

Judul	Berita Foto - DONASI UNTUK KORBAN GEMPA CIANJUR
Media	Bisnis Indonesia
Media Type	print
Halaman/URL	Pg10
Jurnalis	Eusebio Chrysnamurti
Tanggal	2022-12-21 04:17

■ DONASI UNTUK KORBAN GEMPA CIANJUR



Bisnis/Eusebio Chrysnamurti

Presiden Direktur & Chief Executive Officer PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) Christine Setyabudhi (tengah) bersama Direktur & Chief Compliance Officer (CCO) Sukawati Lubis (*kiri*) berbincang dengan General Manager Habitat for Humanity Indonesia Abraham Tulung saat Penyerahan Donasi Gempa Cianjur di Jakarta, Senin (19/12). BCA Life menyalurkan donasi

tunai senilai Rp100 juta untuk korban gempa Cianjur, Jawa Barat, melalui lembaga non-profit Habitat for Humanity Indonesia. Donasi ini merupakan wujud komitmen, kepedulian dan tanggung jawab BCA Life sebagai bagian dari masyarakat agar dapat membantu dalam meringankan beban warga Cianjur yang terdampak.

Presiden Direktur & Chief Executive Officer PT Asuransi Jiwa BCA (BCA Life) Christine Setyabudhi (tengah) bersama Direktur & Chief Compliance Officer (CCO) Sukawati Lubis (kiri) berbincang dengan General Manager Habitat for Humanity Indonesia Abraham Tulung saat Penyerahan Donasi Gempa Cianjur di Jakarta, Senin (19/12). BCA Life menyalurkan donasi tunai senilai Rp100 juta untuk Korban gempa Cianjur, Jawa Barat, melalui lembaga non-profit Habitat for Humanity Indonesia. Donasi ini merupakan wujud komitmen, kepedulian dan tanggung jawab BCA Life sebagai bagian dari masyarakat agar dapat membantu dalam meringankan beban warga Cianjur yang terdampak.

Judul	Tanggapan Astra Life atas Keluhan Nasabah
Media	Jawa Pos
Media Type	print
Halaman/URL	Pg4
Jurnalis	Suara Pembaca
Tanggal	2022-12-21 04:17

Tanggapan Astra Life atas Keluhan Nasabah

SEBELUMNYA kami ucapkan terima kasih atas kerja sama dan hubungan baik antara PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) dengan harian *Jawa Pos* yang telah terjalin selama ini. Terkait publikasi surat pembaca di harian *Jawa Pos* dengan judul "Lebih dari 6 Bulan Belum Terima Buku Astra Life" yang terbit pada Rabu, 14 Desember 2022, kami mengonfirmasi bahwa keluhan tersebut sudah dalam proses penanganan tim Astra Life.

Kami berkomitmen penuh untuk menghadirkan produk dan layanan yang terbaik kepada nasabah. Atas

hak jawab yang kami sampaikan ini, kami berharap redaksi harian *Jawa Pos* dapat menyertakan hak jawab kami sebagai tanggapan resmi Astra Life terhadap informasi yang disampaikan sebelumnya. Hal itu sesuai dengan Kode Etik Jurnalistik, Undang-Undang Nomor 40 Tahun 1999 tentang Pers Pasal 5 ayat (2), serta Peraturan Dewan Pers Nomor 9/Peraturan DP/X/2008.

DINDA BELLINDA

*Head of Customer
Experience Management
PT Asuransi Jiwa Astra*

Sebelumnya, kami ucapkan terima kasih atas kerja sama dan hubungan baik antara PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) dengan harian *Jawa Pos* yang telah terjalin selama ini. Terkait publikasi surat pembaca di harian *Jawa Pos* dengan judul "Lebih dari 6 Bulan Belum Terima Buku Astra Life" yang terbit pada Rabu, 14 Desember 2022, kami mengonfirmasi bahwa Keluhan tersebut sudah dalam proses penanganan tim Astra Life.

Kami berkomitmen penuh untuk menghadirkan produk dan layanan yang terbaik kepada nasabah. Atas hak jawab yang kami sampaikan ini, kami berharap redaksi harian *Jawa Pos* dapat menyertakan hak jawab kami sebagai tanggapan resmi Astra Life terhadap informasi yang disampaikan sebelumnya. Hal itu sesuai dengan Kode Etik Jurnalistik, Undang-Undang Nomor 40 Tahun 1999 tentang Pers Pasal ayat (2) serta Peraturan Dewan Pers Nomor 9/Peraturan DP/X/2008.

DINDA BELLINDA

Head of Customer Experience Management PT Asuransi Jiwa Astra

Judul	Berita Foto - Wakaf Ambulans
Media	Kontan
Media Type	print
Halaman/URL	Pg10
Jurnalis	Carolus Agus Waluyo
Tanggal	2022-12-21 04:21

Wakaf Ambulans



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

(Dari kiri ke kanan): Ketua Dewan Pengawas Syariah Generali Indonesia Asep Supyadilah, *Director Legal & Sharia Business* Generali Indonesia Arry B Wibowo, *General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa* Bobby P Manullang dan Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang, Lampung Erwin Muhtaruddin saat serah terima ambulance wakaf manfaat asuransi jiwa syariah PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia di Jakarta, Selasa (20/12). Generali Indonesia menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulans melalui Nazhir, Dompot Dhuafa yang akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung.

Yaria Wee KONTAN/Carolus Agus Woluyo (Dari kiri ke kanan): Ketua Dewan Pengawas Syariah Generali Indonesia Asep Supyadilah, *Director Legal & Sharia Business* Generali Indonesia Arry B Wibowo, *General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa* Bobby P Manullang dan Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang, Lampung Erwin Muhtaruddin saat serah terima ambulance wakaf manfaat asuransi jiwa syariah PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia di Jakarta, Selasa (20/12). Generali Indonesia menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulans melalui Nazhir, Dompot Dhuafa yang akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung.

Judul	Berita Foto - GENERALI SERAHKAN AMBULAN WAKAF
Media	Bisnis Indonesia
Media Type	print
Halaman/URL	Pg15
Jurnalis	nurul hidayat
Tanggal	2022-12-21 04:26



Director Legal & Sharia Business PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) Arry B. Wibowo (dari kanan), Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia Asep Supyadillah, General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa Bobby P. Manullang dan Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang, Lampung, Erwin

Muhtaruddin berbincang saat serah terima mobil ambulance dari Generali Indonesia di Jakarta, Selasa (20/12). Penyaluran wakaf manfaat asuransi ini merupakan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanah nasabah dalam berwakaf melalui produk asuransi jiwa syariah.

Director Legal & Sharia Business PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) Arry B. Wibowo (dari kanan), Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia Asep Supyadillah, General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa Bobby P. Manullang dan Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang, Lampung, Erwin Muhtaruddin berbincang saat serah terima mobil ambulance dari Generali Indonesia di Jakarta, Selasa (20/12). Penyaluran wakaf manfaat asuransi ini merupakan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanah nasabah dalam berwakaf melalui produk asuransi jiwa syariah.

Judul
Media
Media Type
Halaman/URL
Jurnalis
Tanggal

ADU GESIT ASURANSI JIWA PACU KINERJA
Bisnis Indonesia
print
Pg15
RIKA ANGGRAENI
2022-12-21 04:27

| STRATEGI 2023 |

ADU GESIT ASURANSI JIWA PACU KINERJA

Bisnis, JAKARTA — Sejumlah penyedia proteksi jiwa menyiapkan strategi untuk memoles kinerja pada 2023, kala prospek makroekonomi buram akibat potensi resesi ekonomi global.

Rika Anggraeni & Nabil Saurahin
indonesia@bisnis.com

PREMI & KLAIM KIAN TEBAL

Kinerja Industri Asuransi Jiwa Bulanan (dalam Rp miliar)

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Jumlah Premi	19.942,75	20.982,25	43.939,46	56.854,16	69.943,03	85.104,68	91.305,07	119.159,51	126.466,39
Jumlah Pendapatan Premi Neto	13.160,69	24.754,90	41.231,87	53.487,13	66.037,35	80.686,29	93.170,13	106.771,39	121.281,76
Hasil Investasi	10.913,30	3.067,54	10.224,45	14.050,50	12.364,64	4.371,42	9.319,42	15.346,47	12.921,06
Jumlah Pendapatan	11.673,34	28.546,44	52.470,09	68.899,53	80.114,72	87.143,89	104.466,30	124.600,62	137.031,37
Klaim dan Manfaat Dibayar	5.422,50	11.289,74	17.713,30	22.087,45	27.187,99	33.252,73	38.475,63	43.940,18	60.376,89
Jumlah Beban Klaim dan Manfaat	12.072,79	23.166,53	37.632,81	49.765,57	58.696,62	70.476,93	82.333,25	95.837,22	108.701,41
Beban Pemasaan	162,54	242,13	508,23	672,69	850,41	1.136,26	1.336,31	1.423,99	734,09
Total Laba Komprehensif	(253,40)	157,45	555,64	(342,98)	(311,87)	(119,62)	640,75	2.153,44	734,09

Sumber: OJK

yang tinggal. Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,5% pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0,4% per kapita.

Manulife Indonesia optimis industri asuransi mampu melewati tantangan tersebut. Di samping itu, Manulife Indonesia telah mempersiapkan berbagai inovasi agar bisnis perusahaan tetap tumbuh dan mampu bersaing ke depannya.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Soudak menyampaikan bahwa terdapat tiga produk asuransi yang akan ditawarkan ke pasar pada masa mendatang menurut survei Manulife Asia Care 2022. Produk asuransi jiwa yakni pendidit, kesehatan, dan jiwa. Produk asuransi jiwa dan penyakit kritis.

Produk tersebut akan menjadi pilihan asuransi pilihan dan menjadi prioritas utama. Melalui kondisi ekonomi yang tidak menentu, menciptakan produk asuransi yang terjangkau menjadi pilihan masyarakat segmen yang lebih luas," ujar Richard.

Sebagai informasi, sepanjang 2022, Manulife Indonesia mencatat premi asuransi jiwa solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan *cratified premium equivalent* (APE).

Selain dengan strategi agresif perusahaan asuransi jiwa, platform *marketplace* asuransi Lilepal.co.id menandakan optimisme bisnis terhadap bisnisnya pada 2023.

Co-founder Lilepal, Benny Farajati sudah menyiapkan sejumlah strategi, yakni melakukan perencanaan bisnis yang optimal serta dilirigi dengan eksekusi yang efektif. Rencana yang akan dijalankan meliputi perubahan dan inovasi bisnis.

Harapan Allianz di 2023 akan melindungi lebih banyak lagi masyarakat Indonesia. Target kami 2025 sebanyak 15 juta yang akan insured.

"Strategi yang kami lakukan selanjutnya adalah mengedepankan pelayanan konsumen, melakukan inovasi dari teknologi dan juga produk, serta memiliki tim yang produktif dan kompeten," ujar Benny.

Lebih lanjut, Benny menyampaikan bahwa Lilepal akan terus fokus kepada nilai yang diberikan pada setiap layanan dan inovasi yang dihadirkan, yaitu bagaimana secara langsung membantu seluruh lapisan masyarakat Indonesia dalam mendapatkan proteksi pertanggung-jawaban melalui asuransi.

