focuses on the 11 financial indicators of the life insurance industry, namely premium income, claims, technical reserves, income, expenses, net profit, assets, equity, expense ratio, investment ratio and RBC.

In addition, in order to make the study results more complete, LRMA assesses the life insurance companies' performance over the past three years based on the value of their assets. The LRM divided these life insurance companies into four groups based on the value of assets before the pandemic, namely, life insurance companies in the assets group above Rp20 trillion, the assets group of Rp5 trillion-Rp20 trillion, the assets group of Rp1 trillion-Rp5 trillion, and the group of assets below Rp1 trillion.

Based on the results of the LRMA study on 11 financial indicators of

In addition, in order to make the study results more complete, LRMA assesses the life insurance companies' performance over the past three years based on the value of their assets. The LRM divided these life insurance companies into four groups based on the value of assets before the pandemic, namely, life insurance companies in the assets group above Rp20 trillion, the assets group of Rp5 trillion-Rp20 trillion, the assets group of Rp1 trillion-Rp5 trillion, and the group of assets below Rp1 trillion.

the 47 life insurance companies, it shows that the shock caused by Covid-19 can still be handled well. This is shown by the achievement of the company's performance in the first year of the pandemic in 2020. There were three financial indicators that show positive growth and were still increasing compared to 2019 or before the Covid-19 pandemic. These financial indicators were premium income, technical reserves, assets and equity. (See table: *Life Insurance Performance 2019-2021*)

LRMA recorded the life insurance industry's premium income in 2019 amounting to Rp165.54 trillion, up 1.89 percent to Rp166.66 trillion in 2020 and further increased by 9.76 percent to Rp185.13 trillion in 2021.

This positive achievement is also shown in the industry's technical reserves, increased in 2020 and 2021

compared to 2019. The technical reserves of life insurance increased from Rp368.52 trillion in 2019 to Rp381.04 trillion in 2020, or rose 3.40 percent and increase further by 5.27 percent to Rp401.13 trillion in 2021.

Meanwhile, the industry's assets in 2020 were recorded to have increased by 3.24 percent, from Rp514.238 trillion in 2019 to Rp530.92 trillion in 2020 and further increased to Rp565.85 trillion in 2021, or growing 6.58 percent.

In line with assets growth, life insurance equity has increased from Rp24.55 trillion in 2019 to Rp108.57 trillion in 2020, and further increased in 2021 to Rp125.21 trillion in the midst of the pandemic.

The results of the LRMA study show that during the first year of the pandemic, the value of the life insurance industry's claims was relatively smaller than before the pandemic. The value of claims for 2019 was recorded at Rp116.82 trillion, down 35.68 percent to Rp75.53 trillion in 2020. After that, in the second year of the Covid-19 pandemic, the value of claims jumped 16.48 percent, from Rp75.53 trillion in 2020 to Rp87.53 trillion in 2021. Even though it has increased, the value of claims in 2021 is still lower than the value of claims in 2019.

The insurance industry's net profit in 2020 was recorded at Rp9.54 trillion, down 12.41 percent, compared to the 2019 claim value of Rp10.89 trillion. The decline of claims value continued in 2021, which declined by 29.85 percent or reached only Rp6.69 trillion.

Meanwhile, life insurance income decreased in the first year of Covid-19, from Rp195.27 trillion in 2019 to Rp187.86 trillion in 2020, a decrease

Performance of Life Insurance 2019-2021 (in million Rupiah)

Ind	Financial Indicators	2019	2020	2021	Growth 2019-2020	Growth 2020-2021
1	Premium Income	165,537,963	166,666,646	185,127,995	1.89	9.76
2	Claims	116,822,729	75,530,476	87,530,476	-35.48	16.48
3	Technical Reserves	368,575,560	381,034,234	401,137,376	3.40	5.27
4	Income	165,286,447	167,265,839	190,725,349	3.79	13.79
5	Expenses	174,057,461	171,273,444	194,025,949	-1.60	13.28
6	Net Profit	10,993,905	9,540,545	16,693,244	-12.41	29.85
7	Assets	514,238,025	530,923,275	565,847,387	3.24	6.58
8	Equities	104,547,128	108,571,494	125,210,447	3.96	16.21
9	Expense Ratio (%)	1.89	1.05	1.02	-50.73	-6.05
10	Investment Ratio (%)	13.89	11.75	1.25	-15.43	-3.41
11	RBC (%)	32.60	2.89	2.67	-11.27	-7.62

Note: Prepared by LRMA based on the published financial data of the 47 life insurance companies. Growth, Expense Ratio, Investment Ratio and RBC are in %.

of 3.79 percent. The life insurance industry's income managed to bounce back to Rp210.72 trillion in 2021 or grew by 12.17 percent from 2020's income.

Based on Assets

In assessing the performance of life insurance companies, LRMA decided to divide these 47 life insurance companies into four groups, based on the value of assets in 2019. The top group is the group of companies with assets value of over Rp20 trillion. There are seven companies that fall in this group. In this group, premium income, technical reserves and assets rose. On the other hand, the value of claims in 2020 and 2021 is actually smaller than in 2019.

As for life insurance companies in the assets group of Rp5 trillion-Rp20 trillion, which consists of 14 life insurance companies, their premium income fell in the first year of Covid-19 from 2019, namely reaching Rp47.83 trillion in 2020. However, in second year of the Covid-19 pandemic, the value of premium income rose again to Rp53.96 trillion, even surpassing the 2019 level.

The next group is the life insurance companies with assets value of Rp1 trillion-Rp5 trillion. There are 16 life insurance companies in this group. As an example, one of financial indicator of this group is the equity. Before the pandemic, namely in 2019, the life insurance equity amounted to Rp9.0 trillion, then edged up to Rp9.18 trillion in 2020, but fell slightly in 2021 to Rp9.09 trillion.

The last group is the life insurance

companies with assets value of under Rp1 trillion, which consists of 10 life insurance companies. The premium income of this group rose 29.85 percent from 2019 to 2020, then further increased by 25.27 percent in 2021.

Furthermore, the group's technical reserves recorded a quite significant increase by 92.54 percent in 2020 from the previous year and further rose by 21.17 percent in 2021. The value of assets also grew by 55.69 percent in 2020 from previous year and further increased by 14.41 percent in 2021.

However, in this assets group, the value of claims increased from Rp1.04 trillion in 2019 to Rp1.32 trillion in 2020. Fortunately, the value of claims declined 2021 to Rp1.24 trillion.

Optimistic

According to the President Director of PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia Edy Tuhirman, long before the Covid-19 pandemic hit Indonesia, Generali has focused on optimizing technology with the concept of the so-called 'high touch and high tech'. "Since the beginning of the pandemic, Generali has implemented various policies and innovations to continue to be able to assist customers and at the same time, encourage business growth," he told Fajrul Falah from *Media Asuransi* magazine.

Until now, according to Edy, Generali is still implementing a smart working policy, which is a combination of work from the office and work from home. "Through innovation, we turn these challenges into opportunities. Generali launched

the Gen iClick application which has various excellent features that make it easy for customers," he said.

During the pandemic, Generali Indonesia focused on providing life and health protection for the general public through four distribution channels, namely agency, partnership distribution, corporate solutions, and direct channels. "The performance until the third quarter of 2022, the company's growth continues and we are optimistic that this growth will continue until the end of 2022," said Edy Tuhirman.

Separately, Country Manager & President Director of Allianz Life Indonesia, David Nolan, said that when encountering the Covid-19 pandemic, the company remains committed to realizing its goal of protecting more Indonesian people.

"We carry out business and company operations that are in line with the strategic pillars of the company in terms of growth, quality and (customer) experience. In going through these challenging times over the last two years, we have always prioritized the safety and health of all employees, providing solutions and services that meet the needs of customers and business partners, and maintaining business performance," said David.

In the midst of the challenges of the 2021 pandemic, Allianz Life Indonesia continues to prove its commitment to providing protection to customers by paying claims and benefits of Rp13.5 trillion, up 20.4 percent compared to the previous year, to more than 223,000 life and health insurance beneficiaries.

In 2021, the company recorded growth in new business premiums where the Annual Premium Equivalent (APE) grew 8.1 percent. Meanwhile, the Weighted New Business Premium (WNBP) also increased by 11 percent.

Allianz Life Indonesia also adapts to the changing market conditions through the implementation of a series of digital transformations that provide peace of mind and a seamless experience for customers amid the Covid-19 pandemic. "Allianz eAzy Cover is one of the innovations for the public to stay protected in the midst of a pandemic," concluded David. ■

Judul	Performance Of Sharia Life Insurance Maintaining Growth Post-Pandemi Covid-19
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Asuransi Jiwa Syariah
Halaman/URL	30,31, & 32
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

English Section

English Section

Performance of Sharia Life Insurance Maintaining Growth Post-Pandemic Covid-19

The Covid-19 pandemic has become a disaster for over two years from 2020 until 2021. The pandemic has forced the world to adapt to the new condition. The pandemic has affected many sectors including the insurance industry and in particular the sharia life insurance in Indonesia.

In the early part of 2021, the economy showed positive growth as shown by the GDP growth of 7.07 percent year-on-year (YOY) in the second quarter of 2021. The growth was the highest over the past 16 years. However, the growth retreated again following the government's decision to limit the mobility of the people due to the second wave of the Covid-19 pandemic, namely the outbreak of Delta variant in July-August 2021.

The economic growth in 2021 was also experienced by the sharia life insurance industry, as reflected by the performance of sharia-based insurance companies, both full-fledged and in the form of Sharia Business Units (SBU), which managed to show an improvement compared to 2020. There were several financial indicators in 2021 which were better than the previous year.

The results of a study undertaken by Media Asuransi Research Institute (LRMA) on the published financial reports of full-fledged sharia life insurance companies and life insurance SBUs for 2019-2021 period, show that there has been positive achievement shown by the sharia life insurance industry. There were eight financial indicators that were used by LRMA in assessing the performance of the sharia life insurance industry, namely: gross contribution, claims, technical reserves, income, expenses, net income, assets and equity.

Of the eight financial indicators applied by the LRMA to assess the performance of the sharia life insurance industry for the period of 2019-2021, some have shown improvement. The gross contribution and income of the industry in 2021 were higher than the previous two years.

Performance of Sharia Life Insurance 2019-2022 (in trillion rupiah)

No	Financial Indicators	2019	2020	2021
1	Gross Contributions	5,813,565	6,190,089	6,494,885
2	Claims	1,658,202	1,584,900	3,245,873
3	Technical Reserves	2,578,032	1,610,035	3,647,592
4	Income	1,922,182	1,968,359	1,793,236
5	Expenses	2,735,182	3,133,685	3,363,616
6	Net Profits	1,761,382	1,367,451	870,581
7	Assets	36,551,577	34,834,889	33,702,052
8	Equities	8,322,253	7,016,785	6,719,996

Note: Compiled by LRMA from the Financial data of the 16 Full-Fledged sharia life insurance and 27 SBU of sharia life insurance companies.

