

Judul

Jamin Hak Nasabah, Industri Asuransi Terapkan Standar Perilaku Pemasaran Unit Link

Media/Date

kontan.co.id/2022-12-19 15:38

Halaman/URL<https://keuangan.kontan.co.id/news/jamin-hak-nasabah-industri-asuransi-terapkan-standar-perilaku-pemasaran-unit-link>

KONTAN.CO.ID - Selama pandemi COVID-19, masyarakat Indonesia semakin sadar pentingnya asuransi dan investasi. Menurut Ketua Dewan Komisiner Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) Purbaya Yudhi Sadewa, dana simpanan masyarakat tumbuh sebesar 9,1% year on year (yoy). Dari sektor pasar modal, jumlah investor Indonesia mencapai 9,3 juta per Juli 2022.

Menariknya, investor muda mendominasi dari keseluruhan individu yang berinvestasi di pasar modal. "Jumlah investor muda mencapai 59,4 persen dari total investor individu di Indonesia," kata Purbaya dalam acara Literasi Keuangan Indonesia Terdepan (LIKE IT) bertema Sustain Habit in Investing, Invest in Sustainable Instruments , pada 12 Agustus 2022 lalu.

Dari industri asuransi, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat jumlah tertanggung asuransi jiwa mencapai 80,85 juta orang selama periode Januari - September 2022 atau naik 28% dari periode yang sama tahun 2021. Secara rinci, sebanyak 25,97 juta orang adalah tertanggung perorangan yang naik 33,5% dibanding periode yang sama tahun 2021. Sementara total tertanggung kumpulan tercatat berjumlah 54,88 juta orang, meningkat 25,6%.

Peningkatan angka tersebut menandakan masyarakat mulai memahami pentingnya produk asuransi. Di antara

berbagai jenis asuransi, terdapat layanan bernama Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) atau asuransi unit link . Pendiri kantor hukum Ricardo Simanjuntak & Partners, Ricardo Simanjuntak menjelaskan, asuransi unit link memberikan dua manfaat yaitu perlindungan risiko kehilangan jiwa tertanggung dan hasil pengelolaan dana yang disebarkan ke berbagai instrumen investasi.

Namun, pemegang polis juga harus memahami adanya kemungkinan risiko kerugian pada asuransi unit link karena sebagian premi diinvestasikan di instrumen pasar modal. Namun pemegang polis tetap bisa untung bila memahami pola instrumen investasi dengan benar.

Sebelum menandatangani persetujuan pembelian polis, sebaiknya nasabah memahami keseluruhan isi polis. Tanyakan kepada tenaga pemasar mengenai istilah-istilah dalam asuransi unit link seperti waiting period dan cuti premi agar tidak terjadi kesalahpahaman saat melakukan klaim.

Pemegang polis juga disarankan untuk menyesuaikan dana atau premi dengan instrumen investasi tiap tahunnya. Asuransi unit link memberi peluang untuk mengatur premi dan profil risiko agar pemegang polis tetap aman berinvestasi.

Dalam konsep pemasarannya, ada tiga ketentuan yang harus dipahami pemegang polis agar tidak salah kaprah. Pertama, harus memahami kesesuaian asuransi unit link dan subdana dengan kebutuhan, kemampuan, dan profil risikonya. Kedua, calon pemegang polis/tertanggung/peserta harus memahami asuransi unit link yang dipasarkan.

Ketiga, melengkapi kecukupan data, informasi, dan dokumen yang diperlukan untuk proses underwriting.

Semua poin tersebut harus didokumentasikan dalam bentuk rekaman video atau audio yang baik agar tidak terjadi kesalahpahaman antara asuransi unit link dan pemegang polis.

Poin-poin ketentuan tersebut harus dipahami oleh nasabah agar dipahami dan digunakan untuk melengkapi dokumen surat permintaan asuransi jiwa (SPAJ).

Calon pemegang polis diberikan waktu untuk membaca dan memahami ketentuan tersebut sebelum menyetujui asuransi unit link . Gunakan waktu tersebut untuk membuka kesempatan bergabung dalam asuransi unit link supaya tetap untung tiap tahunnya.

Standar perilaku Sebaliknya, perusahaan asuransi perlu menerapkan standar perilaku dalam memasarkan asuransi unit link . Tenaga pemasar harus memastikan kesesuaian asuransi unit link dan subdana dengan profil risiko pemegang polis, memastikan pemegang polis memahami asuransi unit link , dan mendokumentasikan pemahaman calon pemegang polis dalam video atau audio sebagai data proses underwriting.

Calon pemegang polis harus memahami adanya biaya-biaya tertentu yang dibebankan kepada pemegang polis seperti biaya akuisisi, administrasi asuransi polis asuransi, pengalihan subdana, penarikan sebagian dana, pembatalan atau pengalihan polis, dan produk asuransi tambahan (rider) jika ada.

Ricardo mengutarakan, jika pemegang polis ingin membatalkan polis dalam free look period, tetap ada sejumlah biaya yang dikenakan. "Biaya yang dapat dikenakan pada pemegang polis dalam free look period sebesar biaya materai, biaya administrasi sehubungan dengan penerbitan kesehatan dan atau biaya survei, premi atau kontribusi risiko yang sudah berjalan, hingga kerugian investasi," ungkap pria bergelar doktor tersebut.

Jamin Hak Nasabah, Industri Asuransi Terapkan Standar Perilaku Pemasaran Unit Link Selama pandemi COVID-19, masyarakat Indonesia semakin sadar pentingnya asuransi dan investasi. Menurut Ketua Dewan Komisiner Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) Purbaya Yudhi Sadewa, dana simpanan masyarakat tumbuh sebesar 9,1% year on year (yoy). Dari sektor pasar modal, jumlah investor Indonesia mencapai 9,3 juta per Juli 2022.

Menariknya, investor muda mendominasi dari keseluruhan individu yang berinvestasi di pasar modal. "Jumlah investor muda mencapai 59,4 persen dari total investor individu di Indonesia," kata Purbaya dalam acara Literasi Keuangan Indonesia Terdepan (LIKE IT) bertema Sustain Habit in Investing, Invest in Sustainable Instruments , pada 12 Agustus 2022 lalu.

Dari industri asuransi, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat jumlah tertanggung asuransi jiwa mencapai 80,85 juta orang selama periode Januari - September 2022 atau naik 28% dari periode yang sama tahun 2021. Secara rinci, sebanyak 25,97 juta orang adalah tertanggung perorangan yang naik 33,5% dibanding periode yang sama tahun 2021. Sementara total tertanggung kumpulan tercatat berjumlah 54,88 juta orang, meningkat 25,6%.

Peningkatan angka tersebut menandakan masyarakat mulai memahami pentingnya produk asuransi. Di antara berbagai jenis asuransi, terdapat layanan bernama Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) atau asuransi unit link . Pendiri kantor hukum Ricardo Simanjuntak & Partners, Ricardo Simanjuntak menjelaskan, asuransi unit link memberikan dua manfaat yaitu perlindungan risiko kehilangan jiwa tertanggung dan hasil pengelolaan dana yang disebarkan ke berbagai instrumen investasi.

Namun, pemegang polis juga harus memahami adanya kemungkinan risiko kerugian pada asuransi unit link karena sebagian premi diinvestasikan di instrumen pasar modal. Namun pemegang polis tetap bisa untung bila memahami pola instrumen investasi dengan benar.

Sebelum menandatangani persetujuan pembelian polis, sebaiknya nasabah memahami keseluruhan isi polis. Tanyakan kepada tenaga pemasar mengenai istilah-istilah dalam asuransi unit link seperti waiting period dan cuti premi agar tidak terjadi kesalahpahaman saat melakukan klaim.

Pemegang polis juga disarankan untuk menyesuaikan dana atau premi dengan instrumen investasi tiap tahunnya. Asuransi unit link memberi peluang untuk mengatur premi dan profil risiko agar pemegang polis tetap aman berinvestasi.

Dalam konsep pemasarannya, ada tiga ketentuan yang harus dipahami pemegang polis agar tidak salah kaprah. Pertama, harus memahami kesesuaian asuransi unit link dan subdana dengan kebutuhan, kemampuan, dan profil risikonya. Kedua, calon pemegang polis/tertanggung/peserta harus memahami asuransi unit link yang dipasarkan.

Ketiga, melengkapi kecukupan data, informasi, dan dokumen yang diperlukan untuk proses underwriting.

Semua poin tersebut harus didokumentasikan dalam bentuk rekaman video atau audio yang baik agar tidak terjadi kesalahpahaman antara asuransi unit link dan pemegang polis.

Poin-poin ketentuan tersebut harus dipahami oleh nasabah agar dipahami dan digunakan untuk melengkapi dokumen surat permintaan asuransi jiwa (SPAJ).

Calon pemegang polis diberikan waktu untuk membaca dan memahami ketentuan tersebut sebelum menyetujui asuransi unit link . Gunakan waktu tersebut untuk membuka kesempatan bergabung dalam asuransi unit link supaya tetap untung tiap tahunnya.

Standar perilaku Sebaliknya, perusahaan asuransi perlu menerapkan standar perilaku dalam memasarkan asuransi unit link . Tenaga pemasar harus memastikan kesesuaian asuransi unit link dan subdana dengan profil risiko pemegang polis, memastikan pemegang polis memahami asuransi unit link , dan mendokumentasikan pemahaman calon pemegang polis dalam video atau audio sebagai data proses underwriting.

Calon pemegang polis harus memahami adanya biaya-biaya tertentu yang dibebankan kepada pemegang polis seperti biaya akuisisi, administrasi asuransi polis asuransi, pengalihan subdana, penarikan sebagian dana, pembatalan atau pengalihan polis, dan produk asuransi tambahan (rider) jika ada.