Perusahaan pun akan memperluas jangkauan produk kami baik dari asuransi kesehatan, jiwa, kendaraan dan perjalanan.

Dijawabnya adalah agar pelanggan dapat dengan mudah membandingkan pilihan asuransi yang lengkap dan transparan, melakukan pembelian di mana saja, serta mendapatkan bantuan menyeluruh, bahkan setelah transaksi pembelian selesai.

Lebih lanjut, Lilepal akan terus mengedepankan nilai personalisasi yang berkeadilan sebagai nilai-nilai dalam produk-produk tersebut dengan bunga yang kompetitif, termasuk melalui potongan bunga atau diskon dan insentif yang lebih besar lagi kepada pihak asuransi.

"Harapannya adalah agar Lilepal, yang dapat menjadi salah satu katalis dalam menghapus stigma negatif di dunia asuransi seperti proses yang berbelit, transparansi yang kurang, kendala saat klaim," katanya.

Bisnis, JAKARTA — Sejumlah penyedia proteksi jiwa menyiapkan strategi untuk memoles kinerja pada 2023, kala prospek makroekonomi buram akibat potensi resesi ekonomi global.

Salah satu perusahaan asuransi jiwa yang menyiapkan strategi pada 2023 yakni PT Asuransi Allianz Life Indonesia atau Allianz Indonesia. Perusahaan menilai volatilitas pasar finansial global menjadikan masyarakat lebih sadar terhadap risiko profil dalam portofolio polis asuransi.

Chief Investment Officer Allianz Indonesia Ni Made Daryanti mengatakan potensi tersebut bisa dimanfaatkan dengan menjawab tantangan industri. Made mengungkapkan setidaknya terdapat tiga kondisi yang dihadapi pelaku industri. Pertama, permintaan asuransi menurun, tetapi kesadaran akan pentingnya asuransi tetap ada.

Kedua, nasabah makin selektif terhadap produk asuransi, mulai dari uang pertanggungan hingga faktor investasi seperti risiko profil. Ketiga, masih rendahnya literasi keuangan.

"Porsi dari literasi keuangan di sisi asuransi masih lumayan agak rendah, yaitu sekitar 3196 secara literasi dan secara inklusi sebesar 1696," ujar Made dalam Webinar Media Discussion & Allianz

Indonesia Journalist Writing/Photo Competition 2022 bertajuk Economy Outlook 2023 & Inflation-Recession Pressure: What does it means for insurance and media insurance, Selasa (20/12).

Dengan sejumlah kondisi tersebut, terutama masih rendahnya literasi di sisi asuransi, Allianz berkomitmen untuk ikut berpartisipasi memberikan literasi keuangan, pemahaman mengenai asuransi, hingga membantu pemerintah dan masyarakat umum.

Made menyatakan bahwa komitmen itu dilakukan melalui 283 acara literasi keuangan dengan penerima manfaat mencapai lebih dari 329.000 peserta per November 2022. Di samping itu, Allianz juga memberikan informasi terkait asuransi kepada segala segmen di masyarakat, mulai dari perencanaan keuangan, laporan arus kas, hingga literasi keuangan dalam bentuk papan permainan agar masyarakat lebih mudah memahami aspek keuangan.

Tercatat, sampai dengan November 2022, Allianz mengasuransikan sekitar 13 juta polis dan membidik 15 juta polis di periode 2025. Hal itu seiring dengan optimisme terhadap kondisi ekonomi Indonesia masih kuat dan meningkatnya kesadaran masyarakat untuk memiliki dan memahami polis asuransi.

“Harapan Allianz pada 2023 akan melindungi lebih banyak lagi yang tinggi. yang dihadirkan, yaitu bagaimana masyarakat Indonesia. Target kami 2025 sebanyak 15 juta yang akan insured. Kami akan terus berinovasi untuk solusi proteksi dan juga layanan fokus pada spin-off syariah pada 2023,” tuturnya.

Senada, Manulife Indonesia memandang industri asuransi pada 2023 memiliki peluang yang cukup besar seiring dengan masih rendahnya penetrasi asuransi yakni 3,18% berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2021.

Manulife Indonesia melihat bahwa kesadaran masyarakat terhadap proteksi asuransi makin meningkat usah pandemi Covid-19 melanda Indonesia. Survei Manulife Asia Care 2022 menunjukkan sebanyak 83% responden melihat pentingnya memiliki asuransi, dan 76% berkeinginan membeli produk asuransi.

“Kami percaya bahwa masyarakat Indonesia akan senantiasa membutuhkan proteksi serta rencana pensiun untuk keamanan masa depan mereka. Seiring dengan hal ini, kami pun optimistis dalam menghadapi 2023,” ujar Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland dalam keterangannya.

Sebagai informasi, Bank Dunia telah mengeluarkan sinyal adanya tekanan ekonomi pada 2023. Bank Dunia mencatat resesi 2023 akan dipicu oleh keadaan saat bankbank sentral seluruh dunia secara bersamaan menaikkan suku bunga sebagai respons terhadap inflasi. Jika kenaikan suku bunga tersebut disertai dengan tekanan pasar keuangan, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) global akan melambat menjadi 0,596 pada 2023. Artinya, ada kontraksi 0496 per kapita.

Manulife Indonesia optimistis industri asuransi mampu melewati tantangan tersebut. Di samping itu, Manulife Indonesia telah mempersiapkan berbagai inovasi agar bisnis perusahaan tetap tumbuh dan mampu bersaing ke depannya.

Head of Product Management Manulife Indonesia Richard Sondakh menyampaikan bahwa terdapat tiga produk asuransi yang cocok untuk dihadirkan ke nasabah pada masa mendatang menurut survei Manulife Asia Care 2022. 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 menggapai segmen yang lebih luas,” ujar Richard.

Sebagai informasi, sepanjang 2021 Manulife membukukan kinerja solid. Pendapatan bersih premi asuransi Manulife Indonesia meningkat 42% menjadi Rp12,1 triliun, sedangkan kinerja premi bisnis baru mencapai Rp7,5 triliun berdasarkan annualized premium equivalent (APE).

Sejalan dengan strategi agresif perusahaan asuransi jiwa, platform marketplace asuransi, Lifepal. co.id memandang optimistis bisnis terhadap bisnisnya pada 2023. Co-Founder Lifepal, Benny Fajarai sudah menyiapkan sejumlah strategi, yakni melakukan perencanaan bisnis yang optimal serta diiringi dengan eksekusi yang efisien dan efektif. Kemudian mengikuti perubahan dan kebutuhan konsumen.

“Strategi yang kami lakukan selanjutnya adalah mengedepankan pelayanan konsumen, melakukan inovasi dari teknologi dan juga produk, serta memiliki tim yang produktif dan kompeten,” ujar Benny. Lebih lanjut, Benny menyampaikan bahwa Lifepal akan terus fokus kepada nilai-nilai yang diterapkan pada setiap layanan dan inovasi secara langsung membantu seluruh lapisan masyarakat Indonesia dalam mendapatkan proteksi perlindungan melalui asuransi. Perusahaan pun akan memperluas jangkauan produk kami baik dari asuransi kesehatan, jiwa, kendaraan dan perjalanan. “Tujuannya adalah agar pelanggan dapat dengan mudah membandingkan pilihan asuransi yang lengkap dan transparan, melakukan pembelian di mana saja, serta mendapatkan bantuan menyeluruh, bahkan setelah transaksi pembelian selesai,” katanya. Lebih lanjut, Lifepal akan terus mengembangkan skala perusahaan yang berkelanjutan sehingga menawarkan produk-produk tersebut dengan harga yang kompetitif, termasuk melalui potongan harga atau diskon, dan negosiasi yang lebih besar lagi kepada pihak asuransi. “Harapannya adalah agar Lifepal. co.id dapat menjadi salah satu katalis dalam menghapus stigma negatif di dunia asuransi seperti proses yang berbelit, transparansi yang kurang, kendala saat klaim,” katanya.

Judul	Berita Foto - Wakaf Ambulans Generali Indonesia
Media	Koran Sindo
Media Type	print
Halaman/URL	Pg8
Jurnalis	koran sindo
Tanggal	2022-12-21 04:33

Wakaf Ambulans Generali Indonesia



(Kiri-kanan) Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia Asep Supyadillah, Director Legal & Sharia Business Generali Indonesia Arry B Wibowo, General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa Bobby P Manullang, dan Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang Lampung Erwin Muhtaruddin berbincang-bincang di samping ambulans wakaf di Jakarta kemarin. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulans melalui nazhir dan nantinya akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung.

(Kiri-kanan) Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia Asep Supyadillah, Director Legal & Sharia Business Generali Indonesia Arry B Wibowo, General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa Bobby P Manullang, dan Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang Lampung Erwin Muhtaruddin berbincang-bincang disamping ambulans wakaf di Jakarta kemarin. PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulans melalui nazhir dan nantinya akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung.

Judul	Berita Foto - Serahkan Bantuan
Media	Koran Jakarta
Media Type	print
Halaman/URL	Pg5
Jurnalis	M fachri
Tanggal	2022-12-21 05:14
Sentiment	Positive

» Serahkan Bantuan



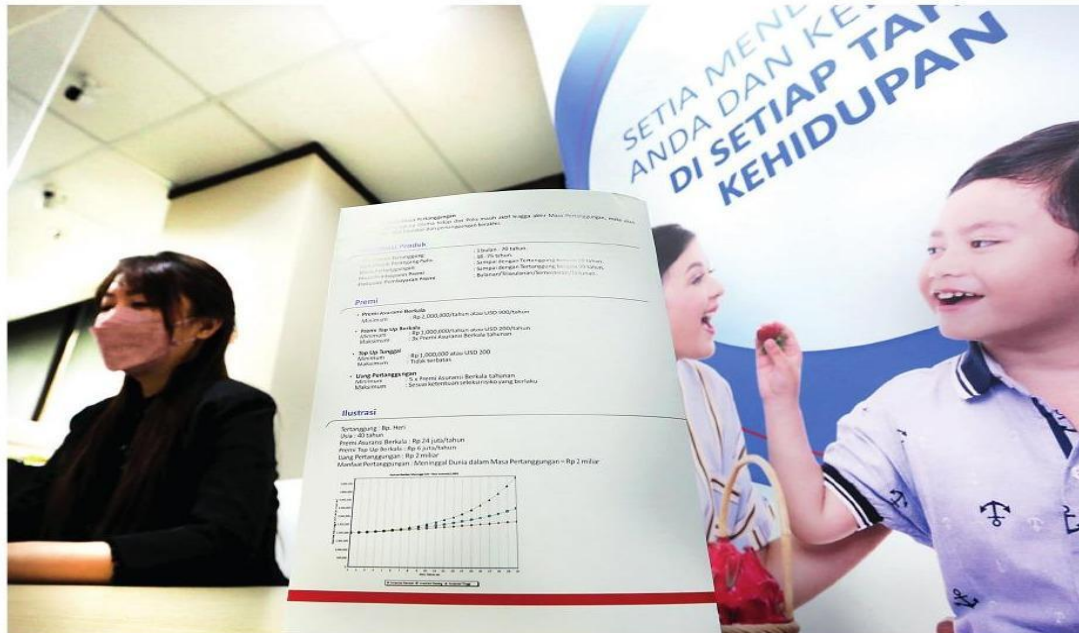
KORAN JAKARTA/M. FACHRI

» Director Legal & Sharia Business Generali Indonesia Arry B. Wibowo (kedua kanan) dan GM Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa Bobby P. Manullang (kedua kiri) saat serah terima ambulance wakaf manfaat asuransi jiwa syariah PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia di Jakarta, Selasa (20/12). Penyaluran ini merupakan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanat nasabah.