The results of a study undertaken by Media Asuransi Research Institute (LRMA) on the published financial reports of full-fledged sharia life insurance companies and life insurance SBUs for 2019-2021 period, show that there has been positive achievement shown by the sharia life insurance industry. There were eight financial indicators that were used by LRMA in assessing the performance of the sharia life insurance industry, namely: gross contribution, claims, technical reserves, income, expenses, net income, assets and equity.

Of the eight financial indicators applied by the LRMA to assess the performance of the sharia life insurance industry for the period of 2019-2021, some have shown improvement. The gross contribution and income of the industry in 2021 were higher than the previous two years.

The gross contribution of the sharia life insurance industry, which was obtained from the full-fledged and SBUs in 2019 was recorded at Rp 5.81 trillion and increased to Rp 6.20

trillion in 2020, or up to 10.27 percent. Whereas in 2021, the value of the gross contribution reached Rp 6.49 trillion or grew by 4.92 percent compared to 2020.

The increase also occurred in sharia life insurance income, which increased from Rp 1.92 trillion in 2019 to Rp 1.97 trillion in 2020, and further increased in 2021 to Rp 1.79 trillion, or rose 10.76 percent.

As for technical reserves, the sharia life insurance industry managed to lift its technical reserves from Rp 2.58 trillion in 2019 to Rp 1.61 trillion in 2020, representing an increase of 17.75 percent. In the following year, namely 2021, the value of technical reserves further increased to Rp 3.65 trillion or rose 30.75 percent.

Looking at the data presented by LRMA, the positive results recorded by the sharia life insurance industry were obtained from the six full-fledged sharia insurance companies and was also contributed by 25 SBUs.

The six full-fledged sharia insurance companies were PT Asuransi Jiwa Syariah Al Anfa, PT Asuransi Takafal Keharga, PT

Capital Life Syariah, PT AJ Syariah Jasa Mitra Abadi, PT

AJS Amanah Giri Artha, and PT Asuransi Syariah Keharga Indonesia.

However, looking at the financial claims indicator, LRMA data shows that there was a significant increase in claims during the Covid-19 pandemic. In 2019 the sharia life insurance industry paid out Rp 1.66 trillion in claims. However, in 2020 the claims actually decreased slightly to Rp 1.58 trillion, or down 4.42 percent.

Meanwhile, in 2021 there was a surge in claims which reached Rp 3.25 trillion, soared 104.80 percent. This was due to the Covid-19 pandemic which has caused the claims value of the sharia life insurance industry to increase dramatically.

On the other hand, the net profit of sharia life insurance has decreased from 2019 to 2020 and 2021. Net profit declined from Rp 1.76 trillion in 2019 to Rp 1.37 trillion in 2020 due to the Covid-19 pandemic. Then, it further fell to Rp 870.58 billion in 2021 or decreased by 35.31 percent.

The sharia life insurance assets value had also declined from Rp 36.55 trillion in 2019 to Rp 34.83 trillion in 2020, and further declined to Rp 33.70 trillion in 2021 or dropped 4.40 percent.

In line with that, the equity of the sharia life insurance industry has decreased in the past three years. The value of equity declined from Rp 8.32 trillion in 2019 to Rp 7.02 trillion in 2020 and fell further to Rp 6.72 trillion in 2021, or decreased by 11.66 percent compared to 2020.

Growth

One of the sharia life insurance industry players is PT Asuransi Syariah Keharga Indonesia (Ayki). According

to Ayki's President Director, Mudzakir, the Covid-19 pandemic over the past three years has also affected the life insurance industry as shown by the financial performance of these companies, similar to other industries.

"However, Alhamdulillah, the company managed to grow well with an average growth of 11 percent for three years," he told Media Asuransi recently.

In the midst of the Covid-19 pandemic, Ayki continues to be able to provide the best possible service to customers and meet their needs. According to Mudzakir, Ayki has prepared qualified and applicable information technology support. The restrictions for face-to-face meetings have become a good learning process and force everyone to make transactions online," Mudzakir said.

Regarding the achievement of the company's performance until the third quarter of 2022, Mudzakir expressed his gratitude that the company's business is classified as healthy and is still growing by nine percent. "As for the achievement of the company's performance until the end of this year, God willing, it will still grow positively by 10 percent," he said.

As for 2023, the global economy is projected to suffer a recession. Therefore, Ayki targets the contributions in 2023 to grow by 15 percent. "Learning from the company's success in dealing with the pandemic in the last three years which managed to have survived and grown to become the strong foundation to achieve the 2023 target. The company's strategies and initiatives will certainly continue to be adjusted to conditions during the journey in 2023," Mudzakir said.

The Executive Director of the Indonesian Sharia Insurance Association (AAS), Erwin Noekman, on one occasion said that there had been an increase in the need for sharia insurance following the Covid-19 pandemic.

"The prolonged impact of the Covid-19 pandemic has driven public awareness of the benefits of insurance products, including sharia insurance. This causes an increase in demand, which has a positive impact on the sharia insurance industry," he said.

Erwin added that it was undeniable that Covid-19 had an impact on the sharia insurance industry. Insurance marketers faced difficulties meeting face-to-face with potential clients. "However, in the wake of these difficult times, the religious level of the community improved so that sharia insurance began to attract the interest (of the public) and was considered as an alternative protection means," he said. ■



Capital Life Syariah, PT AJ Syariah Jasa Mitra Abadi, PT AJS Amanah Giri Artha, and PT Asuransi Syariah Keharga Indonesia.

However, looking at the financial claims indicator, LRMA data shows that there was a significant increase in claims during the Covid-19 pandemic. In 2019 the sharia life insurance industry paid out Rp 1.66 trillion in claims. However, in 2020 the claims actually decreased slightly to Rp 1.58 trillion, or down 4.42 percent.

Meanwhile, in 2021 there was a surge in claims which reached Rp 3.25 trillion, soared 104.80 percent. This was due to the Covid-19 pandemic which has caused the claims value of the sharia life insurance industry to increase dramatically.

On the other hand, the net profit of sharia life insurance has decreased from 2019 to 2020 and 2021. Net profit declined from Rp 1.76 trillion in 2019 to Rp 1.37 trillion in 2020 due to the Covid-19 pandemic. Then, it further fell to Rp 870.58 billion in 2021 or decreased by 35.31 percent.

The sharia life insurance assets value had also declined from Rp 36.55 trillion in 2019 to Rp 34.83 trillion in 2020, and further declined to Rp 33.70 trillion in 2021 or dropped 4.40 percent.

In line with that, the equity of the sharia life insurance industry has decreased in the past three years. The value of equity declined from Rp 8.32 trillion in 2019 to Rp 7.02 trillion in 2020 and fell further to Rp 6.72 trillion in 2021, or decreased by 11.66 percent compared to 2020.

Growth

One of the sharia life insurance industry players is PT Asuransi Syariah Keharga Indonesia (Ayki). According

to Ayki's President Director, Mudzakir, the Covid-19 pandemic over the past three years has also affected the life insurance industry as shown by the financial performance of these companies, similar to other industries.

"However, Alhamdulillah, the company managed to grow well with an average growth of 11 percent for three years," he told Media Asuransi recently.

In the midst of the Covid-19 pandemic, Ayki continues to be able to provide the best possible service to customers and meet their needs. According to Mudzakir, Ayki has prepared qualified and applicable information technology support. The restrictions for face-to-face meetings have become a good learning process and force everyone to make transactions online," Mudzakir said.

Regarding the achievement of the company's performance until the third quarter of 2022, Mudzakir expressed his gratitude that the company's business is classified as healthy and is still growing by nine percent. "As for the achievement of the company's performance until the end of this year, God willing, it will still grow positively by 10 percent," he said.

As for 2023, the global economy is projected to suffer a recession. Therefore, Ayki targets the contributions in 2023 to grow by 15 percent. "Learning from the company's success in dealing with the pandemic in the last three years which managed to have survived and grown to become the strong foundation to achieve the 2023 target. The company's strategies and initiatives will certainly continue to be adjusted to conditions during the journey in 2023," Mudzakir said.

The Executive Director of the Indonesian Sharia Insurance Association (AAS), Erwin Noekman, on one occasion said that there had been an increase in the need for sharia insurance following the Covid-19 pandemic.

"The prolonged impact of the Covid-19 pandemic has driven public awareness of the benefits of insurance products, including sharia insurance. This causes an increase in demand, which has a positive impact on the sharia insurance industry," he said.

Erwin added that it was undeniable that Covid-19 had an impact on the sharia insurance industry. Insurance marketers faced difficulties meeting face-to-face with potential clients. "However, in the wake of these difficult times, the religious level of the community improved so that sharia insurance began to attract the interest (of the public) and was considered as an alternative protection means," he said. ■

English Section

On the other hand, the value of sharia general insurance claims in the same period actually declined. The value of claims of the industry fell by 4.95 percent, from Rp 205.34 billion in 2019 to Rp 197.45 billion in 2021.

The decline in claims was mainly due to a decrease in general insurance SBU's claims, whose growth recorded minus growth of 41.50 percent, from Rp 280.48 billion in 2019 to Rp 164.01 billion in 2021. Meanwhile, the full-fledged claims actually increased by 19.17 percent during the pandemic period, from Rp 124.96 billion in 2019 to Rp 149.44 billion in 2021.

The value of sharia general insurance claims in 2020 was recorded at Rp 204.31 billion, a decrease of 12.90 percent compared to 2019 claims of Rp 205.34 billion. However, the 2021 claims value was recorded at Rp 197.45 billion, an increase of 0.13 percent compared to the 2020 claims of Rp 197.45 billion.

The increase in claims in 2021 compared to 2020, was mainly driven by the decline in claims of full-fledged sharia general insurance, namely from Rp 187.28 billion in 2020 to Rp 164.44 billion in 2021. Meanwhile, the value of general insurance SBU's claims for 2021 declined by 33.61 percent from Rp 217.05 billion in 2020 to Rp 144.01 billion in 2021.

Meanwhile, during the two years of the Covid-19 pandemic, sharia general insurance assets have actually recorded positive growth. Based on the LRMA study, during those two years, the sharia general insurance assets grew by 17.05 percent from Rp 49.49 trillion in 2019 to Rp 57.91 trillion in 2021.

The growth in sharia general insurance assets was supported by full-fledged sharia general insurance, which increased by 32.78 percent, from Rp 24.24 trillion in 2019 to Rp 32.08 trillion in 2021. Meanwhile, the general insurance SBU's asset growth was recorded at 6.10 percent, from Rp 25.25 trillion in 2019 to Rp 26.85 trillion in 2021.