Ricardo mengutarakan, jika pemegang polis ingin membatalkan polis dalam free look period, tetap ada sejumlah biaya yang dikenakan. "Biaya yang dapat dikenakan pada pemegang polis dalam free look period sebesar biaya materai, biaya administrasi sehubungan dengan penerbitan kesehatan dan atau biaya survei, premi atau kontribusi risiko yang sudah berjalan, hingga kerugian investasi," ungkap pria bergelar doktor tersebut.

Jamin Hak Nasabah, Industri Asuransi Terapkan Standar Perilaku Pemasaran Unit Link Selama pandemi COVID-19, masyarakat Indonesia semakin sadar pentingnya asuransi dan investasi. Menurut Ketua Dewan Komisiner Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) Purbaya Yudhi Sadewa, dana simpanan masyarakat tumbuh sebesar 9,1% year on year (yoy). Dari sektor pasar modal, jumlah investor Indonesia mencapai 9,3 juta per Juli 2022.

Menariknya, investor muda mendominasi dari keseluruhan individu yang berinvestasi di pasar modal. "Jumlah investor muda mencapai 59,4 persen dari total investor individu di Indonesia," kata Purbaya dalam acara Literasi Keuangan Indonesia Terdepan (LIKE IT) bertema Sustain Habit in Investing, Invest in Sustainable Instruments , pada 12 Agustus 2022 lalu.

Dari industri asuransi, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat jumlah tertanggung asuransi jiwa mencapai 80,85 juta orang selama periode Januari - September 2022 atau naik 28% dari periode yang sama tahun 2021. Secara rinci, sebanyak 25,97 juta orang adalah tertanggung perorangan yang naik 33,5% dibanding periode yang sama tahun 2021. Sementara total tertanggung kumpulan tercatat berjumlah 54,88 juta orang, meningkat 25,6%.

Peningkatan angka tersebut menandakan masyarakat mulai memahami pentingnya produk asuransi. Di antara berbagai jenis asuransi, terdapat layanan bernama Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) atau asuransi unit link . Pendiri kantor hukum Ricardo Simanjuntak & Partners, Ricardo Simanjuntak menjelaskan, asuransi unit link memberikan dua manfaat yaitu perlindungan risiko kehilangan jiwa tertanggung dan hasil pengelolaan dana yang disebarkan ke berbagai instrumen investasi.

Namun, pemegang polis juga harus memahami adanya kemungkinan risiko kerugian pada asuransi unit link karena sebagian premi diinvestasikan di instrumen pasar modal. Namun pemegang polis tetap bisa untung bila memahami pola instrumen investasi dengan benar.

Sebelum menandatangani persetujuan pembelian polis, sebaiknya nasabah memahami keseluruhan isi polis. Tanyakan kepada tenaga pemasar mengenai istilah-istilah dalam asuransi unit link seperti waiting period dan cuti

premi agar tidak terjadi kesalahpahaman saat melakukan klaim.

Pemegang polis juga disarankan untuk menyesuaikan dana atau premi dengan instrumen investasi tiap tahunnya. Asuransi unit link memberi peluang untuk mengatur premi dan profil risiko agar pemegang polis tetap aman berinvestasi.

Dalam konsep pemasarannya, ada tiga ketentuan yang harus dipahami pemegang polis agar tidak salah kaprah. Pertama, harus memahami kesesuaian asuransi unit link dan subdana dengan kebutuhan, kemampuan, dan profil risikonya. Kedua, calon pemegang polis/tertanggung/peserta harus memahami asuransi unit link yang dipasarkan.

Ketiga, melengkapi kecukupan data, informasi, dan dokumen yang diperlukan untuk proses underwriting.

Semua poin tersebut harus didokumentasikan dalam bentuk rekaman video atau audio yang baik agar tidak terjadi kesalahpahaman antara asuransi unit link dan pemegang polis.

Poin-poin ketentuan tersebut harus dipahami oleh nasabah agar dipahami dan digunakan untuk melengkapi dokumen surat permintaan asuransi jiwa (SPAJ).

Calon pemegang polis diberikan waktu untuk membaca dan memahami ketentuan tersebut sebelum menyetujui asuransi unit link. Gunakan waktu tersebut untuk membuka kesempatan bergabung dalam asuransi unit link supaya tetap untung tiap tahunnya.

Standar perilaku Sebaliknya, perusahaan asuransi perlu menerapkan standar perilaku dalam memasarkan asuransi unit link. Tenaga pemasar harus memastikan kesesuaian asuransi unit link dan subdana dengan profil risiko pemegang polis, memastikan pemegang polis memahami asuransi unit link, dan mendokumentasikan pemahaman calon pemegang polis dalam video atau audio sebagai data proses underwriting.

Calon pemegang polis harus memahami adanya biaya-biaya tertentu yang dibebankan kepada pemegang polis seperti biaya akuisisi, administrasi asuransi polis asuransi, pengalihan subdana, penarikan sebagian dana, pembatalan atau pengalihan polis, dan produk asuransi tambahan (rider) jika ada.

Ricardo mengutarakan, jika pemegang polis ingin membatalkan polis dalam free look period, tetap ada sejumlah biaya yang dikenakan. "Biaya yang dapat dikenakan pada pemegang polis dalam free look period sebesar biaya materai, biaya administrasi sehubungan dengan penerbitan kesehatan dan atau biaya survei, premi atau kontribusi risiko yang sudah berjalan, hingga kerugian investasi," ungkap pria bergelar doktor tersebut.

Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News.

Judul BNI Life kantongi peringkat idAA+ dari Pefindo

Media/Date kontan.co.id/2022-12-19 11:49

Halaman/URL <https://keuangan.kontan.co.id/news/bni-life-kantongi-peringkat-idaa-dari-pefindo>



KONTAN.CO.ID - JAKARTA.

PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) telah memberikan peringkat idAA+ untuk BNI Life Insurance dengan prospek stabil.

Peringkat tersebut mencerminkan status perusahaan sebagai anak perusahaan strategis dari pemegang sahamnya, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (BNI) dan Perusahaan Asuransi Sumitomo Life "(didukung) Sinergi bisnisnya yang sangat kuat dengan BNI, permodalan yang kuat, dan likuiditas yang kuat," tulis Pefindo dikutip Senin (19/12).

Namun, peringkat tersebut dibatasi oleh kinerja operasi perusahaan yang sederhana dan paparan dari volatilitas pasar modal.

Peringkat dapat dinaikkan jika Perusahaan berhasil mempertahankan peningkatan yang signifikan pada pangsa di pasar captive dan non-captive, diikuti oleh lanjutan perbaikan profil keuangan.

"Bukti dukungan yang lebih nyata dari pemegang saham juga dapat meningkatkan peringkat," imbuhnya.

Namun, peringkat dapat diturunkan jika dukungan induk melemah, yang dapat diindikasikan dengan penurunan kepemilikan yang material, atau jika salah satu profil bisnis atau keuangannya melemah secara substansial.

BNI Life menyediakan berbagai macam produk asuransi jiwa dan kesehatan. Mereka memiliki empat jalur distribusi bisnis, antara lain bancassurance, keagenan, employee benefit, dan syariah.

Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News.

Judul

Saling Tuduh di AJB Bumiputera 1912, Kornas: OJK Harus Bersikap Tegas

Media/Date

[pasjabar.com/2022-12-19 14:32](https://pasjabar.com/2022-12-19/14:32)

Halaman/URL

<https://pasjabar.com/2022/12/19/saling-tuduh-di-ajb-bumiputera-1912-kornas-ojk-harus-bersikap-tegas/>



 ANTARANEWS
.com

JAKARTA, WWW.

PASJABAR.COM Koordinator Nasional (Kornas) Perhimpunan Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912 menyatakan bahwa terdapat proses pembusukan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB) 1912.

Kornas Pemegang polis AJB Bumiputera 1912 menilai di tengah Rencana Penyehatan Keuangan Perusahaan (RPKP), ternyata masih ada pihak-pihak yang mengail di air keruh dan membuat kondisi semakin runyam.

Setelah Kornas melakukan klarifikasi melalui manajemen internal AJB Bumiputera 1912, ternyata menemukan, beredar berita pencairan klaim Polis Ketua Badan Perwakilan Anggota (BPA) periode Agustus-Desember 2022, yaitu Polis atas nama Muhammad Idaham, S.H, M.Si (Dengan 3 Polis Habis kontrak atau HK).

Selain itu terdapat juga beredar informasi pembayaran polis anggota BPA atas nama Jefry Rasyid Jefry Rasyid, S.H.,M.M.,CLA.,Med.,CLI.,CRGP (1 Polis aktif DKB bertahap ke-3, anak masuk SMA).

Atas dua pemberitaan tersebut, Kornas menilai terjadi ketidakseimbangan berita di Internal AJB Bumiputera 1912 karena hanya memunculkan soal pencairan DKB tahap ke-3 Pak Jefry Rasyid, yang hanya bernilai 12 jt-an.

Hal ini, menurut Kornas diduga telah disengaja oleh grup Direktur SDM & Keuangan, Dena Chaeruddin bersama sekretaris perusahaan, Heri Darmawansyah, disebarkan melalui Serikat Pekerja Niaga Bank dan Jasa Asuransi (SP-NIBA) AJB Bumiputera 1912, untuk menutupi transaksi besar, pencairan 3 Polis HK milik ketua BPA Muhammad

Idaham yang bernilai Rp2 miliar.