Director Legal & Sharia Business Generali Indonesia Arry B. Wibowo (kedua kanan) dan GM Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa Bobby P. Manullang (kedua kiri) saat serah terima ambulance wakaf manfaat asuransi jiwa syariah PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia di Jakarta, Selasa (20/12). Penyaluran ini merupakan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanat nasabah.

Judul
Media
Media Type
Halaman/URL
Jurnalis
Tanggal

Berita Foto - Pendapatan Premi Asuransi
Investor Daily
print
Pg24
B Universe Photo
2022-12-21 05:48



Pendapatan Premi Asuransi

Aktivitas karyawan dengan latar depan form ilustrasi tertanggung untuk produk asuransi jiwa di Jakarta, baru-baru ini. Berdasarkan data AAJI, total pendapatan premi asuransi jiwa dibukukan mencapai Rp 143,75 triliun atau turun 3,8% year on year (yoy) hingga kuartal III 2022.

Aktivitas karyawan dengan latar depan form ilustrasi tertanggung untuk produk asuransi jiwa di Jakarta, baru-baru ini. Berdasarkan data AAJI, total pendapatan premi asuransi jiwa dibukukan mencapai Rp 143,75 triliun atau turun 3,8% year on year (yoy) hingga kuartal III 2022.

Judul Generali Salurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah
Media Duta Masyarakat
Media Type print
Halaman/URL Pg6
Jurnalis Imm
Tanggal 2022-12-21 10:08

TUNAIKAN AMANAT NASABAH

Generali Salurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah

JAKARTA - PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulance melalui Nazhir, Dompot Dhuafa. Hal ini merupakan kali pertama bagi Dompot Dhuafa menerima wakaf dalam bentuk ambulance dari Generali Indonesia yang nantinya akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung. Peny-

aluran wakaf manfaat asuransi ini merupakan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanah nasabah dalam berwakaf melalui produk asuransi jiwa syariah. Arry mengungkapkan, "Kami merasa terhormat bisa menyalurkan amanah berwakaf dari almarhum nasabah kami yang nantinya bisa bermanfaat untuk banyak orang. Ini merupakan bukti nyata bahwa proteksi Asuransi Jiwa

Syariah bisa bermanfaat tidak hanya untuk nasabah dan ahli waris, namun juga bermanfaat untuk umat dan terus menerus terhitung sebagai ibadah. Melalui badan nazhir terpercaya, Dompot Dhuafa, kami yakin unit ambulance ini bisa optimal penggunaannya sebagai bantuan gratis layanan pengobatan masyarakat."

Wakaf Manfaat Asuransi sendiri merupakan sejumlah dana yang

bersumber dari Dana Tabarru' atau kumpulan dana yang berasal dari kontribusi peserta yang nantinya diserahkan kepada pihak yang ditunjuk untuk menerimanya. Adapun wakaf manfaat asuransi sendiri merupakan fitur manfaat yang terdapat pada produk asuransi jiwa syariah.

Generali Indonesia sendiri telah menjalankan unit usaha syariah dan menghadirkan beragam produk asuransi jiwa syariah sejak tahun 2017 yang saat ini terus menunjukkan pertumbuhan yang positif. Pada kuartal 3 tahun 2022, pendapatan kontribusi tumbuh 28% (yoy) dengan pertumbuhan kontribusi dana tabarru' sebesar 145% (yoy) dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya. Tumbuhnya unit usaha syariah Generali ini juga sejalan dengan tumbuhnya perolehan pendapatan premi secara industri dari unit usaha syariah yang mencatatkan pertumbuhan sebesar 14,4% (yoy) [1].

Arry menambahkan, "Dengan masyarakat yang mayoritas muslim ditambah dengan tumbuhnya kesadaran akan pentingnya asuransi dan saling berbagi, ini menjadi salah satu alasan mengapa unit usaha syariah kami terus bertumbuh."

Disisi lain, optimalisasi keuangan syariah khususnya wakaf memiliki peran penting untuk ekonomi

berkelanjutan yang salah satunya berperan untuk memperbaiki socio-economic masyarakat, khususnya untuk pemulihan pasca pandemi. Dilansir dari Sistem Informasi Wakaf (SIWAK) Kementerian Agama, bahwa potensi wakaf tunai di Indonesia mencapai Rp 180 triliun per tahunnya, yang bisa disalurkan dalam bentuk wakaf uang.

"Melalui produk asuransi jiwa syariah, kami ingin menjadi bagian dari pertumbuhan ekonomi Indonesia dimana semua masyarakat bisa mendapatkan kesempatan yang sama dan menikmati layanan terbaik sejalan dengan visi Generali - enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams," tambah Arry.

Di kesempatan yang sama, Bobby P. Manullang selaku General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa mengungkapkan, "Sebagai salah satu partner Dompot Dhuafa, ini bukan kali pertama Generali menyalurkan wakaf manfaat asuransi setelah sebelumnya kami bersama menyalurkan wakaf dalam bentuk pipanisasi sumber mata air dan pembangunan fasilitas mandi cuci kakus di Kabupaten Cirebon. Hari ini sangat spesial karena Dompot Dhuafa untuk pertama kalinya menerima wakaf dalam bentuk ambulance dari Generali Indonesia," pungkasnya. • imm



(IM-RA) Dr. H. Asep Supyadillah, M. Ag. Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia, Arry B. Wibowo selaku Director Legal & Sharia Business Generali Indonesia, Bobby P. Manullang General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa dan Bapak Erwin Muhtaruddin, SKM, MKes selaku Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang - Lampung saat seremonial serah terima ambulance wakaf manfaat asuransi jiwa syariah PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) yang disalurkan melalui Dompot Dhuafa.

Arry mengungkapkan, "Kami merasa terhormat bisa menyalurkan amanah berwakaf dari almarhum nasabah Kami yang nantinya bisa bermanfaat untuk banyak orang. Ini merupakan bukti nyata bahwa proteksi Asuransi jiwa Syariah bisa bermanfaat tidak hanya untuk nasabah dan ahli waris, namun juga bermanfaat untuk 'umat dan terus menerus terhitung sebagai ibadah. Melalui badan nazhir terpercaya, Dompot Dhuafa, kami yakin unit ambulance ini bisa optimal penggunaannya sebagai bantuan gratis layanan pengobatan masyarakat," "Wakaf Manfaat Asuransi sendiri merupakan sejumlah dana yang (00-0) Ase Sup, Ag KeusDeuan Pengawas ria untuk Geel Indonesia, Ary B Viton selaku Dico eal Maia Buses, Geer Indonesia Bot Huang General Karpel Funasing Waka Dompot Duala dn Bapa win Mutu, SEM Mes selaku Diet Pengembangan Biss umah Saat Goya eda Tulang Bavang - ampung sa seen seahtherin ambulance wat mana aan iv arah PI Aan Iwa Geer Indonesia (Geet does) yag disalkan mela Dope hut, bersumber dari Dana Tabarru' atau kumpulan dana yang berasal dari kontribusi peserta yang nanti"ya diserahkan kepada pihak yang ditunjuk untuk menerimanya. "Adapun wakaf manfaat asuransi sendiri merupakan fitur manfaat: yang terdapat pada produk asuransi jiwa syariah.

'Generali Indonesia sendiri telah menjalankan unit usaha syariah dan menghadirkan beragam produk asuransi jiwa syariah sejak tahun. 2017 yang saat ini terus menunjukkan pertumbuhan yang positif.

Pada kuartal gtahun 2022, pendapatan kontibusi tumbuh 28% (yoy) dengan pertumbuhan kontribusi dana tabarru sebesar 145% (yoy) dibandingkandengan periode yang sama di tahun sebelumnya. Tumbuhnyaunitusahasyariah Generali ini jugasejalan dengan tumbuhnya. Perolehan pendapatan premi secara industri dari unit usaha syariah yang mencatatkan pertumbuhan sebesar 14,496 (yoy).

'Arry menambahkan, "Dengan masyarakat yangmayoritas muslim ditambah dengan tumbuhnya kes: adaran akan pentingnya asuransi dan salingberbagi, ni menjadi salah. satu alasan mengapa unit usaha syariah kami terus bertumbuh," Disiilain,optimalisasikeuangan syariah khususnya wakaf memiliki peran penting untuk ekonomi berkelanjutan yang salah satunya berperanuntukmemperbaikisocioeconomic masyarakat, khususnya untuk pemulihan pasca pande'mi, Dilansir dari Sistem Informasi Wakaf (SIWAK) Kementerian Agama, bahwa potensi wakaf tunal di Indonesia mencapai Rp 180 tiliun pertahunnya, yang bisa disalurkan dalam bentuk wakaf uang, "Melalui produk asuransi jiwa syariah, kami ingin menjadi bagian dari pertumbuhan ekonomi Indonesia dimana semua masyarakat bisa mendapatkan kesempatan yang sama dan menikmati layanan terbaik sejalan dengan visi Gencrali-enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams tambah Any.

Di kesempatan yang sama, Bobby Manullang selaku General Manager Fundraising Wakaf Dompot (Dhuafa mengungkapkan, "Sebagai salah satu partner Dompot Dhuafa, inibukan kal pertama Generali menyalurkan wakaf manfaat asuransi setelah sebelumnya kami bersama menyalurkan wakaf dalam bentuk pipanisasi sumber mata air dan pembangunan fasilitas mandi cuci kakus di Kabupaten Cirebon. Hari ini sangat spesial karena Dompot Dhuafa untuk pertama kalinya menerima wakaf dalam bentuk ambulance dari Generali Indonesia," pungkasnya.

Judul	Generali Salurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah
Media	Ekonomi Neraca
Media Type	print
Halaman/URL	Pg5
Jurnalis	bari
Tanggal	2022-12-21 07:00

Generali Salurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah

NERACA

Jakarta - PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulance melalui Nazhir, Dompot Dhuafa. Hal ini merupakan kali pertama bagi Dompot Dhuafa menerima wakaf dalam bentuk ambulance dari Generali Indonesia yang nantinya akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung.

Penyaluran wakaf manfaat asuransi ini merupakan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanah nasabah dalam berwakaf melalui produk asuransi jiwa syariah. Sesi seremonial penyerahan unit ambulance ini dihadiri oleh Arry B. Wibowo selaku Director Legal & Sharia Business, Dr. H. Asep Supyadillah, M. Ag. selaku Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia, Bobby P. Manullang selaku General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa, dan Erwin Muhtaruddin, SKM, M.Kes selaku Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang yang diselenggarakan pada, Selasa (20/12) di Generali Tower, Jakarta.