The growth in sharia insurance assets actually occurred in the first year of the Covid-19 pandemic, namely in 2020 which reached Rp 53.19 trillion, up 18.79 percent from 2019. The growth was supported by the full-fledged sharia general insurance,



whose asset value grew by 46.63 percent from Rp 24.24 trillion in 2019 to Rp 35.29 trillion in 2020. Meanwhile, the general insurance SBU's assets actually decreased by 0.42 percent, from Rp 25.25 trillion in 2019 to Rp 25.13 trillion in 2020.

Meanwhile, the assets value of the sharia general insurance industry in 2021 was recorded at Rp 57.91 trillion, down 1.47 percent compared to the 2020 value of Rp 58.63 trillion. The decline in asset values in the second year of the Covid-19 pandemic was mainly driven by a decline in the asset value of full-fledged sharia general insurance by 9.45 percent, from Rp 29.29 trillion in 2020 to Rp 26.85 trillion in 2021. On the other hand, asset values of the general insurance SBU's actually increased by 6.64 percent from Rp 24.24 trillion in 2020 to Rp 26.85 trillion in 2021.

On the bottom line, the net profit of the sharia general insurance industry fell by 31.25 percent in the two years of the Covid-19 pandemic. The net profit value of sharia general insurance was recorded at Rp 279.58 billion in 2019 and dropped to Rp 192.21 billion in 2021.

The biggest decline was recorded by full-fledged sharia general insurance, whose net profit value decreased by 65.30 percent, from Rp 288.48 billion in 2019 to Rp 82.62 billion in 2021. Meanwhile, the sharia general insurance net profit fell by 11.21 percent, from Rp 207.1 billion in 2019 to Rp 193.58 billion in 2021.

Meanwhile, in the first year of the Covid-19 pandemic, namely 2020, the net profit of sharia general insurance

was still recording positive growth. The value of net profit this sector in 2020 was recorded at Rp 205.98 billion, up 9.44 percent compared to 2019 of Rp 197.95 billion.

This growth was supported by an increase in general insurance SBU's net profit by 28.8 percent from Rp 27.16 billion in 2019 to Rp 35.83 billion in 2020. On the other hand, the net profit of full-fledged sharia general insurance actually decreased by 36.8 percent, from Rp 288.48 billion in 2019 to Rp 224.35 billion in 2020.

The results of the LRMA study also show that during the second year of the Covid-19 pandemic, sharia general insurance industry's equity increased by 9.07 percent, from Rp 24.48 trillion in 2019 to Rp 26.70 trillion in 2021. The overall technical reserves of the sharia general insurance increased by 32.27 percent, from Rp 196.26 billion in 2019 to Rp 257.27 trillion in 2021.

Sharia general insurance income grew by 31.25 percent, from Rp 205.94 billion in 2019 to Rp 270.09 billion in 2021. Meanwhile, the sharia general insurance expenses grew by 24.15 percent, from Rp 176.65 billion in 2019 to Rp 219.03 billion in 2021.

The results of the LRMA study on the financial indicators of the sector show that industry-wide, sharia general insurance has not been too badly affected by the Covid-19 pandemic. This can be seen from several sharia general insurance financial indicators which still increased in 2020 (the first year of the Covid-19 pandemic), compared to 2019 (before the pandemic). Meanwhile, most of the financial indicators in 2021 show a higher value than in 2019. ■

Judul	Hanindio W. Hadi 2023 Akan Melakukan Rebalancing Portofolio
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	PertaLife Insurance
Halaman/URL	49&50
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Interview with

Hanindio W. Hadi

2023 Akan Melakukan Rebalancing Portofolio

Untuk memperluas cakupan pasar dan menggaribisnis asuransi yang masih sekecilnya bisa di Tanah Air, perusahaan asuransi jiwa ini melakukan rebalancing besar-besaran di awal 2023. Perubahannya tidak hanya mengganti logo perusahaan, nama pun diubah secara keseluruhan.

Perubahan ini sebelumnya bernama PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (ATJM) dan resmi berganti nama menjadi PertaLife Insurance per Januari 2023. Identitas baru menjadikan perusahaan akan terus melakukan terobosan. Rebalancing ini sebagai simbol optimisme perusahaan dalam menghadapi tantangan ke depan.

Di 2023 ini, manajemen memantapkan akan melakukan rebalancing portofolio dan akan menggaribisnis captive market dan meningkatkan bisnis noncaptive agar terbangun menjadi grup. "PertaLife Insurance akan melakukan rebalancing portofolio investasi dengan menyesuaikan kondisi ekonomi sesuai dengan skenario konservatif, normal, dan optimisist," kata Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi.

Perusahaan pun kian gearar berbisnis bisnis dengan melibatkan PT Pertamina (Persero) Group dan PT Timah Tbk (TINS) Group, untuk melakukan penawaran produk yang belum dimiliki serta penumbuhan peserta baru.

Untuk memperkuat penggaribisa apa saja yang sudah dilakukan oleh Hanindio bersama tim manajemennya yang baru, serta langkah-langkah bisnis yang telah diperjuangkan untuk di 2023, tim Media Asuransi yang terdiri dari Muchsan Didi, Achmad Aris, Wahyu Widiastuti, Fajri Fahah, Arif Wahyudi (fotografer), dan Lucky Kennedy (TVAsuransi) melakukan wawancara secara khusus dengannya di kantor pusat PertaLife Insurance baru-baru ini. Berikut petikan wawancara.

Anda belum pernah satu tahun memimpin perusahaan ini, tapi sudah bergerak cepat melakukan perubahan nama dan logo perusahaan, apa itu bagian dari transformasi?

Betul, jadi 2023 akhir, itu kami melihat, menurut cara ini kita berjalan. Memang barang dan bisnisnya juga belum segitunya berkembang, ternyata kalau berbisnisnya bisa tertinggi sepanjang sejarah 36 tahun PertaLife atau ATJM berdirinya. Akhirnya waktu itu end of 2022 kami mengusulkan untuk melakukan rebalancing, maka disetujui bagaimana perusahaan ini adalah bagian dari ekosistem Pertamina. Maka, disetujui bagaimana kalau pakai kata kata perta, jadi PertaLife Insurance dan juga dengan warna identitas korporatnya Pertamina.

Pertamina langsung setuju banget. Bicara satu Pertamina melakukan restrukturisasi perusahaan, itu Nidus (Direktur Utama Pertamina) juga beresap agar semua afiliasi Pertamina menunjukkan identitas Pertamina. Wah in line. Saya bilang pokoknya yang penting pada saat kita melakukan rebalancing itu hanya apa dan sesuai arahan dari board corporate Pertamina juga.

Anda dari asuransi umum kemudian asuransi jiwa, sebenarnya susah enggak sih?

Isuasi ya karena saya lumayan lama di general insurance, kemudian harus matching mendalami sesuatu yang baru life insurance. Tetapi saya saya, apalagi kalau sudah di level-level tertentu kita enggak perlu masuk ke detail. Makanya, bagaimana caranya mengkolaborasi orang-orang yang bisa kita percaya dan memahami industri, perlu orang yang bisa dipercaya pada saat kita harus mengambil keputusan info atau data yang disampaikan harus dari orang-orang yang

dipercaya.

Untuk mendapatkan itu yang dapat dipercaya itu apa yang Anda lakukan?

Nah, itu jadi saat masuk di suatu organisasi umumnya yang kita selalu concern adalah sumber data manusianya. Makanya saat saya ditugaskan di sini (PertaLife) saya harus menggigit orang-orang yang bisa dipercaya.

Sebelum masuk ke sini, sempat saya tembak ke pemegang saham, ada siapa saja di situ dan kebutuhan apa saja orang Pertamina yang ditugaskan bukan sebagai pengurus tapi sebagai komite. Yang di front, ya tolong mengawasi dan mengolaborasi penanaman sekian triliun. Nah itu yang saya pegang. Ada info orang ini begini, orangnya begini. Nah itu saya pegang dulu.

Pada akhirnya sambil jalan, begini ada yang fraud kita berbenakan. Di awal-awal sempat melakukan pengurangan sekitar 70-an orang dari total karyawan 214 sehingga jadi 60-an. Jadi intinya ada yang enggak kompeten, ada yang melakukan fraud, tapi juga ada yang mengembarita diri isakard.

Karena saya juga bilang kita lagi beres beres lagi, kita akan coba bergerak cepat. Kalau yang kita kita enggak sanggup atau punya tujuan lain diukur terus daripada nanti kapalnya dieng teras dan tenggelam. Jadi sekarang juga masih enggak berhenti, tapi saya sudah melihat passion dari teman-teman ini sudah mulai kelihatan adanya.

Waktu kami masuk, perusahaan ini ternyata enggak punya Key Performance Indicator (KPI). Jadi perusahaan sudah 35 tahun berdirinya, jalan tanpa ada KPI. Penilaian berdasarkan like and dislike dari bosnya. Terus kita lihat teman-teman bertanggung jawab. KPI ini harus relevan dengan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang ditetapkan barang-barang. Jadi semua yang kita bikin barang-barang untuk target per tahun itu harus masuk dalam KPI.

Waktu Agustus 2020 gabung kita sempat punya temporary KPI sampai Desember. Jadi 3 bulan KPI ini untuk membiatkan biomakan baru 2023 Juli KPI. Jadi, 2022 sudah mulai

terbiasa. Memang tidak mudah awal-awanya.

Awal masuk ke sini, bagaimana Anda melihat potensi SDM-nya?

Awal saya masuk ke sini, sempat lagi terpenta orang-orang di Tugu Mandiri dulu bagus-bagus sebenarnya, tinggal bagaimana menggaribisnis saja. Saya juga bilang ke direktur Pertamina, bahwa ini potensi yang dahsyat banget. Saya melihat perusahaan ini punya handle enggak sampai 10 persen dari ekosistemnya Pertamina Group, belum PT Timah yang juga sebagai pemegang saham. Kalau misalnya enggak udah ngomong 100 persen, tapi 10 persen saja. Sementara, ini baru 10 persen.

Selain SDM, apa juga yang harus diubah sistem, secara bisnis atau perubahannya seperti apa?

Banyak banget. Sebetulnya saat masuk itu kami punya program transformasi standar, tapi yang memodifikasi adalah ini benar-benar ketat banget. Jadi, saat saya masuk message dari pemegang saham terutama dari pendiri Dana Pensiun Pertamina bahwa Risk Based Capital (RBC) nya di bawah ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Jadi, saya cuma minta mungkin ini yang terakhir kita ada injektornya untuk tambahan modal. Selanjutnya kita enggak akan minta lagi. Maka, bagaimana adalah melakukan the real transformation tadi, dari orangnya kemudian sistemnya. Kita sekarang punya sistem yang terintegrasi untuk semuanya. Terakhir dilakukan manual. Kita bisa pesenya ini salah kita lakukan secara integrated dalam satu sistem Information Technology (IT).