Atas data pembayaran klaim ketua BPA Muhammad Idaham, yang telah lebih dahulu beredar dan viral, Berikut Klarifikasi dan Respon kami Kornas Perhimpunan Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912:

1. Pembayaran klaim Jefry adalah tahapan DKB bukan polis HK, sesuai keterangan Jefry, pengajuan sesuai prosedur AJB Bumiputera 1912 dan didukung melalui keputusan sidang tahunan Juli 2022; yang menyatakan manajemen wajib membayar DKB guna menghindari pemegang polis aktif Mitra Cerdas mengajukan penutupan dan penebusan polis.

Kornas menilai tidak ada masalah dengan pencairan tersebut, dan bukan menghindari haircut atau pemotongan nilai polis dalam RPKP yang saat ini sedang diproses di OJK.

Berikut proses pembayaran klaim DKB polis pak Jefry dilakukan dengan cara yang normal dan mengikuti aturan yang berlaku, jatuh Tempo DKB bulan 6 (Juni) maka diajukan normal melalui kantor cabang Rawamangun.

Selanjutnya diproses oleh petugas seperti biasa dan pada 8 Desember 2022 ditransfer bersama pemegang polis yang mengajukan klaim Emergency.

2. Hal ini jauh berbeda dengan pembayaran klaim ketua BPA AJB Bumiputera Muhammad Idaham, seiring informasi yang tersebar dan viral dibicarakan diberbagai elemen pemegang polis gagal bayar di seluruh Indonesia saat ini.

Informasi ini berawal dari tulisan mantan pegawai AJB Bumiputera 1912, Jaka Irwanta, bahwa ada 3 Polis habis kontrak (HK) Muhammad Idham selaku ketua BPA.

Setelah dipelajari dan telusuri melalui sumber terpercaya, bahwa benar Kornas menemukan Ada pencairan klaim 3 polis ketua BPA sesuai info beredar di artikel ini terkait pengungkapkan oleh Jaka Irwanta, yaitu:

a. Ada pencairan 1 poli GASH yg bernilai Rp1.339.000.000 beserta bukti status klaim final dibayarkan tanggal 21 oktober 2022.

b. Demikian pula tulisan ini Jaka Irwanta tentang pencairan 2 polis ketua BPA pada bulan Agustus 2022 dengan total sekitar hampir Rp600 Juta, melalui mekanisme pencatatan sementara sebagai piutang/bon yang di duga di koordinir oleh Sekper M. Heri Darmawansyah bekerja sama dengan Direktur SDM Dena Chairuddin atas perintah Ketua BPA, menggunakan beberapa nama karyawan internal tanpa diketahui oleh karyawan yang bersangkutan. Atau dengan metode pembayaran ke rekening orang lain dengan dalih pembayaran piutang ke pihak ketiga.

Dengan mekanismen tindakan pencairan ini, jelas dapat diklasifikasikan sebagai fraud dan tindakan melawan hukum dan dapat dituntut pidana penipuan/penyalahgunaan kekuasaan untuk kepentingan pribadi/kelompok.

Berikut ini data yang Kornas peroleh dari tulisan Jaka Irwanta tentang pencairan klaim Ketua BPA Muhammad Idaham, dengan mekanisme pencatatan sementara sebagai piutang/bon atas nama Sekper M. Heri Darmawansyah:

No Polis 2006308912 Mitra Permata:

Pengajuan di Kantor Cabang Medan Petisah, tanggal 6 April 2002 dan Status siap Bayar di Departemen Keuangan AJBB 6 Juni 2022.

Nilai Transfer Rp230.211.891,- Rek. Bank BPD Sumut Norek: 3100 209** ***, transfer Bank tanggal 26 Agustus

2022 No Polis 216100514138 BP MAXI:

Pengajuan di Kantor Cabang Medan Pulo Brayan, tanggal 20 April 2002 dan Status siap bayar di Departemen Keuangan AJBB 20 Juni 2022.

Nilai Transfer Rp349.990.000,- Rek. Bank BPD Sumut Norek: 3100 20900 ** ***, transfer Bank tanggal 26 Agustus 2022.

Selanjutnya, yang jadi pertanyaan apakah seorang Muhammad Idaham masih pantas dan layak sebagai BPA, apalagi menjabat ketua BPA di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912.

Atas fakta dan data tersebut di atas, Koordinator Nasional (Kornas) Perhimpunan Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912, menilai Muhammad Idaham, tidak layak sebagai Anggota, apalagi menjabat Ketua BPA, karena sebagai berikut:

1. Tidak memiliki Integritas, tidak memiliki Etika dan Moral sebagai seorang BPA, ditambah sebagai Ketua BPA yang seharusnya tidak mementingkan diri sendiri.
2. Dengan pencairan 3 Polis tersebut di atas, otomatis menggugurkan keanggotaan AJB Bumiputera 1912 atas nama Muhammad Idham sebagai Anggota BPA. Ini sesuai Anggaran Dasar (AD) AJB Bumiputera, yang menyatakan Anggota BPA setidaknya mempunyai polis yang telah berusia 2 tahun sebelumnya dan 5 tahun mendatang, sehingga anggota BPA selama dia menjabat polis harus aktif.
3. Informasi yang Jaka Irwanta sampaikan ke publik, kami dukung sebagai lembaga Kornas Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912, dan kami nilai mengandung 100 persen kebenaran.

Kami sebagai Kornas Pemegang Polis AJB Bumiputera 1912, menyatakan Muhammad Idaham sebagai Ketua BPA yang namanya tersebut di atas, diharapkan memberikan klarifikasi secepatnya.

Karena jika hal ini berlarut-larut, akan sangat berbahaya bagi perusahaan asuransi mutual satu-satunya di Indonesia dan kredibilitas para Anggota BPA AJB Bumiputera 1912 dipertaruhkan. (*/tiwi)

Judul Sasar Anak Muda, Great Eastern Life Gandeng Qoala Pasarkan GREAT ProInsure Life

Media/Date kontan.co.id/2022-12-19 17:46

Halaman/URL <https://keuangan.kontan.co.id/news/sasar-anak-muda-great-eastern-life-gandeng-qoala-pasarkan-great-proinsure-life>



KONTAN.CO.ID - JAKARTA.

Kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya berasuransi saat ini kian meningkat. Hal ini terbukti dari pertumbuhan tertanggung asuransi jiwa yang meningkat sebesar 28% di kuartal ketiga 2022 dibandingkan kuartal yang sama tahun sebelumnya.

Untuk terus meningkatkan pengetahuan dan akses masyarakat tentang asuransi serta beradaptasi dengan perkembangan masa, para pelaku industri asuransi pun mulai bertransformasi secara digital, baik dari sisi penyediaan produk hingga layanan.

Hal tersebut sejalan dengan roadmap industri asuransi jiwa yang telah resmi diluncurkan AAJI, yakni bertujuan mendorong transformasi digital. Dengan mengedepankan customer centricity, customer protection, dan digital experience, kemudahan akses bagi masyarakat dalam mendapatkan produk atau layanan asuransi seolah telah menjadi kebutuhan.

Untuk menjawab hal tersebut, Great Eastern Life Indonesia bekerja sama dengan Pialang Mitra Jasa Pratama dan Qoala Plus meluncurkan GREAT ProInsure Life, produk asuransi jiwa yang memberikan Manfaat Santunan

Meninggal Dunia karena sebab apa pun selama masa pertanggungan asuransi. GREAT ProInsure Life dapat diperoleh secara mudah melalui aplikasi Qoala Plus dengan 12 pilihan plan dan perlindungan mulai dari Rp 50 juta sampai Rp 1 miliar.

Melalui kerja sama ini, Great Eastern Life Indonesia berharap bisa memberikan akses yang lebih mudah, khususnya untuk generasi muda, dalam mendapatkan perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan. GREAT ProInsure Life bisa diperoleh dengan mudah melalui lebih dari 50.000 mitra Qoala Plus, sebutan bagi tenaga pemasar asuransi yang bergabung di Qoala Plus, yang tersebar di seluruh Indonesia.

Selain itu, untuk mendapatkan produk ini, calon nasabah hanya perlu menjawab satu pertanyaan kesehatan sederhana beserta mengisi kelengkapan data diri singkat.

"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 di bawah 35 tahun," ujar Daniel Herjun Putranto, Head of Group Insurance & Affinity Division Great Eastern Life Indonesia dalam keterangannya, Senin (19/12).

Qoala Plus di tahun ini berfokus memberikan perlindungan komprehensif kepada pelanggan, salah satunya melalui penyediaan produk asuransi jiwa. Kerja sama pemasaran antara Great Eastern Life Indonesia dan Qoala Plus ini merupakan usaha yang efektif dan tepat sasaran. Kolaborasi ini juga memperkuat posisi Qoala Plus sebagai penyedia produk asuransi holistik hanya dengan satu aplikasi saja.

"Qoala Plus akan secara eksklusif menjadi satu-satunya penyedia produk asuransi GREAT ProInsure Life di Indonesia. Selain dari sisi pemasaran, Qoala Plus juga akan mendukung penjualan dari segi pelayanan dengan membekali para tenaga pemasar agar masyarakat dapat terbantu secara menyeluruh dari awal hingga akhir proses pembelian asuransi termasuk hingga saat proses klaim", ujar Tirto Utomo selaku Direktur Bisnis Qoala Plus.

Melalui berbagai kemudahan dalam mendapatkan produknya, ragam pilihan plan, dan penjualan melalui jalur digital, Great Eastern Life Indonesia dan Qoala Plus berharap dapat terus meningkatkan angka penetrasi asuransi di Indonesia, khususnya generasi muda, sehingga mereka dapat memiliki peace of mind .