Arry mengungkapkan pihaknya merasa terhormat bisa menyalurkan amanah berwakaf dari almarhum nasabah kami yang nantinya bisa bermanfaat untuk banyak orang. Ini merupakan bukti nyata bahwa proteksi Asuransi Jiwa Syariah bisa bermanfaat tidak hanya untuk nasabah dan ahli waris, namun juga bermanfaat untuk umat dan terus menerus terhitung sebagai ibadah. "Melalui badan nazhir terpercaya, Dompot Dhuafa, kami yakin unit ambulance ini bisa optimal penggunaannya sebagai bantuan gratis layanan pengobatan masyarakat," katanya seperti dikutip dalam keterangannya.

Wakaf Manfaat Asuransi sendiri merupakan sejumlah dana yang bersumber dari Dana Tabarru' atau kumpulan dana yang berasal dari kontribusi peserta yang nantinya disalurkan kepada pihak yang ditunjuk untuk menerimanya.

NERACA Jakarta: PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulance melalui 'Nazhir, Dompot Dhuafa Hal ini merupakan kali pertama bagi Dompot Dhuafa menerima wakaf dalam bentuk ambulance dari Generali Indonesia yang nantinya akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung, Penyaluran wakaf manfaat asuransi ini merupdkan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanah nasabah dalam berwakaf melalui produk asuransi jiwa'ariah. Sesi seremonial penyerahan unit ambulance ini di hadiri oleh Arry B. Wibowo selaku Director Legal & Sharia Business, Dr. H. Asep Supyadillah, M. Ag. selaku Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia, Bobby P. Manullang selaku General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa, dan Erwin Muhtaruddin, SKM, M.Kes selaku Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang yang, diselenggarakan pada, Selasa (20/12) di Generali Tower, Jakarta.

'Arry mengungkapkan pihaknya merasa terhormat bisa menyalurkan amanah berwakaf dari almarhum. nasabah kami yang nantinya bisa bermanfaat untuk banyak orang: ini merupakan bukti nyata bahwa proteksi Asuransi Jiwa Syariah bisa bermanfaat tidak hanya untuk nasabah dan ahli waris, namun juga bermanfaat untuk umat dan terus menerus terhitung sebagai ibadah. "Melalui badan nazhir

terpercaya, Dompot Dhuafa, kami yakin unit ambulance ini bisa optimal penggunaannya sebagai bantuan gratis layanan pengobatan masyarakat, katanya seperti di kutip dalam keterangannya, Wakaf Manfaat Asuransi sendiri merupakan sejumlah dana yang bersumber dari Dana Tabarru'atau kumpulan dana yang berasal dari kontribusi peserta yang nantinya diserahkan kepada pihak yang ditunjuk untuk menerimanya.

Judul Majukan Ekonomi Syariah, PBNU Gandeng Prudential Syariah
Media Kolaka Pos
Media Type print
Halaman/URL Pg4
Jurnalists Fajar
Tanggal 2022-12-20 11:45

Majukan Ekonomi Syariah, PBNU Gandeng Prudential Syariah

Jakarta, KoP

Upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia terus menjadi perhatian besar Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU).

Maka tidak heran, untuk tujuan tersebut, PBNU mencoba menjalin kemitraan strategis dengan PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah).

Kemitraan PBNU dan Prudential Syariah itu mencakup kerja sama di berbagai bidang. Di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta zakat infak sedekah dan wakaf (Ziswaf).

Ketua Umum PBNU, KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi syariah nasional. Selain itu mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia pada 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya ekonomi Syariah di Indonesia, akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat," ujar Gus Yahya seperti dilansir dari Antara.

Dia menjelaskan, ber-



dasar laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia diperkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa. Angka itu setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

"Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa," terang Gus Yahya.

Menurut Gus Yahya, laporan tersebut memperlihatkan besarnya potensi yang

dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Hal itu pada akhirnya membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah global.

Sementara itu, Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia. Khususnya, warga nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100

juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif, dan terjangkau," tutur Omar Sjawaldy Anwar.

Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah, lanjut dia, diharapkan dapat menjangkau komunitas muslim, UMKM, perempuan, pelajar duafa berprestasi, termasuk men-

jangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam. Sehingga, kerja sama tersebut dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif sepanjang 2023," ucap Omar Sjawaldy Anwar.

Omar menyatakan, komitmen berkelanjutan perusahaan untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi syariah nasional didukung 3 strategi. Yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), pihaknya siap membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan syariah.

"SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu edukasi, regulasi dan data, penelitian dan pengembangan, serta bincang syariah," kata Omar Sjawaldy Anwar. (ant/jpg/fajar)

Upaya meningkatkan pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia terus menjadi perhatian besar Pengurus Besar Nahdlatul Ulama (PBNU).

Maka tidak heran, untuk tujuan tersebut, PBNU mencoba menjalin kemitraan strategis dengan PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah).

Kemitraan PBNU dan Prudential Syariah itu mencakup kerja sama di berbagai bidang. Di antaranya pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan syariah, edukasi serta kerja sama kesehatan dan pendidikan berbasis Syariah, serta zakat infak sedekah dan wakaf (Ziswaf).

Ketua Umum PBNU, KH Yahya Cholil Staquf (Gus Yahya) menyambut baik kerja sama PBNU dengan Prudential Syariah untuk memajukan ekonomi syariah nasional. Selain itu mendukung tercapainya aspirasi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia pada 2024.

"Kami percaya dengan bertumbuhnya — ekonomi Syariah di Indonesia, akan turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat" ujar Gus Yahya seperti dilansir dari Antara.

Dia menjelaskan, berpa Pena PBNU dae dasar laporan The Royal Islamic Strategic Studies Centre (RISSC), populasi muslim di Indonesia di perkirakan sebanyak 237,56 juta jiwa. Angka itu setara dengan 86,7 persen populasi di dalam negeri.

"Apabila dibandingkan secara global, jumlah populasi muslim di Indonesia setara dengan 12,30 persen dari populasi muslim dunia yang sebanyak 1,93 miliar jiwa" terang Gus Yahya.

Menurut Gus Yahya, laporan tersebut memperlihatkan besarnya potensi yang dimiliki Indonesia untuk mendorong ekonomi syariah sebagai sumber pertumbuhan yang kuat dalam mendukung ketahanan ekonomi nasional. Hal itu pada akhirnya membuktikan keabsahan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah global.

Sementara itu, Presiden Direktur Prudential Syariah Omar Sjawaldy Anwar mengatakan, program-program tersebut ditujukan bagi masyarakat Indonesia. Khususnya, warga nahdliyin yang jumlahnya lebih dari 100 SYARIAH | juta orang.

"Dengan kerja sama ini, perusahaan semakin memperluas jangkauan kepada masyarakat khususnya warga nahdliyin, untuk mengakses solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang halal, komprehensif, dan terjangkau, tutur Omar Sjawaldy Anwar, Kemitraan PBNU bersama Prudential Syariah, lanjut dia, diharapkan dapat menjangkau — komunitaskomunitas muslim, UMKM, perempuan, pelajar duafa berprestasi, termasuk menjangkau masyarakat di seluruh wilayah di Indonesia yang sedang mengalami bencana alam. Sehingga, kerja sama tersebut dapat membawa keberkahan untuk sesama.

"Kami sangat berbahagia dapat bersama-sama dengan PBNU, sebagai organisasi keagamaan terbesar di Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi syariah nasional melalui beragam inisiatif sepanjang 2023," ucap Omar Sjawaldy Anwar.

Omar menyatakan, komitmen berkelanjutan perusahaan untuk menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi syariah nasional didukung 3 strategi Yakni inovasi, kolaborasi, dan digitalisasi. Melalui Sharia Knowledge Centre (SKC), pihaknya siap membantu meningkatkan literasi dan inklusi ekonomi syariah masyarakat Indonesia, serta menjadi medium kolaborasi seputar perekonomian dan keuangan syariah.

"SKC memiliki pilar informasi, literasi, inovasi, dan kolaborasi, dan dibagi menjadi empat kanal penting, yaitu edukasi, regulasi dan data, penelitian dan pengembangan, serta bincang syariah" kata Omar Sjawaldy Anwar. (ant/jpg/ fajar)

Judul Wakaf Ambulans untuk Masyarakat Tulang Bawang Lampung
Media detik.com
Media Type online
Halaman/URL <https://news.detik.com/foto-news/6472578/wakaf-ambulans-untuk-masyarakat-tulang-bawang-lampung>
Jurnalis dok. Generali Indonesia
Tanggal 2022-12-20 11:36



Jakarta - Warga Tulang Bawang mendapatkan wakaf ambulans dari asuransi Generali Indonesia melalui produk asuransi jiwa syariah yang disalurkan lewat Dompethuafa.

Judul	Wanaartha dan Masa Depan Industri Asuransi Jiwa
Media	investor.id
Media Type	online
Halaman/URL	https://investor.id/opinion/316939/wanaartha-dan-masa-depan-industri-asuransi-jiwa
Jurnalis	Oleh Piter Abdullah Redjalam *)
Tanggal	2022-12-20 21:52



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akhirnya mengambil kebijakan tegas terhadap perusahaan asuransi. Di tengah sorotan masyarakat atas kasus-kasus gagal bayar klaim nasabah yang terjadi di beberapa perusahaan asuransi jiwa, OJK mengumumkan pencabutan izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha yang lebih kita kenal sebagai Wanaartha Life (PT WAL).

Pencabutan izin usaha ini dilakukan oleh OJK karena PT WAL tidak dapat memenuhi rasio solvabilitas (risk based capital) yang ditetapkan oleh OJK, yang artinya PT WAL tidak mampu menutup selisih kewajiban dengan aset yang mereka miliki. Konsekuensi dari pencabutan usaha tersebut adalah PT WAL wajib menghentikan kegiatan usahanya dan harus segera melakukan proses likuidasi.

Kebijakan tegas OJK ini memang memiliki konsekuensi yang belum tentu menguntungkan bagi nasabah PT WAL. Dalam proses likuidasi nanti sebagian besar nasabah dapat dipastikan tidak akan mendapatkan hak klaim mereka. Kondisi PT WAL yang tidak solvabel sudah menyiratkan hal tersebut. Seluruh kekayaan PT WAL ketika dilikuidasi tidak cukup untuk membayar semua kewajiban mereka, termasuk kewajiban terhadap nasabah.

Nasabah PT WAL hanya dimungkinkan untuk mendapatkan hak klaim mereka apabila ada mekanisme bailout oleh OJK atau pemerintah. Tetapi sampai saat ini belum ada indikasi bahwa OJK atau pemerintah akan melakukan bailout. Bahkan hampir bisa dipastikan tidak akan ada bailout.

Bailout memang tidak perlu dilakukan karena justru akan berdampak negatif dan akan menjadi bumerang bagi OJK dan pemerintah. Selain berpotensi memunculkan moral hazard bagi pelaku industri asuransi jiwa, bailout juga membutuhkan dana besar yang tidak mungkin ditanggung oleh OJK dan pemerintah, terutama mempertibangkan kondisi saat ini.

Bailout kepada PT WAL juga akan memaksa pemerintah melakukan kebijakan yang sama terhadap kasus-kasus gagal bayar asuransi lainnya. Ketika itu terjadi, biaya bailout akan menjadi sangat-sangat besar dan membebani Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Dampak lanjutannya bisa berpotensi berkembang menjadi permasalahan politik. Hal ini tentunya akan dihindari oleh OJK dan pemerintah.