Kalau bisnisnya itu captive

dan ecosystem Pertamina atau ada bisnis dari luar juga?

Sekarang ini banyak dari Pertamina Group sekitar 80 persen dan noncaptive 20 persen. Noncaptive itu dari mana? Ini banyak termasuk dari PetroChina. Kemudian ecosystem KPS lain, dari Timah Group juga ada.

Cuma dengan perkembangan yang mungkin akan muncul kami enggak boleh menaruh dalam satu

basket, jadi di Pertamina Group juga terus bergerak dengan kebijakan-kebijakan di Pertamina sebagai BUMN terbesar. Makanya kita coba di 2023, RKAP target premium ini enggak ke ekosistem Pertamina saja, tapi sudah kami buat almost fifty fifty antara captive dan noncaptive. Itu supaya teman-teman noncaptive market juga punya pasiaan yang lebih.

Jadi kita handle hampir semua pesangomnya karyawan Penyaluran Tenaga Kerja Jasa Penunjang (TKPJ) nya Pertamina. Jadi untuk karyawan kontraktanya Pertamina ini pengelolaan pesangomnya ada di PertaLife dan itu jadi anggarannya. 2023, noncaptive mau dimaksimalkan juga, strategi dan targetnya ke mana?

Kalau kami sekarang yang paling besar adalah memelihara, pokoknya enggak berani ngomong dulu. Tapi intinya kami akan lebih rebalancing portofolio. Noncaptive bentaknya kumpulan, kami jarang yang individual.

Tapi grup insurance dari captive banyak juga kan?

Captive enggak enak-enak juga. Jadi, kalau ke forum sinergi anak perusahaan Pertamina, kita memang ada istilah berburu di kebun binatang. Tetapi ternyata masing-masing yang ada di anak perusahaan itu sekarang regulasinya enggak kayak dulu. Kalau dulu ada satu kebijakan, nah ada holding ini sekarang diberikan otorisasi sendiri. Jadi kita harus masuk ke satu satu begini.

Berarti target kompetitif?

Kompetitif juga. Makanya saya selalu bilang, saya menegiti apa yang disampaikan oleh Bu Karen (Direktur Pertamina periode 2019-2021), bahwa zaman saya handle asuransi di Pertamina. Itu Karen ngomong di forum sinergi anak perusahaan, kalau ya ini teman-teman di AP. Anak cucu cicitnya, anak perusahaan Pertamina kalau anaknya nakal, cucunya nakal, cicitnya nakal dibuang, dimarahin kalau perlu dipecer, kalau perlu dipecer sampai kapok, tapi jangan enggak dibakar makan. Kalau anak cucunya nakal, bagaimana keluarga sendiri mati? Jadi saya bilang begini ke teman-teman di anak anak perusahaan Pertamina ini.

Interview with

Cuma memang enggak bisa dipungkiri pada saat anaknya nakal, kadang kadang kita ini masih nakal enggak? Saya bersyukur beberapa institusi termasuk dari Media Asuransi ada membandingkan penghargaan, itu jadi salah satu bukti. Itu otomatis menjadi trigger mereka lebih besar belajar. Karena tadi julian juga. Faktor trust itu penting. Saya bilang ke teman-teman jangan cederat trust lagi, yang kemarin sempat beresend. Sekarang kita membangun trust itu enggak gampang dan enggak murah. Sekarang kita buat

communication is very important. Di forum internal, sekarang kita punya weekly meeting untuk level Vice President (VP). Jadi setiap minggu kita bikin seperti office meeting, bestnya meeting meeting VP bergantian. Di sini yang penting komunikasi jalan.

2023 kita lumayan menantang, bagaimana agar asuransi tetap terjaga?

Iya betul itu juga dibahas bahwa seburuk-buruknya 2023 itu kita survive lah waktu di 2022. Kemudian ada pemilu 2023 saat itu pun dengan sendirinya terkonfirmasi komposisi dari masyarakatnya. Nah, 2023 juga menjelang pemilu pasti banyak pengalihan.

Kalau saya melihatnya kita ini mau ekonomi di luar juga ada tapi kebutuhan asuransi Pertamina Group masih tetap ada. Jadi buat kami bagaimana caranya grup ini, ekosistem ini bisa non-support kami. Salah satu cara paling gampang adalah jangan kerja satu-satu di-upstream, bagaimana caranya membuat ini menjadi kebijakan dari top levelnya Pertamina. Itu kami minta dari salah satu direktur Pertamina yang handle anak perusahaan untuk kerja sama.

Ngomong harus lebih, sementara perusahaan perusahaan lain sebagian besar life insurance punya captive besar. Karena Pertamina harus mencari perusahaan asuransi jiwa yang lain, sementara ada PertaLife. Itu yang coba kami masuk ke top level manajemen Pertamina Group. Mudah-mudahan.

Sangat optimisistis berarti ya?

Optimisistis saja. Jadi balik lagi bahwa relationship is very important kalau di dunia asuransi. Saya coba juga sama baik. Jadi selama saya kerja di Tugu Insurance kemudian di Pertamina, saya coba punya hubungan baik dan orang trust sama saya, makanya saya enggak pernah main-main mengimani

masalah trust. Kita bikin ini sebagai sistem bukan bergantung sama orang. Ini yang saya coba bangun ke ekosistem perusahaan.

Kalau portofolio Asuransi Jiwa Kredit (AJK) di PertaLife bagaimana perkembangannya?

AJK kami lumayan besar. Kemudian sempat dibentengi dulu karena brokernya bermasalah, intinya untuk berbisnis dengan BTN dibant, BTN klien kami terbesar. Kami berbenakan dulu, nanti 2023 akan kita buka lagi kerennya, tapi yang penting mendapat pokoknya, apa yang kita jual itu mirroring dengan budget asuransi.

Kalau kemarin ini saya noremenkan banyak yang enggak sama depan dan belakang, nah itu bahaya. Dan sekarang pun asuransi yang terkait dengan AJK very selective. Mereka juga melihat bagaimana caranya berjalan tidak seperti kejadian kemarin lagi. Ada batasan, ada stop loss-nya. Nah stop loss itu teman-teman broker masih banyak yang belum memertinya juga. Kami enggak mau jadi dulu yang penting ter-backup secara baik dengan reasuransi.

Bagaimana program Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) PertaLife saat ini. Di Pertamina dulu ada Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) apa masih ada?

DPLK sudah enggak ada sekarang. Nah, itu da yang saya juga belajar. Kemudian sempat ada potensi kebijakan Pertamina untuk membiatkan semua ke kita. Kalau sekarang ada sekitar hampir Rp5 triliun in now dengan belasan kebijakan.

Bicara ke depan, di 2023 bagaimana target pertumbuhannya?

Target pertumbuhan premi kami lumayan gede, ditargetkan 48 persen pertumbuhannya. Jadi, dengan target besar itu untuk bottom line-nya naik sekitar 10 persen hingga 12 persen. Saat kita menargetkan sesuatu, saya minta teman-teman sama-sama berkomitmen. Pada saat penanaman target RKAP, itu harus terbiat, artinya teman-teman paham mana yang menjadi concern-nya, mana yang harus dikerjakan

barang-barang. Bagian marketing enggak akan bisa jalan kalau tidak ter-backup dengan teman-teman di underwriting.

Nah, setelah julian pun teman-teman saya minta yang di belakang saat handle main itu benar-benar harus sangat perform. Makanya RKAP 2023 ini kita bikin semuanya secara confident. Jadi saya selalu

biatkan ke teman-teman bahwa kita jalan bersama yang enggak ada wujubnya, unguibnya produk. Kita cuma jalan-jalan.

Kalau unit usaha syariah di PertaLife bagaimana perkembangannya?

Nah, unit syariah sudah dua tahun kita jalan, kami lagi minta lebih dari OJK dan sudah 2 tahun diujikan,

Makalah-makalah takan depan sudah punya intinya. Demand-nya banyak. Teman-teman di Pertamina juga banyak ada syariahnya enggak? Sementara saat ini mereka pakai asuransi syariah di tempat lain. Mungkin mereka enggak masuk ke kita, salah satu alasannya adalah enggak ada syariahnya, termasuk dari Timah juga.

Judul	Chubb Life Bergabung Asuransi Cigna untuk Reorganisasi Korporasi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Merger dan Akuisisi
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Chubb Life Bergabung Asuransi Cigna untuk Reorganisasi Korporasi

PT Chubb Life Insurance Indonesia bersama PT Asuransi Cigna mengumumkan penggabungan kedua perusahaan yang dimuat pada sebuah koran terbitan Jakarta, 19 Desember 2022. Penggabungan kedua perusahaan tersebut terjadi setelah mendapat persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (Kemenkumham).

Mengutip dari pengumuman tersebut, penggabungan dilakukan sebagai reorganisasi korporasi asuransi jiwa grup Chubb di Indonesia guna memperkuat sinergi bisnis yang kuat dan meningkatkan posisi pasar. Dengan melakukan penggabungan ini secara efektif semua perjanjian-perjanjian dan kontrak-kontrak dengan pihak ketiga atau kreditor yang telah ditandatangani oleh Asuransi Cigna akan beralih ke Chubb Life Insurance sebagai entitas yang menerima penggabungan. Oleh karena itu Chubb Life Insurance akan menggantikan Asuransi Cigna sebagai pihak dalam perjanjian-perjanjian dan kontrak-kontrak tersebut. ■ **Ben**

Judul	Great Eastern Life dan Insurtech Qoala Pasarkan GREAT ProInsure Life
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk GREAT ProInsure Life
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

**Great Eastern Life dan Insurtech Qoala
Pasarkan GREAT ProInsure Life**

Great Eastern Life Indonesia bekerja sama dengan Pialang Mitra Jasa Pratama dan Qoala Plus meluncurkan GREAT ProInsure Life. Melalui kerja sama ini, Great Eastern Life Indonesia berharap dapat memberikan akses yang lebih mudah, khususnya untuk generasi muda, dalam mendapatkan perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan.

GREAT ProInsure Life merupakan produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat santunan meninggal dunia karena sebab apa pun, selama masa pertanggungan asuransi. Produk ini dapat diperoleh secara mudah melalui aplikasi Qoala Plus dengan 12 pilihan plan dan perlindungan mulai dari Rp50 juta sampai Rp1 miliar.