Cek Berita dan Artikel yang lain di Google News.

Judul 450 Nelayan di Bangka Tengah Dapat Asuransi Jaminan Sosial Gratis
Media/Date bangka.tribunnews.com/2022-12-19 19:49
Halaman/URL <https://bangka.tribunnews.com/2022/12/19/450-nelayan-di-bangka-tengah-dapat-asuransi-jaminan-sosial-gratis>



BANGKAPOS.COM, BANGKA -- Pemerintah Kabupaten Bangka Tengah melalui dinas perikanan memberikan asuransi jaminan sosial secara gratis kepada para nelayan .

Pemberian asuransi itu dilakukan secara bertahap untuk para nelayan dari berbagai wilayah di seluruh kecamatan. Secara keseluruhan, total sudah ada sebanyak 450 orang nelayan di Bangka Tengah yang mendapatkan asuransi tersebut.

Jumlah tersebut sudah termasuk dengan 40 orang nelayan di Kelurahan Arung Dalam, Koba yang pada hari ini, Senin (19/12/2022) juga menerimanya langsung dari Bupati Bangka Tengah , Algafray Rahman.

Plt Kepala Dinas Perikanan Kabupaten Bangka Tengah , Imam Soehadi mengungkapkan bahwa pemberian asuransi jiwa tersebut merupakan bantuan stimulan untuk para nelayan .

"Tahun 2022 ini kita sudah terbitkan sebanyak 450 asuransi jaminan sosial untuk nelayan kecil di Bangka Tengah ," ungkap Imam.

Menurutnya, untuk tahun berikutnya, jumlah tersebut akan ditambah lagi bahkan akan diperluas lingkupnya.

"Kedepan, asuransi ini tidak hanya untuk nelayan , tapi juga untuk pembudidaya ikan dan pengelola hasil perikanan," terangnya.

Lanjut dia, bantuan stimulan seperti ini akan terus pihaknya lakukan sebagai perlindungan kepada para nelayan dari berbagai macam resiko kecelakaan kerja.

" Insya Allah tahun depan juga akan dilaksanakan kegiatan pelatihan sumber daya manusia untuk nelayan dan penyediaan sarana dan prasarana perikanan tangkap," kata Imam.

Bupati Bangka Tengah , Algafray Rahman menyebutkan, asuransi kecelakaan kerja dan kematian itu merupakan dukungan dari Pemkab Bangka Tengah yang diberikan secara gratis selama satu tahun.

"Kita (Pemkab Bateng- red) bayar selama satu tahun, tapi kedepannya mereka akan membayar secara mandiri," kata Algafry.

Menurutnya, ini adalah rangsangan bagi para nelayan agar mengetahui pekerjaan yang mereka lakukan sangat beresiko sehingga memerlukan jaminan (asuransi).

"Setiap tahun akan kita berikan (bantuan asuransi- red), tapi secara bertahap dan yang menerimanya pun akan bergantian," ungkap Algafry.

Judul Sinarmas MSIG Life Resmikan Kantor Keagenan Grow
Media/Date sinarharapan.id/2022-12-19 22:37
Halaman/URL <https://sinarharapan.id/blog/2022/12/sinarmas-msig-life-resmikan-kantor-keagenan-grow/>



SinarHarapan.id PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. (Sinarmas MSIG Life) meresmikan pembukaan kantor keagenan atau Agency Kantor Mandiri (AKM) Grow di Daan Mogot, Kalideres, Jakarta Barat. Acara peresmian dihadiri Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, didampingi oleh Direktur Sinarmas MSIG Life Herman Sulistyo dan Andrew Bain selaku Direktur serta pemilik Agency Grow, Rustan Tjong.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen menyatakan, "Seiring dengan pertumbuhan bisnis kami selama tahun 2022, Perusahaan terus hadir lebih dekat dengan masyarakat di seluruh Indonesia, khususnya di wilayah ibukota. AKM Grow merupakan AKM ke-9 yang kami buka selama tahun 2022. Langkah ini juga menjadi wujud komitmen kami untuk mempermudah akses nasabah dalam mendapatkan solusi proteksi dari Sinarmas MSIG Life. Selain itu, kantor AKM Grow juga memperkuat operasional dan alur kerja tenaga pemasar kami di Jakarta Barat." Strategi penguatan operasional juga ditunjukkan oleh Perusahaan melalui implementasi transformasi digital Perusahaan. Nasabah dapat menjangkau layanan asuransi terkait polis melalui aplikasi digital bernama VEGA by Sinarmas MSIG Life maupun virtual assistant melalui WhatsApp.

Tak hanya itu, Tenaga Pemasar juga sudah dilengkapi aplikasi digital yang memudahkan proses penjualan sehingga lebih mudah namun tetap aman. Seluruh kemudahan melalui digital ini menyajikan layanan hybrid bagi generasi muda dalam berasuransi.

Berdasarkan data dari AAJI, tingkat penetrasi total tertanggung perorangan asuransi jiwa terhadap total penduduk

Indonesia mencapai 8% pada semester 1 tahun 2022 yang berarti tumbuh sebesar 9.5% secara YoY. Kenaikan ini menunjukkan kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya perlindungan dan perencanaan finansial semakin tinggi.

"Melalui kehadiran AKM Grow kami mendukung program pemerintah dalam meningkatkan akses keuangan masyarakat. Kami menyediakan berbagai produk proteksi unggulan untuk perencanaan jangka pendek, menengah hingga jangka panjang bagi diri sendiri dan keluarga, baik konvensional maupun syariah," ujar Herman Sulisty, Direktur Sinarmas MSIG Life.

AKM Grow berlokasi di PJS Tower Lt. 8 Unit: 801-802, Jl. Daan Mogot KM.14, Kalideres Jakarta Barat. Secara bisnis, Grow Agency telah menjadi mitra Sinarmas MSIG Life sejak bulan Mei 2022 dan memberikan kontribusi atas pertumbuhan bisnis di jalur distribusi keagenan Perusahaan yang tumbuh sebesar lebih dari 300% secara YoY di tahun 2022.

Judul

Kesadaran Pentingnya Berasuransi di Masyarakat Kian Meningkat

Media/Date

medcom.id/2022-12-19 20:44

Halaman/URL<https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/Wb7aZgrK-kesadaran-pentingnya-berasuransi-di-masyarakat-kian-meningkat>

Jakarta: Kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya berasuransi saat ini kian meningkat. Hal tersebut terbukti dari pertumbuhan tertanggung asuransi jiwa yang meningkat sebanyak 28 persen di kuartal ketiga 2022 dibandingkan dengan kuartal yang sama tahun sebelumnya.

Untuk terus meningkatkan pengetahuan dan akses masyarakat tentang asuransi serta beradaptasi dengan perkembangan masa, para pelaku industri asuransi harus mulai bertransformasi secara digital, baik dari sisi penyediaan produk maupun layanan. Harapannya agar bisa terus menumbuhkan laju bisnisnya di masa mendatang. Hal tersebut sejalan dengan peta jalan industri asuransi jiwa yang telah resmi diluncurkan AAJI, yakni bertujuan mendorong transformasi digital. Dengan mengedepankan customer centricity, customer protection, dan digital experience, kemudahan akses bagi masyarakat dalam mendapatkan produk atau layanan asuransi seolah telah menjadi kebutuhan.

Bagaimana tanggapan anda mengenai artikel ini?

Happy Inspire Confuse Sad Guna menjawab hal tersebut, Great Eastern Life Indonesia bekerja sama dengan Pialang Mitra Jasa Pratama dan Qoala Plus meluncurkan GREAT ProInsure Life, produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat santunan meninggal dunia karena sebab apapun selama masa pertanggungan asuransi.

Gerobak Motor Listrik Bantu UMKM Pangkas Beban Energi Melalui kerja sama ini, Great Eastern Life Indonesia berharap bisa memberikan akses yang lebih mudah, khususnya untuk generasi muda, dalam mendapatkan perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan.

"Dengan kemudahan, GREAT ProInsure Life yang telah diluncurkan kurang lebih enam bulan ini mendapat sambutan baik dari masyarakat, khususnya dari mereka dengan kategori usia di bawah 35 tahun," klaim Head of Group Insurance & Affinity Division Great Eastern Life Indonesia Daniel Herjun Putranto, dalam keterangan tertulisnya, Senin, 19 Desember 2022.

Qoala Plus di tahun ini berfokus memberikan perlindungan komprehensif kepada pelanggan, salah satunya melalui penyediaan produk asuransi jiwa. Kerja sama pemasaran antara Great Eastern Life Indonesia dan Qoala Plus ini

merupakan usaha yang efektif dan tepat sasaran. Kolaborasi ini juga memperkuat posisi Qoala Plus sebagai penyedia produk asuransi holistik "Qoala Plus akan mendukung penjualan dari segi pelayanan dengan membekali para tenaga pemasar agar masyarakat dapat terbantu secara menyeluruh dari awal hingga akhir proses pembelian asuransi termasuk hingga saat proses klaim", ujar Direktur Bisnis Qoala Plus Tirto Utomo.

Melalui berbagai kemudahan dalam mendapatkan produknya, ragam pilihan plan, dan penjualan melalui jalur digital, Great Eastern Life Indonesia dan Qoala Plus berharap dapat terus meningkatkan angka penetrasi asuransi di Indonesia, khususnya generasi muda, sehingga mereka dapat memiliki peace of mind.