Kebijakan Tegas yang Dibutuhkan

Meskipun kebijakan tegas OJK bisa jadi tidak menguntungkan bagi nasabah PT WAL, kebijakan tegas tersebut adalah kebijakan yang harus dilakukan untuk memulai reformasi industri asuransi di Indonesia. Berlarut-larutnya permasalahan di industri asuransi jiwa umumnya disebabkan oleh tidak adanya tindakan tegas oleh regulator terhadap pelanggaran ketentuan khususnya terkait risk based capital.

Sebut saja misalnya permasalahan di Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJBB). Permasalahan di AJBB tidak akan menjelma menjadi raksasa seperti saat ini apabila sejak awal regulator (pada waktu itu adalah Kementerian Keuangan) tidak ragu-ragu melikuidasi AJBB yang jelas-jelas tidak mematuhi ketentuan yang berlaku. Ketidaktegasan ini terus berlanjut dan permasalahan di AJBB berkembang menjadi sangat besar, yang pada akhirnya semakin sulit diselesaikan.

Penyelesaian permasalahan di AJBB baru mendapatkan titik terang ketika OJK mulai tegas menghadapi perilaku “membangkang” pengurus AJBB. Ketegasan OJK tersebut sudah membuahkan hasil. AJBB sudah memiliki pengurus yang solid dan telah berhasil menyusun rencana penyehatan keuangan yang bisa diterima dan disetujui oleh OJK. Hal ini selanjutnya akan menjadi langkah awal penyelesaian seluruh permasalahan di AJBB.

Lembaga Penjamin Polis

Likuidasi PT WAL menyiratkan semakin mendesaknya pembentukan Lembaga Penjamin Polis. Proses likuidasi PT WAL yang diyakini tidak akan bisa membayar semua kewajiban PT WAL kepada nasabahnya berpotensi semakin menggerus kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi, khususnya asuransi jiwa. Sementara saat ini kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi sudah berada pada titik terendah yang disebabkan oleh banyaknya perusahaan asuransi yang gagal bayar klaim dengan korban ribuan nasabah.

Reformasi industri asuransi yang sedang dilakukan oleh OJK membutuhkan adanya Lembaga Penjamin Polis guna mengembalikan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi. Keberhasilan Lembaga Penjamin Simpanan dalam mengembalikan dan menjaga kepercayaan masyarakat terhadap perbankan adalah contoh yang sangat baik.

Memahami kebutuhan tersebut Pemerintah dan DPR telah menyepakati RUU Pengembangan dan Penguatan Sistem Keuangan (P2SK) yang di dalamnya termasuk memberikan mandat baru kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sebagai penyelenggara program penjaminan polis asuransi. Seiring dengan mandat baru ini, yakni dengan telah disahkannya RUU P2SK telah disahkan menjadi UU, LPS akan bertugas merumuskan dan menetapkan kebijakan pelaksanaan program penjaminan polis.

Mandat baru LPS di atas tentu saja bukan hal mudah dilaksanakan. Dibutuhkan persiapan panjang agar program penjaminan polis asuransi oleh LPS benar-benar bisa diwujudkan. Tetapi kita tidak memiliki kemewahan waktu. Industri asuransi tidak bisa menunggu terlalu lama.

Ketika kini RUU P2SK sudah disahkan menjadi UU dan LPS sudah memiliki payung hukum menyelenggarakan program penjaminan polis, pemerintah dan DPR harus mendorong LPS melakukan semua upaya untuk segera melaksanakannya. Harus ada target waktu yang jelas kapan program penjaminan polis asuransi akan dilaksanakan oleh LPS.

Keharusan Reformasi

Reformasi industri asuransi adalah sebuah keharusan. OJK telah memulainya termasuk dengan mengambil berbagai kebijakan tegas dalam menyelesaikan seluruh permasalahan di industri asuransi. Tidak itu saja, OJK juga terus melakukan penguatan pengaturan dan pengawasan terhadap industri asuransi. Secara bertahap pengaturan dan pengawasan industri asuransi bisa semakin kokoh sehingga mampu memberikan rasa aman bagi nasabah asuransi.

Terselenggaranya program penjaminan polis asuransi akan semakin melengkapi semua infrastruktur reformasi industri asuransi. Dengan demikian tidaklah berlebihan jika disebutkan bahwa masa depan industri asuransi cukup menjanjikan. Selalu ada cahaya di ujung kegelapan.

Judul Allianz Life Akui Penurunan Premi Asuransi Akibat Dampak Ekonomi Global
Media wartaekonomi.co.id
Media Type online
Halaman/URL <https://wartaekonomi.co.id/read467840/allianz-life-akui-penurunan-premi-asuransi-akibat-dampak-ekonomi-global>
Jurnalis Fajar Sulaiman
Tanggal 2022-12-20 23:04



Masa pandemi telah berlangsung selama lebih dari dua tahun dan mulai memasuki masa recovery. Namun di tengah perbaikan kondisi, tantangan baru kembali hadir dari level global, yakni ancaman resesi global dan inflasi. Tentunya kondisi ini turut memberikan dampak bagi Indonesia, termasuk bagi industri asuransi.

Chief Investment Officer Allianz Life Indonesia Ni Made Daryanti, menjelaskan bahwa kenaikan inflasi di berbagai negara, termasuk inflasi medis yang menyebabkan biaya pengobatan meningkat, kenaikan suku bunga yang agresif oleh Bank Sentral Amerika, kondisi geopolitik dan kebijakan Zero Covid China telah membuat kondisi ekonomi 2022 penuh dengan volatilitas.

"Hal ini tentunya membawa dampak terhadap industri asuransi, sehingga pendapatan premi asuransi mengalami penurunan. Nasabah juga akan semakin berhati-hati dan menyesuaikan pilihan subdana sesuai profil risiko," papar Made di Jakarta, Selasa (20/12/2022).

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan, total pendapatan premi industri asuransi jiwa pada kuartal III 2022 sebesar Rp143,75 triliun, turun sebesar 3,8 persen dibandingkan kuartal III 2021 yang mencapai Rp149,36 triliun.

Menurutnya, meskipun terjadi penurunan permintaan terhadap asuransi, namun kesadaran akan pentingnya asuransi tetap ada, khususnya dalam jangka panjang. Nasabah akan semakin selektif dan kritis ketika akan membeli produk asuransi. Nasabah juga akan semakin memperhatikan dari polis yang dimiliki, apakah proteksi dan nilai investasinya sudah cukup.

"Untuk 2023, Allianz melihat bahwa volatilitas ekonomi global masih akan berlanjut. Walaupun mungkin tetap ada gejolak, namun jauh lebih tenang. Selain itu, kami juga optimis pada kondisi ekonomi Indonesia yang masih cukup kuat dalam menghadapi berbagai tantangan yang ada," tuturnya.

Lebih lanjut, katanya, Allianz juga melihat bahwa kesadaran masyarakat akan pentingnya memiliki proteksi asuransi akan terus meningkat dan diiringi dengan keinginan untuk memahami produk asuransi yang sudah dimiliki.

Kendati demikian, Allianz akan tetap terus mengedukasi masyarakat mengenai pentingnya proteksi asuransi dan untuk itu akan melakukan berbagai inisiatif serta bekerja sama dengan berbagai pihak, khususnya media.

"Allianz Indonesia berkomitmen melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia, dan salah satu upaya untuk mencapainya adalah dengan terus melakukan literasi keuangan dan edukasi mengenai asuransi. Kami yakin bahwa dengan kolaborasi yang kuat antara pelaku industri, media dan juga pemerintah, akan semakin banyak masyarakat Indonesia yang bisa teredukasi dan terproteksi," tutup Made.

Judul OC Kaligis: IFG Life Tak Niat Lunasi Utang Jiwasraya!
Media detik.com
Media Type online
Halaman/URL <https://finance.detik.com/moneter/6471668/oc-kaligis-ifg-life-tak-niat-lunasi-utang-jiwasraya>
Jurnalis Ilyas Fadhillah
Tanggal 2022-12-20 15:12



Kasus gagal bayar Asuransi Jiwasraya terus bergulir. Saat ini ini polis-polis nasabah Jiwasraya sudah dialihkan ke Indonesia Financial Group (IFG) Life yang merupakan perusahaan asuransi di bawah naungan holding IFG.

Namun, Pengacara Senior OC Kaligis yang menjadi korban gagal bayar Asuransi Jiwasraya menyebut IFG Life tidak punya niat melunasi utang Jiwasraya. OC Kaligis juga mengaku sudah melayangkan somasi terkait hal ini.

"Tanggal 10 Februari 2022 PT ASURANSI JIWA (IFG LIFE) diwakili oleh Mahendra Djoko P, Plh. Corporate secretary dan Chelma Destria, Head of Corporate Communication, menjawab surat kami tertanggal 24 Januari 2022 No.43/OCK.I/2022, bersama ini kami beritahukan kepada umum, bahwa memang IFG Life tidak mempunyai niat melunasi utang Jiwasraya kepada kami," kata OC Kaligis dalam pernyataan tertulis yang diterima detikcom, Selasa (20/12/2022).

Ia menjelaskan, yang menjadi dasar somasinya adalah Perjanjian Asuransi Protection Plan antara pemegang polis dengan PT Asuransi Jiwasraya. Perjanjian tersebut telah dikuatkan melalui putusan

Pengadilan Tinggi DKI Jakarta No.176/PDT/2022/PT.DKI jo Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat No.219/Pdt.G/2020/PN.Jkt.Pst yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap.

"Intinya Jiwasraya yang telah mengalihkan kewajibannya kepada IFG LIFE harus memenuhi perintah pengadilan tersebut," ungkapnya.

Dalam perjanjian tersebut, IFG Life disebut merubah perjanjian pokok ke perjanjian restrukturisasi dengan haircut 40% dan dicicil selama 5 tahun. Menurutnya hal ini menjadi bukti penipuan kepada para pemegang polis.

"Hal ini bukti penipuan lebih lanjut yang saudara lakukan terhadap kami sebagai pemegang polis perjanjian Asuransi Protection Plan," lanjut OC Kaligis.

Menurutnya saat pengadilan hendak mengeksekusi sesuai dengan keputusan yang sudah berkekuatan hukum tetap, Hak Guna Bangunan Jiwasraya telah dialihkan kepada PT. Asuransi Jiwa IFG tanpa persetujuan nasabah.

OC Kaligis menyebut pernyataan yang dikeluarkan Bos IFG Life mengelabui masyarakat. Pasanya seolah-olah pemegang polis protection plan telah disetujui tuntutananya, yang mana hal itu sama sekali tidak benar.

Sebelumnya, OC Kaligis menjadi korban gagal bayar perusahaan asuransi milik negara tersebut. Uang yang telah dia setorkan sebesar Rp 25 miliar yang merupakan hasil kerjanya sejak dulu.

Menanggapi hal tersebut Wakil Direktur Utama IFG Hexana Tri Sasongko mengungkapkan dalam proses penyelesaian masalah antara Jiwasraya dan nasabah, seluruh nasabah mendapatkan solusi yang sama dan tak ada yang membedakan.