"Dengan kemudahan untuk mendapatkan produk ini, GREAT ProInsure Life yang telah diluncurkan kurang lebih 6 bulan ini mendapat sambutan baik dari masyarakat, khususnya dari mereka dengan kategori usia dibawah 35 tahun" ujar *Head of Group Insurance & Affinity Division* Great Eastern Life Indonesia, Daniel Herjun Putranto, 19 Desember 2022. ■ **Rief**

Judul	Terus Hadirkan Inovasi Terbaru
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Prospek Generali Indonesia
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Edy Tuhirman Terus Hadirkan Inovasi Terbaru



Meski sempat dihadapkan dengan tantangan pandemi Covid-19 selama dua tahun, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia tetap mampu mempertahankan kinerjanya. Hal tersebut terlihat dari pencapaian kinerja perusahaan yang tetap tumbuh positif di kuartal III/2022.

Chief Executive Officer (CEO) Generali Indonesia, Edy Tuhirman, mengatakan bahwa jauh

sebelum pandemi terjadi, Generali telah menitikberatkan pada optimasi teknologi dengan konsep *high touch* dan *high tech* yang berfungsi untuk meningkatkan layanan nasabah.

"Sejak awal pandemi, Generali sudah menerapkan berbagai kebijakan dan inovasi untuk tetap dapat mendampingi nasabah dan di waktu yang sama, mendorong pertumbuhan bisnis," katanya kepada *Media Asuransi*.

Edy juga menuturkan bahwa untuk menjangkau layanan nasabah, Generali meluncurkan aplikasi Gen iClick yang memiliki berbagai fitur unggulan yang memberikan kemudahan. Dari aplikasi tersebut, nasabah tetap bisa mengakses berbagai informasi yang dapat dilakukan secara jarak jauh.

Selain itu, nasabah juga dapat melakukan transaksi baik pembayaran maupun pengajuan klaim, serta menggunakan berbagai fitur kesehatan agar kesehatan nasabah tetap terjaga. "Dari mulai konsultasi dengan dokter hingga tebus obat, dan obat langsung diantar ke rumah, dengan aman. Semua dilakukan dari ponsel, tanpa harus keluar rumah," ungkapnya.

"Kami juga memiliki JANE, asisten virtual yang menggunakan teknologi *artificial intelligence*. JANE dapat diakses di website maupun Whatsapp selama 24 jam dan bisa dengan mudah mengajukan pertanyaan dan mendapatkan pelayanan, kapanpun dibutuhkan," jelasnya.

Saat pandemi Covid-19 terjadi, Edy mengatakan bahwa Generali juga memiliki beberapa produk yang cukup eksis saat pandemi berlangsung. "Kami fokus pada pemberian proteksi jiwa dan kesehatan bagi masyarakat melalui empat *channel* distribusi, yakni keagenan, *partnership distribution*, *corporate solution*, dan *direct channel*," tuturnya.

Di samping itu, Generali memiliki visi yakni '*Enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams*'. Hal tersebut merupakan upaya Generali dalam memberikan proteksi ke banyak kalangan, sehingga banyak keluarga Indonesia yang bisa lebih aman menghadapi risiko hidup di masa depan. ■ **M. Fajrul Falah**

Judul	Manulife Fokus pada Tiga Produk di 2023
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Prospek Manulife
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

**Manulife Fokus pada
Tiga Produk di 2023**

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) sangat bersemangat dan optimistis dalam menyambut tahun 2023. "Kami berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland, dalam keterangan resmi, 19 Desember 2022.

Dia jelaskan, menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76 persen berkeinginan membeli produk asuransi. "Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," tambah Ryan.

Sinyal adanya tekanan ekonomi tahun 2023 yang dikeluarkan Bank Dunia yang mengingatkan bahwa resesi 2023 dipicu keadaan saat bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi. ■ *Edi*

Judul	Sinarmas MSIG Life dan Bank BTN Hadirkan Smart Life Guard
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk Smart Life Guard
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

**Sinarmas MSIG Life dan Bank BTN
Hadirkan *Smart Life Guard***

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) dan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (Bank BTN) memperkenalkan *Smart Life Guard*, sebuah produk asuransi jiwa yang menjadi solusi perencanaan finansial yang pasti untuk kehidupan sejahtera kini dan nanti. Produk ini memberikan proteksi pasti berupa manfaat akhir kontrak sebesar 100 persen Uang Pertanggungan ataupun manfaat tutup usia jika meninggal selama masa perlindungan.

"Bersama dengan Bank BTN, kami mempersembahkan produk asuransi jiwa *Smart Life Guard*, sebagai solusi cerdas dan pasti untuk kesejahteraan keluarga kini dan nanti. Karena memiliki manfaat yang terjamin namun fleksibel dalam memilih masa perlindungan, cara bayar, hingga mata uang," jelas Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, yang dikutip dari keterangan resmi, 9 Desember 2022. ■ *Wtek*

Judul	OJK Cabut Izin Usaha WanaArtha Life
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Polemik Seputar Wanaartha Life
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Negative

OJK Cabut Izin Usaha WanaArtha Life

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencabut izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life). Pencabutan izin berlaku mulai tanggal 5 Desember 2022. Hal ini disampaikan Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK, Ogi Prastomiyono, dalam jumpa pers secara daring, 5 Desember 2022.

Hingga batas waktu penyerahan Rencana Penyehatan Keuangan (RPK) ke OJK telah habis, yakni akhir November 2022, OJK belum menerima pengajuan RPK yang baru. Sebelum dicabut izinnya, WanaArtha Life telah diberi sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha (PKU) secara penuh. Sesuai dengan POJK 17 tahun 2017 pasal 6 ayat 1, sanksi yang dapat diberikan setelah PKU secara penuh adalah pencabutan izin usaha.

Hak-hak pemegang polis Wanaartha Life akan diselesaikan oleh tim likuidasi yang dibentuk paling lambat 30 hari sejak pencabutan izin usaha Wanaartha Life oleh OJK pada tanggal 5 Desember 2022. ■ **Edi**

Judul	Allianz Indonesia Gandeng Bank Mantap Sediakan Asuransi Jiwa Kredit
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kerja Sama Allianz dan Bank Mantap
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Allianz Indonesia Gandeng Bank Mantap Sediakan Asuransi Jiwa Kredit

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) dan PT Bank Mandiri Taspen (Bank Mantap) mengumumkan kerja sama strategis menyediakan perlindungan asuransi jiwa kredit. Allianz Life Indonesia akan menyediakan perlindungan asuransi jiwa kredit untuk nasabah Bank Mandiri Taspen yang melakukan pinjaman atau debitur.

Allianz Life Indonesia menyediakan asuransi jiwa kredit untuk nasabah Bank Mandiri Taspen dengan produk SmartProtection Purna Bank Mantap. Produk ini akan memberi perlindungan dan rasa aman kepada keluarga nasabah debitur pinjaman, dalam menghadapi risiko kehidupan yang dapat dialami nasabah sewaktu-waktu.

“Kerja sama ini salah satu bentuk perwujudan komitmen kami untuk terus menyediakan perlindungan ke lebih banyak masyarakat. Bersama Bank Mandiri Taspen, Allianz Life Indonesia akan senantiasa melindungi aset nasabah kredit pensiun yang dibiayai dari pinjaman bank, sehingga dapat memberikan perlindungan bagi nasabah beserta keluarga,” kata *Business Director* Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, 2 Desember 2022. ■ **Wick**

Judul	Akhirnya Indonesia Punya Lembaga Penjamin Polis
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Seputar LPP
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

■ Editorial

Akhirnya Indonesia Punya Lembaga Penjamin Polis

Butuh waktu lebih dari 5 tahun bagi industri asuransi Indonesia untuk bisa memiliki Lembaga Penjamin Polis (LPP). Padahal keberadaan LPP merupakan mandat dari Pasal 53 UU No. 40/2014 tentang Perasuransian yang mengamanatkan pembentukan LPP maksimum 3 tahun setelah UU Perasuransian berlaku.

Keberadaan lembaga ini diharapkan dapat mengembalikan dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi, terlebih dalam kondisi saat ini yakni adanya sejumlah perusahaan asuransi yang mengalami gagal bayar klaim. Pasalnya, lembaga ini akan memberikan jaminan atas pembayaran klaim asuransi kepada nasabah jika perusahaan asuransi mengalami kebangkrutan sehingga harus dilikuidasi.

Pada 15 Desember 2022, Rapat Paripurna DPR RI ke-13 masa persidangan II tahun sidang 2022-2023, mengesahkan RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK) menjadi UU. Regulasi yang merupakan *omnibus law* di sektor keuangan ini menjadi payung hukum keberadaan lembaga penjamin polis. Namun, keberadaan LPP tidak seperti yang diharapkan sebelumnya dalam bentuk lembaga sendiri, melainkan masuk di bawah naungan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang selama ini telah beroperasi menjamin simpanan perbankan.

Dalam UU P2SK, peran LPS akan bertambah, karena LPS diberi mandat untuk turut melindungi dana masyarakat yang ditempatkan pada bank dan perusahaan asuransi. LPS pun harus merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis dan melaksanakan program penjaminan polis.

LPS harus menetapkan dan memungut premi penjaminan dan iuran berkala penjaminan polis, serta menetapkan dan memungut kontribusi pada saat perusahaan asuransi pertama kali menjadi peserta. Selain itu, LPS juga berwenang melakukan pengelolaan kekayaan dan kewajibannya, termasuk melakukan hapus buku dan hapus tagih terhadap aset berupa piutang serta aset lainnya.

UU P2SK juga memberi wewenang kepada LPS untuk mendapat data pemegang polis, tertanggung, dan peserta asuransi. LPS juga berwenang mendapat data kesehatan perusahaan asuransi, laporan keuangan perusahaan asuransi, serta laporan hasil pemeriksaan perusahaan asuransi. LPS diperbolehkan melakukan pemeriksaan perusahaan asuransi, secara sendiri atau bersama dengan OJK.

Dalam proses transisi persiapan tersebut, setidaknya LPS membutuhkan waktu hingga 5 tahun. Menurut Ketua Dewan Komisiner LPS, Purbaya Yudhi Sadewa, mandat baru tersebut akan mengubah struktur di LPS seperti penambahan dewan komisiner yang khusus menangani penjaminan polis. Selain itu, LPS juga harus menentukan kriteria perusahaan asuransi dan polis asuransi yang masuk dalam program penjaminan.

Berdasar riset bertajuk *Insurance Guarantee Schemes: Cross Countries Experiences* yang diterbitkan oleh IFG Progress, skema penjaminan asuransi muncul karena ada kasus kepailitan perusahaan asuransi dan sebagai respons atas krisis keuangan yang telah terjadi.