Judul	LPS Diberi Waktu 5 Tahun Siapkan Tugas Baru, Cukup Gak?
Media/Date	cnbcindonesia.com/2022-12-20 06:55
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20221220061035-17-398329/lps-diberi-waktu-5-tahun-siapkan-tugas-baru-cukup-gak

image not found or type unknown



Jakarta, - Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU PPSK) memberikan waktu lima tahun bagi Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) untuk menyiapkan diri menjalankan mandat penjaminan asuransi.

Kepala Badan Kebijakan Fiskal (BKF) Febrio Kacaribu menuturkan bahwa waktu lima tahun diberikan agar LPS bisa memiliki persiapan. Sejalan dengan itu, Febrio menegaskan bahwa industri asuransi di Tanah Air harus sehat terlebih dahulu.

"Ya itulah kita, inikan ada beberapa kondisi yang harus diselesaikan dulu ya, kalau kita bisa selesaikan itu dengan baik akan meningkatkan kepercayaan masyarakat, jadi memang otoritas terkait harus bisa menyelesaikan ini," kata Febrio kepada Selasa (20/12/2022).

Dalam persiapan ini, pemerintah akan terus berkoordinasi dengan OJK dan LPS, serta pihak terkait.

"Kira-kira berapa lama kita, Indonesia, bisa mendapatkan kondisi di sektor asuransi yang relatif cukup kondusif. Ketika itu sudah cukup kondusif maka program penjaminan polis ini bisa kita lakukan dengan kredibel dan lebih kuat," tegasnya.

Ketika disinggung mengenai kecukupan waktu bagi OJK dan industri dalam mempersiapkan penjaminan ini, Febrio menuturkan Febrio bersikukuh bahwa waktu lima tahun harus cukup karena hal itu telah diukur.

"Pokoknya kita sudah tau bahwa 5 tahun yang kita butuh dan sudah sama-sama paham ya, kita kerjakan bersama-sama," katanya.

Seperti diketahui, industri asuransi Indonesia mengalami guncangan berat oleh maraknya kasus gagal bayar dalam 4 tahun terakhir. Salah satu yang fenomenal adalah asuransi Jiwasraya.

Jiwasraya pertama kali mengumumkan gagal bayar pada Oktober 2018. Dalam pengumuman itu, Jiwasraya tak mampu lunasi klaim polis nasabah sebesar Rp 802 miliar.

Kasus gagal bayar PT Asuransi Jiwa Kresna atau Kresna Life. Kasus gagal bayar yang paling baru terjadi yakni PT Asuransi Jiwa Kresna atau Kresna Life. Kemudian, Asuransi Jiwa Bumiputera 1912.

Permasalahan pada Bumiputera lebih terfokus kepada miss management atau kesalahan mengelola perusahaan. Pada Januari 2018 perusahaan mengaku mengalami keterlambatan pembayaran klaim dalam 1 - 2 bulan karena minimnya premi yang dihasilkan perusahaan.

Pada akhir tahun 2018, perusahaan mengalami permasalahan solvabilitas sebesar Rp20,72 triliun, dimana aset yang tercatat hanya sebesar Rp 10,279 triliun tetapi liabilitas perusahaan mencapai Rp31,008 triliun.

Daftar ini pun tidak berhenti sampai di situ, masih ada beberapa perusahaan asuransi lainnya yang bermasalah sepanjang tahun 2018 hingga 2021, bahkan saat ini.

Kemudian, Febrio melanjutkan bahwa penjaminan polis ini produk baru, bahkan bisa dibilang Indonesia relatif cukup progresif karena memiliki program ini.

Menurutnya, hanya Malaysia dan Kanada yang sudah memiliki produk tersebut.

"Jadi belum banyak yg punya program penjaminan polis ini. Nah lagi-lagi kita meng-asses kenapa kita butuh dan karena kita melihat kebutuhan itu, mengingat ini adalah hal yg baru kita melakukan ini harus dengan hati-hati," ujarnya.

Di satu sisi, literasi masyarakat terkait dengan asuransi masih rendah. Masyarakat belum terlalu bisa melihat kebutuhan akan asuransi. Namun, hal ini diberatkan oleh beberapa kasus asuransi yang marak terjadi.

"Tentunya itu tidak membantu peningkatan kepercayaan masyarakat bagi industri asuransi itu. Nah, masalah itu harus kita selesaikan secara head on, jadi permasalahan-permasalahan kasus asuransi itu harus diselesaikan secara hukum, itu pasti," ungkapnya. Artikel Selanjutnya Lembaga Penjamin Polis Sangat Urgent, Ini Kata Bos OJK (haa/haa).

Gugatan Praperadilan Kasus Kresna Life

Bareskrim Diwanti-wanti Supaya Datang Sidang

KEPOLISIAN siap menghadapi gugatan praperadilan yang diajukan tersangka Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life), Kurniadi Sastrawinata.

Menurut Kepala Biro Penerangan Masyarakat Divisi Humas Polri, Brigadir Jenderal Ahmad Ramadhan, gugatan praperadilan merupakan hak tersangka. "Pastinya gugatan itu akan dihadapi oleh Biro Hukum kepolisian secara proporsional."

Sidang perdana gugatan praperadilan ini sedianya digelar pada Rabu, 14 Desember 2022. Namun pihak Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri tidak.

Sidang pun ditunda. Hakim memerintahkan Termohon (Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus Bareskrim) dipanggil

dengan peringatan. Supaya hadir dalam sidang Senin, 4 Januari 2023.

Kurniadi Sastrawinata mengajukan gugatan praperadilan atas penetapannya sebagai tersangka penggelapan dan pencucian uang. Gugatan didaftarkan ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Kurniadi sebagai Pemohon, sedangkan Termohonnya Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Ditipideksus) Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri.

"Klasifikasi Perkara: sah atau tidaknya penetapan tersangka," demikian tercantum di Sistem Informasi Penelusuran Perkara (SIPP) PN Jaksel.

Dalam perkara nomor 113/Pid. Pra/2022/PN JKT.SEL tersebut, Kurniadi mengajukan 8 poin

dalam permohonannya. Pertama, menyatakan menerima dan mengabulkan permohonan praperadilannya untuk seluruhnya.

Kedua, menyatakan penetapan dirinya sebagai tersangka sebagaimana dimaksud dalam Surat Ketetapan Nomor S.Tap/6/II/RES.1.11/2021/Ditipideksus tertanggal 8 Februari 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Ketiga, menyatakan seluruh surat-surat yang dikeluarkan oleh Ditipideksus untuk memeriksanya sebagai tersangka berdasarkan surat panggilan tanggal 04 Desember 2020, 6 Juli 2021 dan tanggal 13 Juli 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Keempat, menyatakan atas pro-

ses pemeriksaan atau penyidikan terhadap dirinya terkait dengan produk-produk asuransi berupa Kresna Link Investa (K-LITA), Protecto Investa Kresna (PIK), Protecto Kredit Life, Protecto Beasiswa Cerdas dan Protecto Health Care dinyatakan ditutup setelah hakim memutuskan perkaranya.

Kelima, Kurniadi meminta Ditipideksus mengeluarkan Surat Perintah Penghentian Penyidikan dan Penuntutan (SP3) atas seluruh penyidikan yang dilakukan.

Keenam, Kurniadi meminta Ditipideksus membuka blokir rekening-rekening perusahaan di Bank Central Asia (BCA) atas nama PT Asuransi Jiwa Kresna.

Tak hanya itu, Kurniadi pun meminta blokir rekening atas nama Susanto Halim, Zulkarnaen,

Gatot Budianto SR dan Michael Steven turut dibuka. Selanjutnya rekening atas nama Ingrid Kusu-modjojo di Bank Mandiri.

"Kemudian rekening-rekening lainnya yang telah disita oleh Termohon, apabila ada," tulis Kurniadi dalam petitumnya.

Petitum nomor 7, Kurniadi meminta Ditipideksus memulihkan haknya dalam kemampuan, kedudukan dan harkat serta martabat Pemohon. Ia pun meminta majelis hakim membebaskan seluruh biaya yang timbul dalam perkara ini kepada Ditipideksus.

"Atau apabila Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Selatan melalui Hakim yang memeriksa berpendapat lain, maka dimohonkan putusan yang seadil-adilnya," tutup gugatan. ■ GPG

KEPOLISIAN siap menghadapi gugatan praperadilan yang diajukan tersangka Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life), Kurniadi Sastrawinata.

Menurut Kepala Biro Penerangan Masyarakat Divisi Humas Polri, Brigadir Jenderal Ahmad Ramadhan, gugatan praperadilan merupakan hak tersangka. Pastinya gugatan itu akan dihadapi oleh Biro Hukum kepolisian secara proporsional.

Sidang perdana gugatan praperadilan ini sedianya digelar pada Rabu, 14 Desember 2022. Namun pihak Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri tidak. Sidang pun ditunda. Hakim memerintahkan Termohon (Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus Bareskrim) dipanggil dengan peringatan. Supaya hadir dalam sidang Senin, 4 Januari 2023.

ajukan gugatan praperadilan atas penetapannya sebagai tersangka penggelapan dan pencucian uang. Gugatan didaftarkan ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Kurniadi sebagai Pemohon, sedangkan Termohonnya Direktorat Tindak Pidana Ekonomi Khusus (Ditipideksus) Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri Klasifikasi Perkara: sah atau tidaknya penetapan tersangka, demikian tercantum di Sistem Informasi Penelusuran Perkara (SIPP) PN Jaksel. Dalam perkara nomor 113/Pid. Pra/2022/PN JKT.SEL tersebut, Kurniadi mengajukan 8 poin dalam permohonannya. Pertama, menyatakan menerima dan mengabulkan permohonan praperadilannya untuk seluruhnya.