"Polis (dari Jiwasraya) direstrukturisasi dan dipindahkan ke IFG Life. Pembayaran manfaat sesuai skemanya dilakukan di IFG Life," kata dia kepada detikcom, Rabu (14/12/2022).

Hexana menyebutkan jika Jiwasraya kini tak bisa lagi melakukan penggantian. "Jiwasraya tidak mempunyai kapasitas untuk membayar," ujarnya.

Judul Tunaikan Amanat Nasabah, Generali Salurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah
Media emitennews.com
Media Type online
Halaman/URL <https://emitennews.com/news/tunaikan-amanat-nasabah-generalisalurkan-wakaf-manfaat-asuransi-jiwa-syariah>
Jurnalis redaksi
Tanggal 2022-12-20 15:23



PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), pada Selasa (20/12/2022) di Generali Tower, Jakarta, menyalurkan Wakaf Manfaat Asuransi Jiwa Syariah berupa mobil ambulans melalui Nazhir, Dompot Dhuafa. Hal ini merupakan kali pertama bagi Dompot Dhuafa menerima wakaf dalam bentuk ambulans dari Generali Indonesia yang nantinya akan disalurkan kepada Rumah Sakit Griya Medika, Tulang Bawang, Lampung.

Penyaluran wakaf manfaat asuransi ini merupakan komitmen Generali Indonesia untuk menunaikan amanah nasabah dalam berwakaf melalui produk asuransi jiwa syariah. Sesi seremonial penyerahan unit ambulance ini dihadiri Arry B. Wibowo selaku Director Legal & Sharia Business, Dr. H. Asep Supyadillah, M. Ag. selaku Ketua Dewan Pengawas Syariah untuk Generali Indonesia, Bobby P. Manullang General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa, dan Erwin Muhtaruddin, SKM, M.Kes Direktur Pengembangan Bisnis Rumah Sakit Griya Medika Tulang Bawang yang diselenggarakan pada hari ini (20/12) di Generali Tower, Jakarta.

Arry B. Wibowo mengaku merasa terhormat bisa menyalurkan amanah berwakaf dari almarhum nasabah yang nantinya bisa bermanfaat untuk banyak orang. Ini bukti nyata bahwa proteksi Asuransi

Jiwa Syariah bisa bermanfaat tidak hanya untuk nasabah dan ahli waris, namun juga untuk umat dan terus menerus terhitung sebagai ibadah.

"Melalui badan nazhir terpercaya, Dompot Dhuafa, kami yakin unit ambulance ini bisa optimal penggunaannya sebagai bantuan gratis layanan pengobatan masyarakat," katanya.

Wakaf Manfaat Asuransi merupakan sejumlah dana yang bersumber dari Dana Tabarru' atau kumpulan dana dari kontribusi peserta yang nantinya diserahkan kepada pihak yang ditunjuk untuk menerimanya. Wakaf manfaat asuransi merupakan fitur manfaat yang terdapat pada produk asuransi jiwa syariah.

Generali Indonesia telah menjalankan unit usaha syariah dan menghadirkan beragam produk asuransi jiwa syariah sejak tahun 2017 yang terus menunjukkan pertumbuhan positif. Pada kuartal 3 tahun 2022, pendapatan kontribusi tumbuh 28% (yoy) dengan pertumbuhan kontribusi dana tabarru sebesar 145% (yoy) dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Tumbuhnya unit usaha syariah Generali ini juga sejalan dengan tumbuhnya perolehan pendapatan premi secara industri dari unit usaha syariah yang mencatatkan pertumbuhan 14,4% (yoy).

Saat sesi seremonial, Arry menambahkan, dengan masyarakat yang mayoritas muslim ditambah dengan tumbuhnya kesadaran akan pentingnya asuransi dan saling berbagi, ini menjadi salah satu alasan mengapa unit usaha syariah Generali terus bertumbuh. Ia mengucapkan terima kasih atas kepercayaan nasabah yang telah mempercayakan proteksi dan niat berwakafnya kepada Generali Indonesia.

"Kami berharap penyaluran wakaf manfaat asuransi ini akan semakin membuka banyak mata bahwa niat berwakaf tidak harus dengan nominal besar, seperti bangunan atau tanah, namun juga bisa didapatkan dari produk Asuransi Syariah yang tentunya juga memberikan proteksi jiwa dan kesehatan," katanya.

Di sisi lain, optimalisasi keuangan syariah khususnya wakaf memiliki peran penting untuk ekonomi berkelanjutan yang salah satunya berperan memperbaiki socio-economic masyarakat, khususnya untuk pemulihan pascapandemi Covid-19.

Dilansir dari Sistem Informasi Wakaf (SIWAK) Kementerian Agama, bahwa potensi wakaf tunai di Indonesia mencapai Rp180 triliun per tahun, yang bisa disalurkan dalam bentuk wakaf uang.

Melalui produk asuransi jiwa syariah, menurut Arry, Generali Indonesia ingin menjadi bagian dari pertumbuhan ekonomi Indonesia, saat semua masyarakat bisa mendapatkan kesempatan yang sama dan menikmati layanan terbaik sejalan dengan visi Generali: enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams.

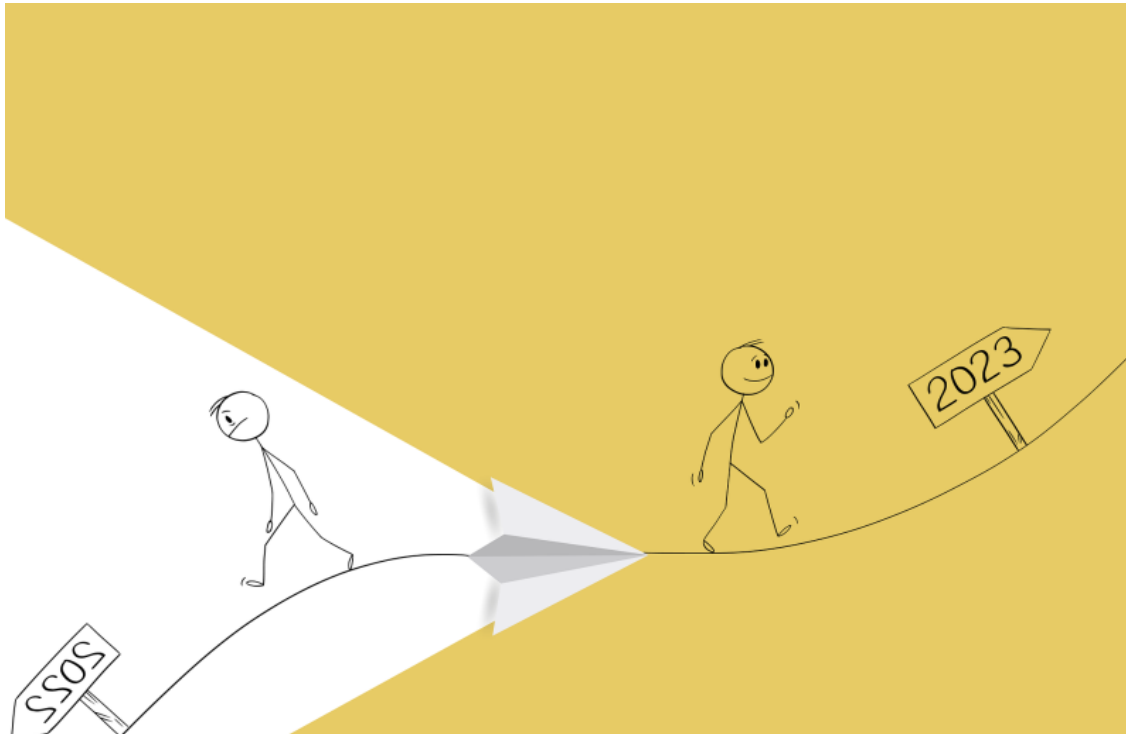
Pada kesempatan yang sama, General Manager Fundraising Wakaf Dompot Dhuafa, Bobby P. Manullang mengungkapkan, sebagai salah satu partner Dompot Dhuafa, ini bukan kali pertama Generali menyalurkan wakaf manfaat asuransi. Sebelumnya, penyaluran wakaf dalam bentuk pipanisasi sumber mata air dan pembangunan fasilitas mandi cuci kakus di Kabupaten Cirebon.

"Hari ini sangat spesial karena Dompot Dhuafa untuk pertama kalinya menerima wakaf dalam bentuk ambulans dari Generali Indonesia. Terima kasih kepada Generali Indonesia yang terus mempercayakan Dompot Dhuafa sebagai penyaluran wakaf nasabah. Amanat ini akan terus mendorong kami untuk melakukan pengembangan wakaf produktif untuk kebaikan umat," kata Bobby Manullang.

Generali Indonesia telah menghadirkan berbagai macam produk asuransi jiwa syariah, di antaranya BeSMART Link Syariah, iSalaam dan RIZQIA yang memiliki fitur wakaf. Selain itu, Generali juga memiliki Akuberbagi.com, sebuah platform asuransi berbasis syariah, wadah nasabah bisa memiliki proteksi instan tanpa tatap muka, tanpa cek medis, dan 100% online melalui www.akuberbagi.com.

Hingga saat ini, Generali sudah menyalurkan lebih dari Rp1 miliar wakaf manfaat asuransi melalui berbagai nazhir. Didukung oleh lebih dari 3.500 tenaga pemasar berlisensi syariah, Generali terus akan memperluas jangkauan agar semakin banyak masyarakat yang bisa mendapatkan manfaat dari asuransi jiwa syariah. (Eko Hilman). ***

Judul	Empat hal agar resolusi Tahun Baru tercapai
Media	antaranews.com
Media Type	online
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/3315818/empat-hal-agar-resolusi-tahun-baru-tercapai
Jurnalis	redaksi
Tanggal	2022-12-21 06:25



Jakarta (ANTARA) - Bagi sebagian orang, akhir tahun menjadi saat tepat untuk mengevaluasi kembali perjalanan hidup sepanjang tahun guna membantu mereka mengetahui mana yang sudah tercapai, mana yang harus diperbaiki, atau dipertahankan serta adakah yang harus diperbarui demi mencapai hidup yang lebih baik atau disebut sebagai resolusi tahun baru.

Bagi mereka yang ingin menyusun resolusi, Head of Sequis Digital Channel Antonius Tan mengatakan guna mewujudkannya, diperlukan persiapan fisik dan mental, serta strategi dan komitmen. Untuk itu, dia seperti melalui keterangan tertulisnya, Rabu, berbagi kiat agar resolusi di tahun 2023 dapat terwujud dengan baik.

Susun to do list yang detail Susun resolusi tahun baru secara detail mengenai apa saja yang ingin dicapai dan buatlah daftar cara yang akan ditempuh untuk mencapainya. Resolusi sebaiknya dibuat detail agar lebih mudah dijalani dan bisa diukur pencapaiannya.

Antonius menyarankan agar daftar aktivitas dibuat secara bulanan, kemudian jika merasa sudah terbiasa, akselerasikan lagi menjadi aktivitas mingguan.

Contohnya, jika ingin berlibur dan memerlukan budget tertentu maka buat rincian jumlah yang perlu dipersiapkan, tentukan target jangka waktu untuk meraih budget tersebut, dan buatlah perkiraan jumlah yang diperlukan secara bulanan.