Di AS, terdapat *National Organization of Life and Health Insurance Guaranty Association* (NOLHGA) yang merupakan lembaga penjamin asuransi jiwa di negeri Paman Sam yang didirikan pada tahun 1983. Ketika terjadi masalah insolven pada perusahaan asuransi jiwa, NOLHGA berperan mengatur transfer polis dari perusahaan yang insolven ke perusahaan asuransi yang sehat secara finansial, memastikan bahwa klaim terutang dibayarkan, dan mengalokasikan setiap kekurangan aset.

Hingga 2006, NOLHGA telah memberikan kompensasi kepada lebih dari 2,2 juta pemegang polis di lebih dari 60 kasus *insolvency* di berbagai negara bagian. NOLHGA telah menjamin lebih dari US\$21,2 miliar manfaat pertanggungan dan telah menyumbang US\$4,4 miliar untuk memastikan bahwa pemegang polis menerima manfaat mereka.

Dari skema penjaminan asuransi yang sudah berjalan di luar negeri, didapatkan info bahwa basis perhitungan iuran atau kontribusi kepada lembaga penjamin berdasar besarnya cadangan (*reserve*), pendapatan premi, dan jumlah polis atau *fixed amount*. Namun, mayoritas skema penjaminan asuransi di beberapa negara yang diamati IFG Progress, baik pada jiwa dan umum, menggunakan pendapatan premi sebagai basis perhitungan iuran.

Cakupan penjaminan asuransi umum di beberapa negara mengecualikan risiko yang berasal dari maritim, kredit/penjaminan (*surety*), nuklir, dan penerbangan, atau risiko-risiko yang terjadi di luar lokasi geografi negara yang menjamin. Sementara itu, hampir seluruh produk yang memberikan *life and health protection* pada asuransi jiwa seluruhnya dijamin, tetapi untuk produk asuransi jiwa yang berkaitan dengan investasi tidak disebutkan.

Agar tidak berlarut-larut yang hanya akan mengulur waktu implementasi program penjaminan polis ini, LPS dapat mengambil *best practices* IGS di luar negeri. Harapannya tidak sampai 5 tahun, LPS sudah dapat menjalankan program penjaminan polis karena keberadaan program ini sangat mendesak, dalam rangka mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi. ■ **Achmad Aris**

Judul	Efek Pandemi Bagi Industri Asuransi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi
Halaman/URL	-
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

Efek Pandemi bagi Industri Asuransi

Pandemi Covid-19 yang berlangsung lebih dari 2 tahun telah memukul kinerja perekonomian nasional, bahkan ekonomi Indonesia sempat mengalami resesi. Hampir semua sektor industri mengalami turbulensi, termasuk industri perasuransian. Meski memberikan efek negatif, pandemi ternyata juga memberikan dampak positif bagi industri asuransi yaitu meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi kesehatan. Selain itu, pandemi juga menjadi momentum akselerasi transformasi digital di industri perasuransian.

Untuk mengetahui lebih dalam mengenai seberapa besar dampak pandemi Covid-19 terhadap kinerja perusahaan asuransi dan reasuransi, Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) melakukan kajian mengenai kemampuan industri asuransi dan reasuransi bertahan di masa pandemi. Kajian dilakukan atas laporan kenangan publikasi perusahaan asuransi dan reasuransi periode 2019-2021. Terdapat 11 indikator keuangan yang dikaji yaitu premi bruto, klaim, cadangan teknis, pendapatan, beban, laba bersih, aset, ekuitas, rasio beban, RKL, dan RBC.

Di sektor asuransi jiwa, kinerja premi bruto tercatat mampu bertahan dengan pertumbuhan positif di tengah pandemi. Pada tahun 2020, premi bruto asuransi jiwa naik 1,89 persen menjadi Rp168,67 triliun dibandingkan dengan tahun 2019. Lalu tahun 2021 atau tahun kedua pandemi, kinerja premi bruto meningkat hingga 9,76 persen. Oleh karena itu sepanjang 2019-2021, industri asuransi jiwa mencatatkan rata-rata pertumbuhan premi bruto sebesar 5,92 persen.

Sementara itu di sektor asuransi umum, efek pandemi sangat terasa memukul kinerja premi bruto perusahaan asuransi. Pada tahun pertama pandemi yaitu 2020, premi bruto asuransi umum terkoreksi 3,79 persen. Namun, kinerja berangsur membaik pada tahun 2021 dengan mencatatkan pertumbuhan 2,54 persen. Sementara itu untuk bisnis reasuransi juga tercatat sangat terpukul pandemi. Sejak 2019 hingga 2021, industri reasuransi mencatatkan rata-rata pertumbuhan premi bruto minus 2,98 persen. Bahkan ada perusahaan reasuransi yang tingkat solvabilitasnya terus tergerus karena mengalami lonjakan klaim asuransi kredit.

Di pihak lain, kinerja kontribusi bruto asuransi syariah baik jiwa maupun umum justru mencatatkan tren pertumbuhan positif. Kontribusi bruto asuransi jiwa syariah baik *full fledged* maupun UUS mengalami kenaikan sebesar 10,27 persen pada 2020 dan berlanjut naik 4,92 persen pada tahun 2021. Sementara itu, kontribusi bruto asuransi umum syariah sempat terkoreksi sebesar 10,30 persen yang dipicu penurunan kontribusi dari UUS asuransi umum. Namun, pada tahun 2021 kinerja kontribusi bruto asuransi umum syariah berbalik positif dengan pertumbuhan mencapai 35,92 persen.

Melihat efek pandemi yang signifikan memukul industri asuransi tersebut, kami dalam Rapat Redaksi di *Media Asuransi* memutuskan untuk mengangkatnya menjadi *Cover Story* atau Laporan Utama edisi Januari 2023 bertajuk "*Mengukur Daya Tahan Industri Asuransi di Masa Pandemi*."

Cover Story ini terdiri dari 6 tulisan yang merupakan satu kesatuan. Pertama, Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Asuransi Jiwa. Kedua, Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Asuransi Jiwa. Ketiga, Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Asuransi Jiwa Syariah. Keempat, Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Asuransi Umum Syariah. Kelima, Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Perusahaan Reasuransi. Keenam, Pendapat Eksekutif Perasuransian tentang bagaimana strategi mereka menghadapi pandemi Covid-19.

Semoga laporan yang kami sajikan pada edisi Januari 2023 ini dapat memberikan pandangan dan wawasan tentang seberapa besar dampak pandemi terhadap bisnis perasuransian di Tanah Air. ■ **Achmad Aris**

Judul	Gerak Digital Astra Life untuk Melayani Nasabah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Astra Life
Halaman/URL	8&9
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

TREN BISNIS

Gerak Digital Astra Life untuk Melayani Nasabah

Yosa Maulana

Dari hari ke hari, digitalisasi makin tak terpisahkan dari kehidupan bisnis. Bahkan, menjadi tulang punggung perusahaan di hampir semua sektor industri karena mampu menjadi pendukung peningkatan performa.

Di industri asuransi, pentingnya digitalisasi juga mendapat pengakuan. Hal ini tampak sewaktu Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia pada April 2022 meluncurkan roadmap industri asuransi jiwa 2022-2046. Dalam peta jalan tersebut diungkap tentang pentingnya aspek digital, yakni optimalisasi layanan asuransi dengan menciptakan inovasi berbasis digital.

Bagi PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life), roadmap tersebut bukanlah sesuatu yang mengejutkan. Pasalnya, Astra Life yang merupakan bagian dari Grup Astra International ini sudah memberikan layanan digitalnya sejak berdiri pada 2014.

Windawati Tjahjadi, Presiden Direktur Astra Life, mengatakan, pihaknya memang menetapkan arah perusahaan sebagai penyedia asuransi berbasis digital sejak pertama kali hadir di tengah masyarakat. Bahkan sejak 2014, untuk produk bancassurance yang bekerjasama dengan PermataBank, Astra Life sudah menggunakan teknologi iPad dalam penjualannya.

"Astra Life memiliki aspirasi menjadi Life Insurer of The Future. Sejak awal berdiri, kami fokus membangun infrastruktur digital dan melakukan digitalisasi proses end to end, karena kami melihat ke depannya perusahaan harus bergerak ke arah digital," tutur Windawati.

Lebih lanjut Windawati mengungkapkan bahwa teknologi digital ini juga menjadi sarana pendukung untuk mencapai visi perusahaannya, yaitu Astra Life in Every Home. Dalam visi ini, Astra Life menegakkan ingin bisa menjangkau seluruh masyarakat Indonesia yang



WINDAWATI TJAHJADI
PRESIDEN DIREKTUR ASTRA LIFE

tersebar di berbagai penjuru nusantara.

"Agar visi kami untuk hadir di setiap rumah masyarakat Indonesia ini tercapai, digitalisasi adalah jawabannya," dia menegaskan.

Dalam menjalankan bisnis untuk menjadi Life Insurer of the future, Astra Life melihat bahwa digital bukan hanya berbicara tentang teknologi, tapi bagaimana teknologi membantu interaksi yang lebih efisien, baik, dan tepat dengan nasabah. Teknologi membuat perusahaan mampu mengolah data menjadi insight lalu menciptakan proposisi yang tepat yang menjadi solusi atas kebutuhan nasabah.

Maka berkat kemampuan teknologi, Windawati mengatakan, memungkinkan produk asuransi yang sebelumnya sangat

"push" atau "seller centric" menjadi lebih "pull" atau "customer centric". Sebagai contoh, Astra Life di tahun 2017 telah meluncurkan platform *lovelife.co.id*. Sebuah platform e-commerce untuk pembelian beragam produk Astra Life, baik asuransi jiwa maupun kesehatan, secara online dengan proses sepenuhnya digital.

lovelife.co.id memberikan fleksibilitas online dengan proses sepenuhnya digital. *lovelife.co.id* memberikan fleksibilitas kepada nasabah untuk menghitung sendiri jumlah perlindungan dan premi sesuai kebutuhan. Fitur-fitur seperti kalkulator premi, pemilihan manfaat, pengajuan hingga pembayaran didesain mudah dan fleksibel layaknya berbelanja online.

Lebih lanjut Windawati menjelaskan, *lovelife.co.id* menyajikan pilihan produk asuransi yang lengkap. Antara lain, asuransi jiwa dengan perlindungan hingga Rp 5 miliar tanpa cek medis (*Flexi Life*), asuransi kesehatan dengan manfaat rawat inap sesuai tagihan dan fasilitas *cashless* (*Flexi Hospital & Surgical*). Dia menggarisbawahi bahwa keduanya merupakan produk unggulan di *lovelife.co.id*, yang menawarkan perlindungan dengan manfaat yang besar dengan premi terjangkau, khusus untuk segmen milenial yang *digital savvy* dan lebih nyaman bertransaksi secara online.