Kedua, menyatakan penetapan dirinya sebagai tersangka sebagaimana dimaksud dalam Surat Ketetapan Nomor S.Tap/6/ IYVRES.1.11/2021/Ditipideksus tertanggal 8 Februari 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Ketiga, menyatakan seluruh surat-surat yang dikeluarkan oleh Dittipideksus untuk memeriksanya sebagai tersangka berdasarkan surat panggilan tanggal 04 Desember 2020, 6 Juli 2021 dan tanggal 13 Juli 2021 adalah tidak sah dengan segala akibat hukumnya.

Keempat, menyatakan atas proses pemeriksaan atau penyidikan terhadap dirinya terkait dengan produk-produk asuransi berupa Kresna Link Investa (K-LITA), Protecto Investa Kresna (PIK), Protecto Kredit Life, Protecto Beasiswa Cerdas dan Protecto Health Care dinyatakan ditutup setelah hakim memutuskan perkaranya. Kelima, Kurniadi meminta Dittipideksus mengeluarkan Surat Perintah Penghentian Penyidikan dan Penuntutan (SP3) atas seluruh penyidikan yang dilakukan. Keenam, Kurniadi meminta Dittipideksus membuka blokir rekening-rekening perusahaan di Bank Central Asia (BCA) atas nama PT Asuransi Jiwa Kresna. Tak hanya itu, Kurniadi pun meminta blokir rekening atas nama Susanto Halim, Zulkarnaen, Gatot Budianto SR dan Michael Steven turut dibuka. Selanjutnya rekening atas nama Ingrid Kusumodjojo di Bank Man Kemudian rekening-rekening lainnya yang telah disita oleh Termohon, apabila ada, tulis Kurniadi dalam petitumnya.

Petitum nomor 7, Kurniadi meminta Dittipideksus memulihkan haknya dalam kemampuan, kedudukan dan harkat serta martabat Pemohon. Ia pun meminta majelis hakim membebaskan seluruh biaya yang timbul dalam perkara ini kepada Dittipideksus.

Atau apabila Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Selatan melalui Hakim yang memeriksa berpendapat lain, maka dimohonkan putusan yang seadil-adilnya, tutup gugatan. GPG

Judul

Strategi Penguatan Operasional Melalui Implementasi Transformasi Digital

Media/Date

krjogja.com/2022-12-20 09:05

Halaman/URL<https://www.krjogja.com/ekonomi/read/485873/strategi-penguatan-operasional-melalui-implementasi-transformasi-digital>

Krjogja.com - JAKARTA - Strategi penguatan operasional saat ini ditunjukkan oleh perusahaan melalui implementasi transformasi digital. Karena itu PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) terus mengupayakan kemudahan jangkauan dan dekat dengan masyarakat.

Demikian diungkapkan Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, didampingi oleh Herman Sulistyo dan Andrew Bain selaku Direktur serta pemilik Agency Grow, Rustan Tjong, pada peresmian pembukaan kantor keagenan atau Agency Kantor Mandiri (AKM) Grow di Daan Mogot, Kalideres, Jakarta Barat, Selasa (20/12/2022).

"Seiring dengan pertumbuhan bisnis kami selama tahun 2022, Perusahaan terus hadir lebih dekat dengan masyarakat di seluruh Indonesia, khususnya di wilayah ibukota. AKM Grow merupakan AKM ke-9 yang kami buka selama tahun 2022. Langkah ini juga menjadi wujud komitmen kami untuk mempermudah akses Nasabah dalam mendapatkan solusi proteksi dari Sinarmas MSIG Life. Selain itu, kantor AKM Grow juga memperkuat operasional dan alur kerja tenaga pemasar kami di Jakarta Barat," ujar Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen.

Nasabah dapat menjangkau layanan asuransi terkait polis melalui aplikasi digital bernama VEGA by Sinarmas MSIG Life maupun virtual assistant melalui WhatsApp. Tak hanya itu, Tenaga Pemasar juga sudah dilengkapi aplikasi digital yang memudahkan proses penjualan sehingga lebih mudah namun tetap aman. Seluruh kemudahan melalui digital ini menyajikan layanan hybrid bagi generasi muda dalam berasuransi.

Berdasarkan data dari AAJI, tingkat penetrasi total tertanggung perorangan asuransi jiwa terhadap total penduduk Indonesia mencapai 8% pada semester 1 tahun 2022 yang berarti tumbuh sebesar 9.5% secara YoY. Kenaikan ini menunjukkan kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya perlindungan dan perencanaan finansial semakin tinggi.

"Melalui kehadiran AKM Grow kami mendukung program pemerintah dalam meningkatkan akses keuangan masyarakat. Kami menyediakan berbagai produk proteksi unggulan untuk perencanaan jangka pendek, menengah

hingga jangka panjang bagi diri sendiri dan keluarga, baik konvensional maupun syariah," jelas Herman Sulisty, Direktur Sinarmas MSIG Life.(Ati)



ERACA Jakarta Peluangindus#i asuransi nasional pada 2023 dinilai masih tetap besar dengan kondisi masih rendahnya penetrasi asuransi dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya proteksi setelah pandemi.

"Kami optimistis 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 keterangannya di Jakarta, Senin (19/12).

Ia menambahkan: pihaknya percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depannya. Berdasarkan data Otoritas Jasa, Keuangan (OJK), penetrasi asuransi di Indonesia .masih- rendah yangtercatatpada2021 baru 3,18 persen.

Angka itu terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen,asuransiumum0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08persen.HeadofProduct Management Manulife. Indonesia Richard Sondakh mengakui pada 2023 merupakan tahun yang menanyhun,kitaakan men-, jadikan tantangan menjadi peluanguntukterus berinovasi baik dari segi. produk maupun layanan," ujarnya.

Richard menjelaskan, hasil survei, Manulife Asia Care2022menyebutkan tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadjrkan untuk nasabah pada masa. mendatang: Produk yang akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama itu adalah pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Menurut dia, melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, . menciptakan - produk asuransi yang terjangkau menjadi | pilihan menggapai segmen yang lebih luas. Seperti, produk MiFirst Life Protector, asuransi jiwa digital yang menawarkan premi mulai dari Rp50.000. . Richard. juga menjelaskan, saat pandemi, kesadaran masyarakat Indonesia akan pentingnya memiliki, asuransi kesehatan menjadi lebih besar. Sepanjang 2021, pendapatan bersih prerni asuransi Manulife Indonesia meningkat 42 persen menjadi Rp12, triliun, sedangkankinerjapremibisnisbaru mencapai Rp75 triliun berdasarkan Annualized Premium, Equivalent kekuatan Manulife juga karena menjaga kepercayaan nasabah. ever

| PROSPEK 2023 |

SURAT UTANG JADI INCARAN PEMODAL KAKAP

Bisnis, JAKARTA — Surat utang menjadi incaran kalangan investor institusi karena diproyeksi mencetak kinerja moncer pada 2023 sehingga menjadi aset aman kala prospek ekonomi tak pasti.

Duwi Setiyo & Lorenzo A. Mahardhika
redaksi@bisnis.com

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Parsibu mengatakan investasi pada instrumen surat utang, khususnya Surat Berharga Negara (SBN) pada 2023 bakal meningkat. Menurutnya, investasi pada instrumen buatan pemerintah pada 2023 bertolak pada beberapa alasan.

Pertama, SBN menjadi salah satu instrumen incaran untuk mengisi portofolio pada 2023 karena imbal hasilnya yang menarik. Seperti diketahui, langkah kenaikan suku bunga acuan bakal berlanjut sehingga mendorong kupon SBN.

Pemerintah dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) pada 2023 memproyeksi bahwa imbal hasil Surat Utang Negara (SUN) acuan tenor 10 tahun bakal menyentuh 7,9% kala nilai tukar rupiah di hadapan dolar Amerika Serikat mencapai Rp14.800. Sementara itu, inflasi menyentuh 3,6% sehingga imbal hasil nyata SUN acuan tenor 10 tahun sebesar 4,3%.

"Hal ini kemudian akan meningkatkan imbal hasil yang diperoleh, sehingga berpengaruh positif terhadap hasil investasi yang nantinya diterima pemegang polis," ujarnya, Senin (19/12).

Kedua, ancaman resesi global menjadi penentu untuk memilih instrumen aman. Asosiasi menilai bahwa instrumen SBN bisa memberikan kinerja ciamik kala risiko menanjak akibat dampak resesi global pada 2023.

Terakhir, alokasi dana pada instrumen SBN sejalan dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No.1/POJK.05/2016. Instrumen SBN, katanya, tak terbatas

pada SUN melainkan obligasi atau sukuk yang diterbitkan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan anak usahanya yang digunakan untuk pembiayaan infrastruktur. Instrumen lain seperti efek beragun aset (EBA), reksa dana penyertaan terbatas, atau instrumen investasi lain dimungkinkan asalkan diterbitkan oleh BUMN dan anak usaha BUMN yang digunakan untuk mendanai infrastruktur.

"OJK mewajibkan PAJ [perusahaan asuransi jiwa] untuk berinvestasi pada SBN minimal 30% dari total investasi," katanya.

Dihubungi terpisah, Departemen Investasi Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Abdul Hadie mengatakan bahwa kondisi pasar surat utang pada 2023 tak akan banyak berubah dibandingkan dengan tahun ini. Menurutnya, kendati pasar mengekspektasikan perlambatan ekonomi global, langkah itu telah diantisipasi oleh bank sentral global yang mulai memperlambat laju pengetatan kebijakan moneter.

Antisipasi yang kian solid menjadi pemangkas kemungkinan resesi global. Dia menilai hal itu tecermin pada prediksi analisis yang menyebut kenaikan suku bunga acuan oleh Federal Reserve bakal terhenti pada medio pada 2023 akibat inflasi yang melandai.