Lakukan satu hal dalam satu waktu Dalam setahun, hanya ada 12 bulan sehingga manfaatkan setiap waktu dengan baik. Antonius menyarankan bagi yang ingin membuat resolusi, tanyakan pada diri sendiri mengenai hal-hal apa saja yang ingin diraih dan perkiraan apakah mungkin dapat diwujudkan sekaligus.

Bila resolusi berupa ingin mengubah sesuatu, misalnya gaya hidup, jangan langsung mengubah semua sekaligus. Lebih baik buat dulu daftar rencana dan laksanakan satu per satu dalam kurun waktu tertentu.

Ketika satu hal sudah dapat dilaksanakan dengan konsisten, baru lanjutkan ke resolusi berikutnya. Perubahan yang dilakukan secara terstruktur tentu kesempatan meraih pencapaian dengan hasil berkualitas akan lebih besar.

Gunakan uang secara bijaksana Investasi jangka panjang perlu masuk dalam daftar resolusi keuangan demi menjaga kestabilan finansial sepanjang tahun dan memiliki tujuan keuangan yang jelas pada akhir tahun atau tahun berikutnya.

Untuk melancarkan resolusi investasi ini, perlu juga mengubah gaya hidup dari konsumtif menjadi sederhana. Kemudian, mulai dari sekarang tata keuangan dengan cara membiasakan mencatat pemasukan dan pengeluaran yang sudah dilakukan baik per hari atau per minggu lalu lakukan evaluasi pada akhir bulan.

Catatan ini akan memudahkan untuk mengevaluasi mana barang atau pengeluaran yang dirasa tidak perlu atau tidak mendesak untuk dibeli pada bulan berikutnya. Dengan demikian, ada dana lebih yang bisa dialokasikan untuk investasi jangka panjang.

Bagi mereka yang terbiasa menggunakan kartu kredit dan fitur pembayaran pay later , perlu juga melakukan evaluasi untuk mengurangi pengeluaran yang tidak penting, tidak menggunakan kartu kredit sebelum transaksi sebelumnya dilunaskan.

Kemudian, apabila menggunakan kartu kredit dengan skema cicilan, maka pastikan membayarnya tepat waktu.

Antisipasi kemungkinan terjadinya kegagalan Kemungkinan resolusi berisiko gagal akan selalu ada. Belum lagi, ada kabar bahwa pada tahun 2023 terjadi resesi. Oleh karena itu, sebaiknya lakukan antisipasi agar terhindar dari rasa khawatir yang berlebihan.

Walaupun demikian, menurut Antonius, tanpa ancaman resesi pun hidup akan selalu penuh risiko sehingga sangat bijaksana jika orang-orang melakukan antisipasi kerugian finansial.

Caranya, yakni dengan cara diversifikasi investasi, meningkatkan dana darurat agar tersedia dana jika diperlukan mendadak dan melengkapi anggota keluarga dengan asuransi jiwa dan asuransi kesehatan untuk menjaga likuiditas keuangan.

Menurut Antonius, memberikan perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan bagi diri dan keluarga guna meminimalkan kerugian finansial bilamana dalam perjalanan mencapai resolusi terjadi gangguan, seperti sakit atau kecelakaan.

Judul	Asuransi Jiwa AIA dan Manfaat Masing-Masing Produknya
Media	kbknews.id
Media Type	online
Halaman/URL	https://www.kbknews.id/asuransi-jiwa-aia-dan-manfaat-masing-masing-produknya-3/
Jurnalis	Romy Syawal
Tanggal	2022-12-21 08:15



JAKARTA – Asuransi jiwa AIA merupakan salah satu produk asuransi dari AIA Indonesia. Asuransi jiwa dari AIA memberikan perlindungan atau proteksi untuk risiko meninggal dunia.

Produk asuransi ini memberi pertanggungan sampai usia 99 tahun termasuk risiko atas 60 penyakit kritis. Selain itu, produk asuransi ini juga menawarkan keuntungan investasi lewat produk unit link yang bisa disesuaikan kebutuhan masing-masing nasabah.

Asuransi jiwa dari AIA dibedakan menjadi beberapa pilihan polis, di antaranya tradisional, syariah, dan unit link.

Sebelum mengetahui beberapa manfaat yang bisa Anda dapatkan dari masing-masing produk, Anda yang mencari proteksi kesehatan bisa membeli asuransi kesehatan terbaik Chubb.

Asuransi Jiwa Tradisional Memberikan manfaat berupa santunan meninggal dunia, pertanggungan biaya rawat inap, biaya ICU, biaya pengobatan penyakit kritis, risiko cacat tetap dan total, dan pertanggungan hingga usia 99 tahun.

Untuk asuransi jiwa tradisional atau yang disebut juga asuransi jiwa murni terdiri dari:

- Asuransi AIA PowerPro Life
- Asuransi AIA ProTerm Protection
- Asuransi AIA Sehat Seratus

Asuransi Jiwa Unit Link Memberikan manfaat berupa santunan meninggal dunia, pertanggungan biaya medis, pertanggungan hingga usia 99 tahun, ekstra alokasi premi 5% hingga 10% dengan loyalty bonus. Pilihan produk ini juga memberikan nilai investasi.

Asuransi Jiwa Unit Link Syariah Memberikan santunan meninggal dunia, pertanggungan untuk 32 jenis penyakit kritis, dan investasi syariah.

Asuransi Jiwa Kumpulan Produk asuransi jiwa kumpulan memberikan manfaat berupa santunan meninggal dunia dan risiko untuk cacat tetap yang disebabkan kecelakaan bagi karyawan.

Premi asuransi jiwa dari AIA Indonesia didapati berbeda untuk tiap produknya, demikian pula untuk asuransi kesehatan terbaik Chubb. Hal ini karena adanya beberapa faktor yang memengaruhi.

Faktor-faktor yang dimaksud meliputi:

- Jenis asuransi yang dipilih oleh calon nasabah atau pemegang polis.
- Jenis dan nilai aset atau harga benda yang diasuransikan.
- Profil tertanggung meliputi usia, jenis kelamin, riwayat penyakit, pekerjaan, dan lainnya.
- Cakupan pertanggungan yang mencakup pertanggungan utama sampai pertanggungan tambahan.

Contoh Menghitung Asuransi Jiwa AIA Perhitungan asuransi jiwa dari AIA sebenarnya bisa dihitung memanfaatkan tabel premi yang disediakan.

Namun, untuk memberi gambaran ilustrasi jelasnya Anda bisa memerhatikan contoh kasus asuransi jiwa dari AIA untuk produk PowerPro Life berikut ini:

Toni adalah seorang pria berusia 35 tahun. Kondisi tubuh Toni diketahui sehat dan tidak termasuk perokok aktif. Toni membeli produk asuransi jiwa AIA PowerPro Life dengan besar uang pertanggungan Rp300.000.000 dan premi Rp1.260.000 tiap tahun.

Masa perlindungan dan pembayaran premi asuransi yang dipilih Toni yakni 10 tahun dan tidak dengan asuransi tambahan.

1. Ilustrasi 1 Memasuki usia 40 tahun, Toni terserang sakit stroke yang membuat dirinya harus dirawat di ICU selama 1 pekan. Adapun besar uang pertanggungan yang berhak diterima yaitu 50% dari UP atau sekitar Rp150.000.000.

2. Ilustrasi 2 Memasuki usia 44 tahun Toni didiagnosis dokter terkena penyakit kritis ginjal kronis. Hal tersebut membuatnya harus menjalani sejumlah perawatan. Berdasar produk polis asuransi yang dimiliki Toni berhak mendapat manfaat penyakit kritis senilai 100% dari UP.

Akan tetapi, biaya yang diperoleh telah dikurangi dengan UP yang telah dibayarkan untuk perawatan sakit stroke yang sebelumnya. Jadi manfaat yang diperoleh hanyalah Rp150.000.000 dan polisnya berakhir.

Cara Klaim Asuransi Jiwa dari AIA Untuk klaim meninggal dunia, klaim asuransi jiwa produk AIA pengajuannya bisa dilakukan oleh ahli waris ataupun penerima manfaat. Tentunya dengan mempersiapkan sejumlah dokumen berkas yang dibutuhkan, di antaranya:

- Polis asli Asuransi Jiwa AIA
- Formulir klaim meninggal dunia
- Salinan identitas tertanggung, pemegang polis, dan juga ahli waris
- Surat keterangan dari dokter untuk klaim meninggal dunia
- Salinan catatan medis tertanggung
- Surat keterangan kematian lengkap dari pihak berwenang setempat ataupun dari pemerintah
- Surat berita acara dari kepolisian untuk kasus meninggal dunia yang disebabkan terjadinya kecelakaan
- Bukti identitas diri ahli waris yang berhak menerima uang pertanggungan
- Dokumen lain yang dibutuhkan pihak asuransi.

Apakah Asuransi AIA Memang Bagus?

Perlu Anda ketahui, asuransi jiwa dari AIA Financial termasuk salah satu produk asuransi terbaik. Hal ini karena AIA Financial sendiri merupakan perusahaan asuransi jiwa dan kesehatan yang terpercaya di Indonesia.

Sejumlah produk asuransi jiwa yang ditawarkan menjadi produk unggulan dengan premi yang pantas sebanding dengan fitur pertanggungan yang dijanjikan.

Judul Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif AAJI: Kehadiran LPS Jadi Nilai Tambah Asuransi
Media kontan.co.id
Media Type online
Halaman/URL <https://insight.kontan.co.id/news/togar-pasaribu-direktur-eksekutif-aaji-kehadiran-lps-jadi-nilai-tambah-asuransi>
Jurnalis redaksi
Tanggal 2022-12-21 06:00



Pemerintah bersama dengan DPR dalam waktu dekat akan mengesahkan Rancangan Undang-Undang tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan atau RUU PPSK. Dalam draft terbaru, ada beberapa poin menarik, misalnya LPS jadi penjamin polis dan likuidasi perusahaan asuransi.

Poin yang paling banyak ditunggu masyarakat adalah pengawasan dan perlindungan nasabah asuransi. Bagaimana tidak, dalam belakangan banyak kasus gagal bayar perusahaan asuransi seperti Wanaartha Life, Kresna Life, hingga Jiwasraya muncul.

Nah, hadirnya RUU PPSK ini disebut-sebut akan menggairahkan sektor industri asuransi jiwa di tanah air. Untuk membahas hal tersebut, wartawan KONTAN mewawancarai Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada Rabu (14/12/2022) melalui wawancara tertulis, berikut nukilannya:

KONTAN: Bagaimana AAJI melihat poin-poin yang terkandung dalam RUU PPSK?

TOGAR: Dalam RUU PPSK terdapat beberapa topik khusus yang berkaitan secara langsung dengan bisnis asuransi jiwa seperti edukasi, perlindungan konsumen, pembentukan LPPP, Usaha Bersama serta adanya Kepala Eksekutif Asuransi dan Dana Pensiun. Pada hakikatnya, kami sangat mengapresiasi Pemerintah yang telah memberi perhatian khusus pada industri asuransi atas rencana UU PPSK tersebut.

AAJI secara intens berkomunikasi dengan OJK dan Kementerian Keuangan untuk memberi masukan agar saat penerapannya dapat mengakomodir kebutuhan industri asuransi jiwa dengan mengutamakan perlindungan pemegang polis.