Di lini bisnis konvensional, digitalisasi juga dilakukan. Bersama mitra bank yaitu PermataBank, diluncurkan penjualan asuransi jiwa dan kesehatan melalui aplikasi *PermataMobileX*. Penjualan dilakukan secara online dan hanya dalam 5 menit nasabah bisa langsung terproteksi.

Dalam mendorong digitalisasi ini, kata Windawati, kesiapan dan kompetensi di *Life Lovers*, sebutan untuk para karyawan Astra Life, menjadi pondasi.

"Sebagai bagian dari Grup Astra, prinsip *continuous improvement* dan inovasi tak berhenti sampai di situ, pada pertengahan tahun 2022, Astra Life menyempurnakan rangkaian inovasi digitalnya dengan meluncurkan *MyAstraLife*. Aplikasi yang *drifts* saat pergelaran otomotif GIAS pada Agustus 2022 ini, menurut Windawati, merupakan

"Digitalisasi memungkinkan kami untuk menghadirkan produk dan proposisi yang relevan sebagai solusi untuk menjawab kebutuhan nasabah."

Presiden Direktur Astra Life

aplikasi layanan nasabah yang terintegrasi, baik untuk nasabah individu maupun grup. Aplikasi ini menghadirkan kemudahan dan kenyamanan dalam satu genggaman.

Melalui tiga fitur utamanya, yaitu *My Portfolio*, *My Claim*, dan *My Fund Value*, aplikasi ini mengintegrasikan semua kanal Astra Life, seperti *bancassurance*, *direct*, dan korporasi, ke dalam satu aplikasi. Aplikasi ini juga mempermudah nasabah yang memiliki banyak polis sehingga bisa melihat secara komplit, tidak harus membuka polis satu per satu seperti sebelumnya.

"*MyAstraLife* adalah *servicing point* *app*, tempat nasabah untuk *claim*, melihat polis, mengatur *portfolio* di *unilink* dan mengakses *eCard* untuk berobat ke RS. Terkait pembelian, nanti di aplikasi akan mengarahkan ke masing-masing jalur sejumlah *insurtech*, seperti *Qosila* dan *PassaPolis*."

Bagi Astra Life, implementasi serta pengembangan inovasi digital seperti yang dipaparkan di atas merupakan upaya untuk menghadirkan tiga fungsi, yaitu digital sebagai *process* and *service enabler*,

distribution enabler, serta *information & education enabler*. Kelengkapan, kata Windawati, berorientasi pada satu klobat, yakni *customer focus*.

Jika dilihat secara umum, berbagai inovasi digital di atas telah berkontribusi signifikan bagi penjualan produk asuransi Astra Life. Peningkatan ini juga terdorong oleh pandemi Covid-19 yang turut meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki proteksi berupa asuransi jiwa. Penjualan produk asuransi melalui kanal digital Astra Life tumbuh hingga tujuh kali lipat dibandingkan periode sebelum Covid-19," kata Windawati di tahun 2020, tren penjualan asuransi, terutama *unilink*, menurun drastis lantaran tidak bisa tatap muka. Di sinilah Astra Life makin menggejot layanan digitalnya. Pihaknya melakukan *business process re-engineering* untuk dapat memasarkan asuransi jiwa secara online, sampai berhasil menjadi salah satu dari sedikit perusahaan asuransi jiwa yang mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan untuk memasarkan produk *unilink* secara tatap muka melalui *video call*.

"Digitalisasi memungkinkan kami untuk menghadirkan produk dan proposisi yang relevan sebagai solusi untuk menjawab kebutuhan nasabah," ujarnya.

Sebelum pencapaian ini tentu saja membuat tim manajemen Astra Life semakin percaya diri. Apalagi, bila melihat kinerjanya. Secara bisnis, pada 2022, Astra Life telah bergeser dari perusahaan asuransi jiwa dengan total aset Rp 1 triliun di 2014 menjadi Rp 7,4 triliun di semester I/2022. Pada semester I/2022, pertumbuhan total tertanggung meningkat 13% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya dengan peningkatan total tertanggung dari 3,3 juta menjadi 3,72 juta.

"Untuk rencana pengembangan digital tahap selanjutnya, kami ingin meningkatkan lagi layanan berbasis digital dan semakin tajam dalam melakukan segmentasi pasar guna menghadirkan produk-produk yang menjawab kebutuhan nasabah," ungkap Windawati. [

Judul	Jreng, Korban Wanaartha Minta OJK Tanggung Jawab! Kenapa?
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	Polemik Seputar Wanaartha Life
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20230117095227-17-406016/jreng-korban-wanaartha-minta-ojk-tanggung-jawab-kenapa
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Negative

Jreng, Korban Wanaartha Minta OJK Tanggung Jawab! Kenapa?

MARKET - Romys Binekasri, CNBC Indonesia

17 January 2023 10:35

SHARE |  



Foto: Pemegang polis WanaArtha Life menggelar Aksi Damai Sejahtera (ADS) dan Penyampaian Apresiasi kepada Hakim Agung MA, Majelis Hakim PN Jakpus, dan Kejagung RI, atas penanganan Hukum Kasasi Sita Rekening WanaArtha di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, Kamis, (13/1/2022). (CNBC Indonesia/Muhammad Sabki)

Jakarta, CNBC Indonesia - Para Pemegang Polis (PP) PT Asuransi Jiwa Asisarana Wanaartha (Wanaartha Life) meminta pertanggungjawaban Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam menjalankan fungsinya sesuai undang-undang untuk, dalam hal ini terkait dengan perlindungan konsumen.

"Tujuan saya bersama ribuan PP lainnya meminta per tanggung jawaban OJK dalam melakukan fungsinya melindungi PP dan Masyarakat Indonesia sesuai amanah diberikan sesuai UUD 45 dan Pancasila dalam menyelesaikan masalah kami sebagai Konsumen Asuransi PT Wanaartha dalam detikdetik terakhir ini," kata Ketua Konsorsium Aliansi Korban Wanaartha Johannes Buntoro dalam keterangan tertulis, Selasa (17/1).

Pihaknya mengacu pada aturan POJK nomor 28/pojk.05/2025/ Pasal 4 yang sudah dengan jelas berbunyi paling lama 30 hari sejak tanggal dicabutnya izin usaha, Perusahaan yang di cabut izin usahanya wajib menyelenggarakan RUPS untuk memutuskan pembubaran yang bersangkutan dan membentuk tim likuidasi.

Baca: Nasabah Kresna Life Lesu Darah Gara-Gara Ini

Serta, Undang-Undang RI no 40 tahun 2014 pasal 44 yang berbunyi paling lama 30 hari sejak tanggal di cabutnya izin usaha, Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan reasuransi syariah yang dicabut izin usahanya WAJIB menyelenggarakan RUPS karena untuk pembubaran Perusahaan Asuransi Wajib menyelenggarakan RUPS.

Judul	Penuhi SEOJK Paydi, AIA Luncurkan Produk AIA Bahagia Bersama
Nama Media	investor.id
Newstrend	AIA Luncurkan Produk Unit Link
Halaman/URL	https://investor.id/finance/319276/penuhi-seojk-paydi-aia-luncurkan-produk-aia-bahagia-bersama
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive



Penuhi SEOJK Paydi, AIA Luncurkan Produk AIA Bahagia Bersama

Penuhi SEOJK Paydi, AIA Luncurkan Produk AIA Bahagia Bersama

Selasa, 17 Jan 2023 | 10:20 WIB

Aris Cahyadi (aris_cahyadi@investor.co.id)

JAKARTA, investor.id – PT AIA Financial (AIA) meluncurkan produk *unit link* terbaru yakni AIA Bahagia Bersama. Produk ini menjadi produk asuransi unit link AIA pertama yang telah disetujui dan memenuhi ketentuan SEOJK PAYDI No. 5 Tahun 2022.

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy, mengatakan, pihaknya menyambut baik adanya regulasi baru SEOJK PAYDI No. 5 Tahun 2022 ini untuk perlindungan berbagai pihak baik perusahaan, tenaga pemasar, dan terutama nasabah.

“Untuk itu, dukungan besar kami diwujudkan melalui peluncuran AIA Bahagia Bersama sebagai produk asuransi *unit link* pertama kami yang telah disetujui dan memenuhi regulasi tersebut,” ujar Sainthan dalam keterangannya, Selasa (17/1/2023).

Menurut dia, kepemimpinan AIA dalam pengembangan produk dilandaskan pemahaman mendalam pada kebutuhan nasabah, serta memastikan kualitas produk yang mengikuti standar dan ketentuan yang ditetapkan regulator.

Judul	Dukung Pembangunan Infrastruktur, AAJI akan Himpun Dana Jangka Panjang
Nama Media	republika.co.id
Newstrend	Dana Investasi Jangka Panjang
Halaman/URL	https://republika.co.id/berita/rolrdk490/dukung-pembangunan-infrastruktur-aaji-akan-himpun-dana-jangka-panjang
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Neutral

Dukung Pembangunan Infrastruktur, AAJI akan Himpun Dana Jangka Panjang

Selasa 17 Jan 2023 06:46 WIB

Red: Ahmad Fikri Noor



AAJI berkomitmen akan lebih banyak menghimpun dana investasi jangka panjang.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon berkomitmen akan lebih banyak menghimpun dana investasi jangka panjang. Sehingga, bisa turut menyukseskan program pemerintah untuk membangun infrastruktur.

"Kami sampaikan ke Presiden Jokowi bahwa industri asuransi jiwa terus berkomitmen mendukung, menjaga, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia," katanya usai pertemuan dengan Presiden Jokowi di Jakarta, Senin (16/1/2023).

Judul	Dana Jaminan Wanaartha Life di OJK Hanya Rp 175 Miliar
Nama Media	beritasatu.com
Newstrend	Polemik Seputar Wanaartha Life
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/1018645/dana-jaminan-wanaartha-life-di-ojk-hanya-rp-175-miliar
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Negative

Dana Jaminan Wanaartha Life di OJK Hanya Rp 175 Miliar

Selasa, 17 Januari 2023 | 06:39 WIB

Oleh : Prisma Ardianto / FMB



Aliansi Korban Asuransi Wanaartha lakukan demonstrasi di kawasan Monas, Jakarta, Senin 21 November 2022. (Foto: B Universe Photo/Uthan AR)

Jakarta, Beritasatu.com - Penyelesaian kasus PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life/PT WAL) meningkatkan friksi di antara pihak-pihak terkait. Imbas paling signifikan tentu nasib nasabah. Sebagai perbandingan, dana jaminan perusahaan diketahui hanya Rp 175 miliar, sedangkan kewajiban mencapai Rp 15,9 triliun.