Dari data inflasi Amerika Serikat pada November 2022, inflasi tahunan Negeri Paman Sam mencapai 7,1% atau lebih rendah dari proyeksi yakni 7,3% dan realisasi pada Oktober yakni 7,7%. Kendati dalam tren melandai, inflasi Amerika Serikat masih jauh dari target yang ditetapkan Federal Reserve yakni 2%.

Lebih lanjut, dia menganggap bahwa sinyal Federal Reserve memperlambat laju kenaikan suku bunga acuan bakal direspons oleh Bank Indonesia. Sebelumnya, Federal

Reserve menaikkan suku bunga acuan sebesar 50 basis poin (bps) atau lebih landai dari sebelumnya dengan 75 bps. Sementara itu, Bank Indonesia diproyeksi menaikkan suku bunga acuan sebesar 25 bps pada pekan ini atau lebih landai dari sebelumnya yakni 50 bps.

"Kebijakan suku bunga oleh Bank sentral baik The Fed maupun BI di tahun 2023 masih akan menjadi penentu utama pada pergerakan yield di pasar SBN," katanya.

DANA TEBAL

Di sisi lain, pemerintah masih memiliki kebutuhan dana tebal untuk mendanai Negara. Dari catatan Abdul, terdapat SBN senilai Rp460 triliun yang jatuh tempo pada 2023. Dengan begitu, kondisi pasar surat utang tahun 2023 masih menarik sehingga menjadi pilihan untuk mengamankan dana saat kondisi ekonomi global tak pasti.

"Hal ini tentunya berpotensi meningkatkan imbal hasil atau yield SBN dan memberikan kesempatan bagi Dana Pensiun untuk masuk pasar di level yield yang sudah ditargetkan dengan risiko yang aman dan terukur."

Sementara itu, di kalangan manajer investasi, Head of Fixed Income Eastspring Investments Indonesia Hengky Tambunan mengatakan kinerja aset pendapatan tetap bakal cerah pada 2023 karena didukung oleh kinerja makroekonomi Tanah Air. Oleh karena itu, perusahaan masih mengoleksi obligasi pemerintah maupun obligasi korporasi.

"Pendekatan untuk kelas aset pendapatan tetap adalah top-down, jadi kerangka makro tetap yang paling penting," katanya. Sementara itu, Direktur Batavia Prosperindo Aset Manajemen (BPAM) Eri Kusnadi mengatakan obligasi korporasi menjadi salah satu instrumen investasi yang penting karena diperlukan dalam



Kebijakan suku bunga oleh Bank sentral baik The Fed maupun BI pada 2023 masih akan menjadi penentu utama pada pergerakan yield di pasar SBN.

produk reksa dana pasar uang, pendapatan tetap dan reksa dana terproteksi.

Sayangnya, pada tahun depan pasokan obligasi korporasi lebih terbatas akibat kenaikan suku bunga dan ketidakpastian pasar.

Ke depannya, Batavia Prosperindo akan selektif dalam pemilihan obligasi korporasi dan melakukan analisis secara komprehensif. Analisis tersebut meliputi sejumlah aspek baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

Batavia Prosperindo juga men-

cermati faktor fundamental seperti kekuatan bisnis dan manajemen perusahaan hingga dukungan dari induk usaha.

Sebelumnya, Direktur Panin Asset Management (Panin AM) Rudiyanto mengatakan potensi penurunan emisi obligasi korporasi pada 2023 akan berdampak pada produk reksa dana terkait, yakni pendapatan tetap dan terproteksi. Kedua jenis reksa dana tersebut menggunakan obligasi korporasi sebagai aset dasar ataupun tambahan pada produk-produknya.

"Pasokan obligasi akan turun, sehingga lebih sulit untuk membentuk produk-produk baru terkait," jelasnya.

Rudiyanto melanjutkan Panin AM memiliki sejumlah kriteria dalam memilih surat utang korporasi untuk dimasukkan ke dalam produknya. Panin AM mencari obligasi korporasi dengan fundamental yang baik seperti peringkat layak investasi dan memiliki kupon atraktif.

Panin AM juga mencermati komitmen dari penerbit surat utang untuk melunasi kewajibannya.

"Ke depannya kami akan [mengeluarkan] best effort saja karena pemilihan obligasi juga harus hati-hati, tidak bisa mengambil apa saja yang ada," tambahnya. ■

Penempatan Dana ke Obligasi Korporasi Berdasarkan Investor (Rp triliun)

Investor	Dana Kelolaan	Investasi ke Obligasi Korporasi	Porsi Investasi terhadap Dana Kelolaan (%)
Bank	3.135,92	100,85	3,2
Asuransi	767,94	90,29	11,8
BPJS	619,75	96,65	15,6
Reksa Dana	300,53	144,12	48
Dana Pensiun	324,87	63,45	19,5
Asing	-	15,2	-

Sumber: PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo)

Surat Utang Jadi Pilihan

Pemulihan ekonomi membuat kinerja aset pendapatan tetap mendapatkan tempat di mata investor. Simak data kepemilikan aset pendapatan tetap berdasarkan jenis investor selengkapnya.

Kepemilikan Terbesar Surat Berharga Negara (SBN) Berdasarkan Investor (Rp triliun)

Sumber: Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko (DJPPR) Kementerian Keuangan
BISNISJURNAL PABRAPAT

Investor	Porsi (%)	Nilai	Porsi (%)	Nilai
Bank	34,01	1.591,12	23,41	1.763,75
Bank Indonesia	17,13	801,46	6,75	832,36
Asuransi dan Dana Pensiun	14	655,24	7,18	872,24
Asing	19,05	891,34	39,82	759,87
Individu	4,73	221,41	5,60	342,77
Total	9-Apr-00	4.678,98	100,00	5.181,55

SURAT UTANG JADI INCARAN PEMODAL KAKAP Bisnis, JAKARTA — Surat utang menjadi incaran kalangan investor institusi karena diproyeksi mencetak kinerja moncer pada 2023 sehingga menjadi aset aman kala prospek ekonomi tak pasti.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengatakan investasi pada instrumen surat utang, khususnya Surat Berharga Negara (SBN) pada 2023 bakal meningkat. Menurutnya, investasi pada instrumen buatan pemerintah pada 2023 bertolak pada beberapa alasan.

Pertama, SBN menjadi salah satu instrumen incaran untuk mengisi portofolio pada 2023 karena imbal hasilnya yang menarik. Seperti diketahui, langkah kenaikan suku bunga acuan bakal berlanjut sehingga mendorong kupon SBN.

Pemerintah dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) pada 2023 memproyeksi bahwa imbal hasil Surat Utang Negara (SUN) acuan tenor 10 tahun bakal menyentuh 7,996 kala nilai tukar rupiah di hadapan dolar Amerika Serikat mencapai Rp14.800. Sementara itu, inflasi menyentuh 3,696 sehingga imbal hasil nyata SUN acuan tenor 10 tahun sebesar 4,396.

“Hal ini kemudian akan meningkatkan imbal hasil yang diperoleh, sehingga berpengaruh positif terhadap hasil investasi yang nantinya diterima pemegang polis,” ujarnya, Senin (19/12).

Kedua, ancaman resesi global menjadi penentu untuk memilih instrumen aman. Asosiasi menilai bahwa instrumen SBN bisa memberikan kinerja ciamik kala risiko menanjak akibat dampak resesi global pada 2023.

Terakhir, alokasi dana pada instrumen SBN sejalan dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No.1/POJK.05/2016. Instrumen SBN, katanya, tak terbatas pada SUN melainkan obligasi atau sukuk yang diterbitkan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan anak usahanya yang digunakan untuk pembiayaan infrastruktur. Instrumen lain seperti efek beragun aset (EBA), reksa dana penyertaan terbatas, atau instrumen investasi lain dimungkinkan asalkan diterbitkan oleh BUMN dan anak usaha BUMN yang digunakan untuk mendanai infrastruktur.

“OJK mewajibkan PAJ (perusahaan asuransi jiwa) untuk berinvestasi pada SBN minimal 3096 dari total investasi,” katanya.

Dihubungi terpisah, Departemen Investasi Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Abdul Hadie mengatakan bahwa kondisi pasar surat utang pada 2023 tak akan banyak berubah dibandingkan dengan tahun ini. Menurutnya, kendati pasar mengekspektasikan perlambatan ekonomi global, langkah itu telah diantisipasi oleh bank sentral global yang mulai memperlambat laju pengetatan kebijakan moneter, “Antisipasi yang kian solid menjadi pemangkas kemungkinan resesi global. Dia menilai hal itu tecermin pada prediksi analis yang menyebut kenaikan suku bunga acuan oleh Federal Reserve bakal terhenti pada medio pada 2023 akibat inflasi yang melandai.

Dari data inflasi Amerika Serikat pada November 2022, inflasi tahunan Negeri Paman Sam mencapai 7,19 atau lebih rendah dari proyeksi yakni 7,396 dan realisasi pada Oktober yakni 7,796. Kendati dalam tren melandai, inflasi AmeTika Serikat masih jauh dari target yang ditetapkan Federal Reserve yakni 296.