Para nasabah yang tergabung dalam Aliansi Korban Wanaartha memang sudah seharusnya resah. Kasus PT WAL yang telah genap tiga tahun tak kunjung punya jalan keluar. Dimulai dengan gagal bayar pada Oktober 2019, pemblokiran rekening efek di medio Januari 2020, hingga awal Desember 2022 izin usaha perusahaan pun harus dicabut OJK.

Judul	OJK Menghadap Jokowi, Dapat Titah Beres-beres Asuransi Bermasalah
Nama Media	detik.com
Newstrend	Presiden Minta OJK Selesaikan Masalah Asuransi
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/6519120/ojk-menghadap-jokowi-dapat-titah-beres-beres-asuransi-bermasalah
Tanggal Berita	2023-01-17
Sentimen	Positive

OJK Menghadap Jokowi, Dapat Titah Beres-beres Asuransi Bermasalah

Herdi Alif Al Hikam - detikFinance

Selasa, 17 Jan 2023 06:00 WIB



Foto: Ketua DK OJK Mahendra Siregar (Andhika Prasetya/detikcom)

Jakarta - Jajaran Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menghadap Presiden Joko Widodo (Jokowi). Jajaran OJK menghadap Jokowi bersama dengan beberapa pimpinan asosiasi industri sektor jasa keuangan.

Ketua Dewan Komisiner OJK Mahendra Siregar menjelaskan pihaknya menghadap Jokowi untuk menyampaikan laporan soal persiapan pertemuan tahunan industri jasa keuangan dan juga perkembangan industri di sektor jasa keuangan.

"Tujuannya untuk menyampaikan persiapan dalam pertemuan tahunan industri jasa keuangan yang akan dilaksanakan pada awal Februari. Sekaligus menyampaikan secara langsung perkembangan terakhir di sektor jasa keuangan dan juga kinerja industri yang ada di jasa keuangan," ungkap Mahendra dalam keterangan pers virtual, Senin (16/1/2023).

Jokowi, menurut Mahendra juga menyampaikan arahan untuk menghadapi tantangan perekonomian di tahun 2023. Menurutnya, Jokowi meminta agar industri jasa keuangan tetap menjaga optimisme di tahun yang penuh tantangan.

Judul	Tak Diizinkan Masuk Gedung OJK, Korban WanaArtha: Jangan Sembunyi!
Nama Media	kuatbaca.com
Newstrend	Polemik Seputar Wanaartha Life
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/1018645/dana-jaminan-wanaartha-life-di-ojk-hanya-rp-175-miliar
Tanggal Berita	2023-01-16
Sentimen	Negative

Tak Diizinkan Masuk Gedung OJK, Korban WanaArtha: Jangan Sembunyi!

Kuatbaca • 16 January 2023 21:48



Jakarta - Aliansi korban **WanaArtha Life** masih tertahan di lobi gedung OJK di Wisma Mulia 2, Kuningan Barat, Jakarta Selatan. Meski sudah menunggu sejak pukul 9.00 WIB, korban WanaArtha Life tidak diizinkan masuk petugas keamanan.

Tiga orang perwakilan OJK sebelumnya sudah turun ke bawah dan memberi penjelasan. Menurut Ketua Konsorsium Aliansi Korban WanaArtha Life Johannes Buntoro, perwakilan tersebut menyebut tidak ada pejabat OJK yang masuk kantor.

"Kelurahan saja sudah bekerja semua. Masa OJK pegang ratusan triliun bisa nggak kerja, nggak ada yang masuk," katanya di lobi gedung OJK, Senin (16/1/2023).

Korban **WanaArtha** menduga pejabat OJK berada di gedung namun enggan menemui mereka. Sempat ada sedikit ketegangan lantaran mereka tak kunjung diizinkan masuk dan menemui OJK.

"OJK jangan seperti ini, OJK jangan berlindung di dalam gedung. Bilangnya tadi malah nggak ada yang kerja," tegasnya.

Nasabah merasa penerimaan dari OJK kurang baik. Bukannya diterima, mereka diminta menunggu berjam-jam di lobi tanpa ada kejelasan. Mereka juga menyinggung OJK yang tak kunjung buka suara terkait tim likuidasi WanaArtha.

Judul	Kuasa Hukum Dirut Kresna Life Optimistis Permohonan Praperadilan Diterima
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Polemik Seputar Kresna Life
Halaman/URL	https://nasional.kontan.co.id/news/kuasa-hukum-dirut-kresna-life-optimistis-permohonan-praperadilan-diterima
Tanggal Berita	2023-01-16
Sentimen	Negative

Kuasa Hukum Dirut Kresna Life Optimistis Permohonan Praperadilan Diterima

Senin, 16 Januari 2023 / 20:36 WIB



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Tersangka kasus gagal bayar PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) Kurniadi Sastrawinata bakal menerima putusan praperadilan, besok Selasa (17/1). Kuasa hukum optimistis permohonan tersebut bakal dikabulkan.

Iskandar yang merupakan salah satu tim kuasa hukum Kurniadi mengungkapkan pihaknya yakin majelis hakim bakal menerima permohonan tersebut. Mengingat, ada dukungan dari pemegang polis.

Judul	Soroti Dugaan Penipuan PT Astra Life, Pengamat: OJK Lambat Lakukan Deteksi Dini
Nama Media	caritau.com
Newstrend	Polemik Seputar Kresna Life
Halaman/URL	https://caritau.com/post/soroti-dugaan-penipuan-pt-astra-life-pengamat-ojk-lambat-lakukan-deteksi-dini
Tanggal Berita	2023-01-16
Sentimen	Negative

Soroti Dugaan Penipuan PT Astra Life, Pengamat: OJK Lambat Lakukan Deteksi Dini

Senin, 16 Jan 2023 19.30 WIB

BAGIKAN



Managing Director Political Economy and Policy Studies (PEPS), Anthony Budiawan (istimewa)

CARITAU JAKARTA - Managing Director Political Economy and Policy Studies (PEPS), Anthony Budiawan menyoroti soal kasus dugaan penipuan asuransi jiwa yang telah menyeret PT Asuransi Astra Life kepada 24 orang nasabahnya yang tersebar di sejumlah daerah di Provinsi Jawa Timur dengan total kerugian ditaksir mencapai Rp1 miliar.

Dalam keteranganya, pria yang akrab disapa Anthony itu mengatakan, seseorang yang telah tercatat sebagai nasabah/konsumen dari produk jasa keuangan termasuk produk asuransi jiwa pada kenyataannya harus membela dan mencari keadilan sendiri lantaran hukum di Indonesia belum tegas untuk menindak dan melindungi mereka.

Antoni menerangkan, berdasarkan hal yang telah diketahuinya, selain kasus PT Asuransi Astra Life, masih banyak kasus dugaan penipuan lain yang merugikan nasabah hingga mencapai miliaran rupiah yakni, perusahaan asuransi Bumi Putera dan Minna Padi yang penyelesaiannya berlarut-larut.

"Banyak contoh ketidakadilan yang merugikan masyarakat yang tidak ada penyelesaian hingga berlarut-larut," kata Anthony kepada wartawan, Senin (16/1/2023).

Dirinya mengungkapkan, ironinya, dalam kasus-kasus dugaan penipuan yang telah dilaporkan oleh sejumlah nasabah atas perusahaan yang diduga merugikan tersebut nampaknya hanya dilihat sebagai akibat dari tindakan kelalaian dari pengelolaan semata.

Judul	Menunggu Pencairan Asuransi Jiwa BNI Life
Nama Media	mediakonsumen.com
Newstrend	Keluhan Konsumen BNI Life
Halaman/URL	https://mediakonsumen.com/2023/01/16/surat-pembaca/menunggu-pencairan-asuransi-jiwa-bni-life
Tanggal Berita	2023-01-16
Sentimen	Negative

Permohonan Surat Pembaca

Menunggu Pencairan Asuransi Jiwa BNI Life

📅 16 Januari 2023 📍 Siti 💬 7 Komentar 🔍 Asuransi, Asuransi Jiwa, BNI Life, BNI Life Insurance, Dokumen, Klaim Asuransi, polis asuransi, Syarat dan Ketentuan

 Ikuti kami di Google Berita

Ayah saya meninggal pada tanggal 16 Oktober 2022 di Rumah Sakit Umum Daerah Ciawi. Lalu dokumen untuk pengajuan klaim dinyatakan lengkap dan disubmit ke BNI Life pada tanggal 3 November 2022.

Saya dihubungi oleh salah seorang staff karyawan BNI Life, sampai sekarang masih *keep in touch* sama dia karena saya sering menanyakan *update* atau *progress* terkait klaim asuransi almarhum ayah saya.

Selama kurun waktu Oktober 2022 sampai November Akhir 2022 beberapa kali saya mendapat notifikasi SMS dari BNI Life bahwa pengajuan belum dapat diproses. Saya tanyakan dan *follow up* ke petugasnya yang tadi, kemudian saya diminta melengkapi apa yang menurut mereka masih kurang.

Judul	Nasabah Kresna Life Lesu Darah Gara-Gara Ini
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	Polemik Seputar Kresna Life
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20230116135503-17-405774/nasabah-kresna-life-lesu-darah-gara-gara-ini
Tanggal Berita	2023-01-16
Sentimen	Negative

Nasabah Kresna Life Lesu Darah Gara-Gara Ini

MARKET - Zefanya Aprilia, CNBC Indonesia

16 January 2023 16:50

SHARE |  



Foto: Istimewa

Jakarta, CNBC Indonesia - Sejumlah nasabah PT Asuransi Kresna Life (AJK) meninggalkan ruang sidang Pengadilan Negeri Jakarta Selatan dengan tangan kosong. Hal itu setelah hakim menyerahkan kesimpulan atas sidang lanjutan praperadilan kepada Bareskrim sebagai penggugat dan pihak AJK sebagai tergugat.

Adapun sidang praperadilan No.113/Pid.Pra/2022/PN JKT.SEL diajukan oleh Kurniadi Sastrawinata selaku Presiden Direktur dari Kresna. Hal itu atas keputusan Bareskrim Polri yang mengumumkan Kurniadi pada 29 September 2022, sebagai tersangka atas kasus gagal bayar asuransi.

Setelahnya, rekening perusahaan dan pribadi-pribadi termasuk Kurniadi telah diblokir. Untuk itu nasabah berharap kepada majelis hakim agar permohonan praperadilan dicabut agar AJK dapat kembali membayarkan kerugian.

Baca: Klaim Meninggal Tak Cair, Beda Nasib Kresna Life & Wanaartha

"Tujuan para nasabah-nasabah adalah untuk memohon pertimbangan majelis hakim agar permohonan pra-peradilan tersebut dan dikabulkan dan sekaligus mencabut pemblokiran rekening-rekening terutama rekening perusahaan," ujar Yunni Tan salah satu nasabah yang hadir di persidangan kepada CNBC Indonesia, Senin (16/1/2023).