Lebih lanjut, dia menganggap bahwa sinyal Federal Reserve memperlambat laju kenaikan suku bunga acuan bakal direspons oleh Bank Indonesia. Sebelumnya, Federal Duwi Setiya & Lorenzo A. Mahardika redaksiabisniscom Reserve menaikkan suku bunga acuan sebesar 50 basis poin (bps) atau lebih landai dari sebelumnya dengan 75 bps. Sementara itu, Bank Indonesia diproyeksi menaikkan suku bunga acuan sebesar

25 bps pada pekan ini atau lebih landai dari sebelumnya yakni 50 bps. “Kebijakan suku bunga oleh Bank sentral baik The Fed maupun BI di tahun 2023 masih akan menjadi penentu utama pada pergerakan yield di pasar SBN,” katanya.

DANA TEBAL Di sisi lain, pemerintah masih memiliki kebutuhan dana tebal untuk mendanai Negara. Dari catatan Abdul, terdapat SBN senilai Rp460 triliun yang jatuh tempo pada 2023. Dengan begitu, kondisi pasar surat utang tahun 2023 masih menarik sehingga menjadi pilihan untuk mengamankan dana saat kondisi ekonomi global tak pasti.

“Hal ini tentunya berpotensi meningkatkan imbal hasil atau yield SBN dan memberikan kesempatan bagi Dana Pensiun untuk masuk pasar di level yield yang sudah ditargetkan dengan risiko yang aman dan terukur,” Sementara itu, di kalangan manajer investasi, Head of Fixed income Eastspring Investments Indonesia Hengky Tambunan mengatakan kinerja aset pendapatan tetap bakal cerah pada 2023 karena didukung oleh kinerja makroekonomi Tanah Air. Oleh karena itu, perusahaan masih mengoleksi obligasi pemerintah maupun obligasi korporasi.

“Pendekatan untuk kelas aset pendapatan tetap adalah top-down, jadi kerangka makro tetap yang paling penting,” katanya.

Sementara itu, Direktur Batavia Prosperindo Aset Manajemen (BPAM) Eri Kusnadi mengatakan obligasi korporasi menjadi salah satu instrumen investasi yang penting karena diperlukan dalam Kebijakan suku bunga oleh Bank sentral baik The Fed maupun BI pada 2023 masih akan menjadi penentu utama pada pergerakan yield di pasar SBN.

produk reksa dana pasar uang, pendapatan tetap dan reksa dana terproteksi.

Sayangnya, pada tahun depan pasokan obligasi korporasi lebih terbatas akibat kenaikan suku bunga dan ketidakpastian pasar.

Ke depannya, Batavia Prosperindo akan selektif dalam pemilihan obligasi korporasi dan melakukan analisis secara komprehensif. Analisis tersebut meliputi sejumlah aspek baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

Batavia Prosperindo juga mencermati faktor fundamental seperti kekuatan bisnis dan manajemen perusahaan hingga dukungan dari induk usaha.

Sebelumnya, Direktur Panin Asset Management (Panin AM) Rudiyanto mengatakan potensi penurunan emisi obligasi korporasi pada 2023 akan berdampak pada produk reksa dana terkait, yakni pendapatan tetap dan terproteksi. Kedua jenis reksa dana tersebut menggunakan obligasi korporasi sebagai aset dasar ataupun tambahan pada produk-produknya.

“Pasokan obligasi akan turun, sehingga lebih sulit untuk membentuk produk-produk baru terkait,” jelasnya.

Rudiyanto melanjutkan Panin AM memiliki sejumlah kriteria dalam memilih surat utang korporasi untuk dimasukkan ke dalam produknya. Panin AM mencari obligasi korporasi dengan fundamental yang baik seperti peringkat layak investasi dan memiliki kupon atraktif.

Panin AM juga mencermati komitmen dari penerbit surat utang untuk melunasi kewajibannya.

“Ke depannya kami akan [mengeluarkan] best effort saja karena pemilihan obligasi juga harus hati-hati, tidak bisa mengambil apa saja yang ada,” tambahnya Penempatan Dana ke Obligasi Korporasi Berdasarkan Investor

(Rp triliun) Bank 313592 10085 32 Asuransi 16194 90,29 18 BRIS 61975, 96,65 156 Reksa Dana 300,53 14412
48 Dana Pensiun 324,81 6345 195 Asing : 152 : Va Sumber: PT Pemegang Efek Indonesia Petia) Me ' | ¥ n ' \$ A
Kepemilikan Terbesar Investor Porsi (%) Surat Berharga Negara (SBN) sak 3401 Berdasarkan Investor Ta Ss
aa ui ae' Asuransi dan Dana Pensiun 4 (Rp triliun) Asing 19,05 'Sumber: Direktorat Jenderal Pengelolaan
Pembiayaan Individu 473 Pe aga Total 9-Apr-00 Nilai Porsi (%) Nilai 159112 23,41 1763,75 801,46 675 832,36
655,24 18 872,24 891,34 3982 759,87 221,81 5,60 34277 4,678,98 100,00 5:18155



BUTUH PROTEKSI: Nasabah mendapat penjelasan di ruang customer contact centre di kantor pusat Manulife, di Jakarta, akhir pekan lalu.

Resesi Berpotensi Dongkrak Industri Asuransi

JAKARTA - Potensi industri asuransi di Indonesia pada 2023 dinilai masih sangat besar. Hal itu didasarkan pada meningkatnya kesadaran masyarakat akan perlunya perlindungan (proteksi) kesehatan dan finansial jika terjadi krisis ekonomi dunia.

Di sisi lain, jumlah penduduk Indonesia yang mencapai 270 juta jiwa juga menjadi peluang pasar yang sangat besar bagi perusahaan asuransi. Berdasar data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) penetrasi asuransi di Indonesia masih sangat rendah, hanya berkisar 3,18 persen.

Menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen responden di Indonesia melihat pentingnya memiliki asuransi pada, dan 76 persen responden berkeinginan membeli produk asuransi untuk menjaga dari segala kemungkinan buruk yang terjadi pada tahun depan.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka," ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland di Jakarta dalam keterangan tertulisnya, Senin (19/12).

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 telah dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia berdasar

laporan Bank Dunia. Diperkirakan, akan terjadi resesi pada 2023 karena bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

"Dengan kondisi seperti ini, berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan mereka melalui inovasi produk dan layanan," sebutnya.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa melewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18 persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum 0,47 persen, asuransi sosial 1,45 persen, dan asuransi wajib 0,08 persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia

Richard Sondakh mengakui, tahun depan merupakan tahun yang menantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan," ujar Richard.

Dia menjelaskan, tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebut akan menjadi produk asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama.

"Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan untuk menggapai segmen yang lebih luas," tukasnya.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih meningkat 42 persen menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022 sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited). Sedangkan, untuk klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. (JawaPos.com/al/oza)

BUTUH PROTEKSI: Nasabah mendapat penjelasan di ruang customer contact centre di kantor pusat Manulife, di Wo, Ga boleh tata Lita Resesi Berpotensi Dongkrak Industri Asuransi JAKARTA Potensi industri asuransidiIndonesiapada2023dinilaimasih sangat besar. Halitu didasarkan pada meningkatnyakesadaran masyarakat akan perlunya perlindungan (proteksi)kesehataan dan finansialjikaterjadi krisisekonomi dunia.

Di sisi lain, jumlah penduduk Indonesia yang mencapai 270 juta jiwa juga menjadi peluang pasar yang sangat besar bagi perusahaan asuransi. Berdasar data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) penetrasi asuransi di Indonesia masih sangat rendah, hanya berkisar 18 persen.

Menurut Survei Manulife Asia Care 2022, sebanyak 83 persen respondens di Indonesia melihat pentingnya memiliki asuransi pada, dan 76 persen respondens berkeinginan membeli produk asuransi untuk menjaga dari segala kemungkinan buruk yang terjadi pada tahun depan.

"Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasamembutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka" ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia,Ryan Charland di Jakarta dalam keterangan tertulisnya, Senin (19/12).

Sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023 telah dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia berdasar laporan Bank Dunia. Diperkirakan, akan terjadi resesi pada2023karena bank-bank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi yang tinggi.

Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengantekananpasarkeuangan, pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5 persen pada2023.Artinya, ada kontraksi 04 persen per kapita. Kondisi inilah yang secara teknis dimaksud dengan resesi global.

"Dengan kondisi seperti ini berkomitmen memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan memberikan solusi yang mengedepankan kepentingan merckamelaluiinovasi produk dan layanan" sebutnya.

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK Ahmad Nasrullah meyakini, industri asuransi akan bisa mdewati tantangan resesi, apalagi sudah teruji bisa bertahan saat krisis ekonomi.

Berdasarkan data OJK, penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah. Tercatat pada 2021 baru mencapai 3,18persen, yang terdiri atas penetrasi asuransi jiwa 1,19 persen, asuransi umum047 persen, asuransi sosial 145 persen, dan asuransi wajib 0,08persen.

Sementara itu, Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh mengakui, tahun depanmerupakan tahun yangmenantang. "Namun kita akan menjadikan tantangan menjadi peluang untuk terus berinovasi baik dari segi produk maupun layanan"ujar Richard.

Dia menjelaskan, tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang. Produk asuransi itu yakni pendidikan anak, kesehatan, serta asuransi jiwa dan penyakit kritis. Produk tersebutakan menjadi produkasuransi Pilihan danmenjadi prioritasutama.

"Melihat kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan untuk menggapai segmen yang lebih luas" tukasnya.

Sepanjang 2021, Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih meningkat 42 persenmenjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Untuk klaim keseluruhan, pada periode Januari-September 2022 sudah membayar klaim sebesar Rp6 triliun (un-audited). Sedangkan, untuk klaim perawatan Covid-19, sepanjang Januari hingga Oktober 2022, Manulife Indonesia membayar klaim sebesar Rp83 miliar. ([JawaPos.com/al/oza](https://www.jawapos.com/al/oza))