KONTAN: Nantinya akan ada penjaminan polis oleh LPS, bagaimana efeknya ke industri asuransi jiwa?

TOGAR: Lembaga Penjamin Pemegang Polis (LPPP) sejatinya merupakan amanat dari UU No.40 tahun 2014 yang seharusnya sudah diimplementasikan tahun 2017. LPPP sangatlah penting bagi industri untuk memberikan jaminan kepada para pemegang polis atas risiko likuidasi perusahaan yang disebabkan oleh kondisi krisis atau kesalahan pengelolaan.

Industri asuransi jiwa mendorong percepatan pembentukan dan implementasi lembaga ini agar memperkuat kepercayaan masyarakat pada asuransi jiwa.

KONTAN: Tetapi kan profil perusahaan asuransi berbeda-beda, bagaimana nantinya LPS menjamin polis?

TOGAR: LPS akan menjamin risiko atas nilai klaim di luar hasil investasi yang fluktuatif. Meski demikian faktanya perusahaan asuransi jiwa punya tingkat risiko keuangan yang berbeda-beda tergantung profil risiko pemegang polis dan produk yang dipasarkan. Kami mengusulkan nantinya iuran keanggotaan dari perusahaan kepada LPS ini dapat ditinjau dari tingkat risikonya.

Untuk perusahaan yang risikonya tinggi, perlu dikenakan iuran yang lebih tinggi. Hal ini untuk moral hazard. Sehingga jaminan yang dikeluarkan oleh LPS akan seimbang dengan nilai iuran. Di sisi lain, LPS perlu memiliki ahli-ahli yang memahami bisnis asuransi.

KONTAN: Idealnya seperti apa sih pengaturannya?

TOGAR: Saat ini pengawasan asuransi jiwa dilakukan secara berlapis, dimulai dari pengawasan dan pengendalian internal yang dilakukan oleh Dewan Komisaris sebagai organ perusahaan, auditor internal serta Komite-Komite di bawah Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan, sampai pengawasan oleh regulator. Ada beberapa poin terkait pengawasan ini.

Pertama, untuk jaminan perlindungan pemegang polis, perusahaan asuransi jiwa wajib punya Komisaris Independen. Ia berperan sebagai perwakilan pemegang polis yang mengawasi pengelolaan Direksi.

Kedua, seluruh Direksi dan anggota Dewan Komisaris perusahaan asuransi jiwa wajib lulus dalam fit and proper test yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebelum ditunjuk dan kompeten dalam pengelolaan risiko yang dibuktikan dengan sertifikasi manajemen risiko.

Ketiga, penerapan syarat keberlanjutan bagi Direksi dan Dewan Komisaris untuk menjaga profesionalitas dan meningkatkan kompetensi.

Keempat, setiap tahun laporan keuangan perusahaan asuransi wajib diaudit akuntan publik, secara berkala (paling sedikit 1 kali dalam 3 tahun) laporan aktuaris perusahaan dinilai kewajarannya oleh konsultan aktuaria independen.

Kelima, fungsi kepatuhan dan manajemen risiko juga wajib terdapat pada perusahaan asuransi jiwa. Pejabat satu tingkat di bawah Direksi wajib memiliki sertifikasi kompetensi manajemen risiko.

Keenam, sebagai bagian dari pelaksanaan prinsip keterbukaan kepada pemangku kepentingan, laporan keuangan perusahaan asuransi yang telah diaudit wajib dipublikasikan pada surat kabar harian dan website perusahaan, sehingga dapat jadi acuan masyarakat memilih perusahaan asuransi.

Ketujuh, bentuk pengawasan dari regulator terkait yaitu dalam bentuk kewajiban penyampaian laporan berkala (off site supervision) serta pemeriksaan langsung (audit) yang dilakukan secara berkala (on site supervision). Terdapat berbagai aspek yang diawasi dalam laporan berkala, di antaranya kesehatan keuangan (modal minimum, tingkat solvabilitas wajib, pengelolaan investasi dan lainnya), penyelenggaraan manajemen risiko serta tata kelola perusahaan.

AAJI berpendapat jika Undang-Undang Perasuransian beserta peraturan pelaksanaan seperti yang diuraikan di atas dilaksanakan sepenuhnya oleh setiap pihak dan pemangku kepentingan, maka, yang terjadi pada industri jiwa akhir-akhir ini dapat dihindarkan.

Aspek perlindungan nasabah serta pelaksanaan program literasi dan inklusi keuangan juga diwajibkan oleh regulator dan harus dilaporkan secara berkala, hal ini jadi perhatian khusus industri asuransi jiwa yang bertujuan meningkatkan tingkat pemahaman produk dan jasa keuangan khususnya asuransi, serta untuk lebih meningkatkan pemberdayaan pemegang polis, tertanggung, atau peserta terutama untuk memahami dan memilih produk jasa keuangan yang tepat sesuai dengan kebutuhannya.

KONTAN: Masa transisi disebut sampai 5 tahun sejak disahkan, apa terlalu lama?

TOGAR: Mengingat adanya urgensi yang saat ini terjadi di industri asuransi jiwa, kami memandang periode 5 tahun terlalu lama. Di beberapa kesempatan, kami mengusulkan pemberlakuan tersebut paling lama dilakukan 2 (dua) tahun sejak peraturan ini diundangkan.

Kami menilai karena digabung dengan LPS seharusnya pembentukan LPPP ini tidak dibangun dari nol (0) sehingga dapat berlaku lebih cepat.

KONTAN: LPS menjamin bank hingga Rp 2 miliar, untuk asuransi sampai berapa?

TOGAR: Dalam rancangan RUU PPSK terakhir yang kami terima belum terdapat nominal penjaminan dari LPPP. Sebaiknya diatur dalam SE LPS mengingat volatilitas tingkat risiko dari waktu ke waktu.

KONTAN: Sejauh mana kehadiran LPS meningkatkan kepercayaan publik terhadap industri asuransi?

TOGAR: Industri asuransi jiwa merupakan bisnis yang berbasis pada kontrak di mana sebelum kontrak tersebut berjalan harus ada kepercayaan dari kedua belah pihak baik dari penanggung dalam hal ini perusahaan asuransi jiwa maupun tertanggung atau pemegang polis. Kehadiran LPS yang juga akan menjamin para pemegang polis tentunya akan menjadi nilai tambah bagi pemegang polis yang akan menempatkan dananya di industri asuransi jiwa untuk jangka waktu yang panjang.

Kesalahan pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh beberapa perusahaan asuransi jiwa yang mengakibatkan putusan likuidasi oleh OJK juga memberikan dampak image yang buruk bagi perusahaan asuransi jiwa yang kondisi keuangannya sehat. Oleh karenanya, ke depan implementasi LPPP ini harapannya dapat mengurangi dampak tersebut.

KONTAN: Terkait dengan unitlink, apakah bagian investasinya seperti reksadana perlu dikelola melalui Bank Kustodian?

TOGAR: Layanan Kustodian terkait investasi pada produk PAYDI adalah sebagai jasa penitipan dan kustodian untuk asset subdana dalam bentuk surat berharga yang bisa diperjual belikan dan dipindahtangankan serta jasa penatausahaan sehubungan dengan seluruh asset subdana.

Selain itu, juga pencatatan asset subdana atas nama perusahaan untuk setiap subdana sesuai peraturan perundang-undangan dan melakukan tindakan yang diperlukan terkait dengan pencatatan asset dimaksud, dan Penghitungan NAB dari setiap subdana yang dilakukan setiap hari bursa dan menyampaikannya kepada perusahaan.

Dalam hal ini, Bank Kustodian berperan sebagai penatausahaan subdana, sementara untuk pengelolaan strategi investasi pada PAYDI dilakukan melalui penempatan investasi atas asset subdana oleh perusahaan Asuransi yang harus memenuhi ketentuan dalam POJK Kesehatan keuangan Asuransi dan SEOJK PAYDI.

KONTAN: Soal penerapan PSAK 2025, bagaimana kesiapan perusahaan asuransi?

TOGAR: Secara prinsip, penerapan PSAK 74 dapat diperkenankan lebih awal sebelum tahun 2025. Beberapa perusahaan asuransi jiwa anggota AAIJ terutama yang joint venture telah mulai persiapan untuk mengadopsi PSAK 74 tersebut lebih awal. Kami telah melakukan survei singkat terhadap kesiapan anggota AAIJ dan hasil survei menyatakan bahwa perusahaan industri asuransi jiwa yakin "siap" untuk memenuhi tanggal efektif penerapan yaitu 1 Januari 2025.

Perkiraan biaya untuk system/consultant fee terkait PSAK 74 (IFRS 17) tersebut sekitar US\$2 juta sampai 3 juta atau sekitar Rp 30 miliar - Rp 45 miliar, bagi perusahaan Asuransi yang merupakan

perusahaan lokal atau dengan skala medium - below, maka biaya tersebut cukup membebani perusahaan.

AAJI memiliki inisiatif untuk dapat membantu perusahaan tersebut dengan mengadakan shared system, di mana nantinya dapat membantu perusahaan anggota dalam hal biaya tersebut.

Saat ini AAJI masih dalam tahap mencari vendor yang sesuai, di mana untuk hal tersebut juga menemui beberapa kendala yaitu kendala komersial, serta teknis.

KONTAN: Jika aturan ini jalan, bagaimana dampak terhadap industri di tahun depan?

TOGAR: Penerapan aturan IFRS 17 akan berdampak pada laporan keuangan perusahaan. Penegasan pemisahan kontrak Asuransi dan kontrak investasi serta kegiatan usaha lain, misalnya pengelolaan gedung (fixed asset perusahaan) yang menghasilkan pendapatan lain-lain. Penerimaan premi, berdasarkan PSAK 62 diakui sebagai pendapatan dan biaya akuisisi dapat dibebankan langsung. Berdasarkan PSAK 74, premi yang dibayarkan serta biaya akuisisi (contributable expenses) ditangguhkan sesuai periode kontrak dan akan diakui pendapatan dan biaya berdasarkan periode yang jatuh tempo.

Jika ada produk yang dijual yang diperhitungkan mengalami kerugian maka akan dibukukan langsung dalam periode akuntansi yang bersangkutan. Komponen kontrak investasi (bagian premi yang dialokasikan kepada dana pemegang polis) akan dibukukan sebagai aset dan liabilitas, pendapatan perusahaan asuransi jiwa atas kontrak investasi adalah dari biaya pengelolaan yang diterima.

Tentunya, karena secara fundamental penyajian laporan keuangan berubah secara signifikan pengukuran kemampuan modal yang dikenal dengan rasio solvabilitas (RBC) akan berubah. AAJI mengharapkan agar pembahasan perubahan peraturan OJK (POJK) atas kesehatan perusahaan dapat dimulai dari sekarang agar dapat dipahami dan dilakukan simulasi atas dampak yang mungkin timbul. Perubahan fundamental laporan keuangan ini semestinya juga akan mempengaruhi pajak. Kami berharap adanya penyesuaian pajak terkait implementasi PSAK 74.

KONTAN: Bagaimana kinerja industri asuransi jiwa tahun ini dan proyeksi tahun depan?

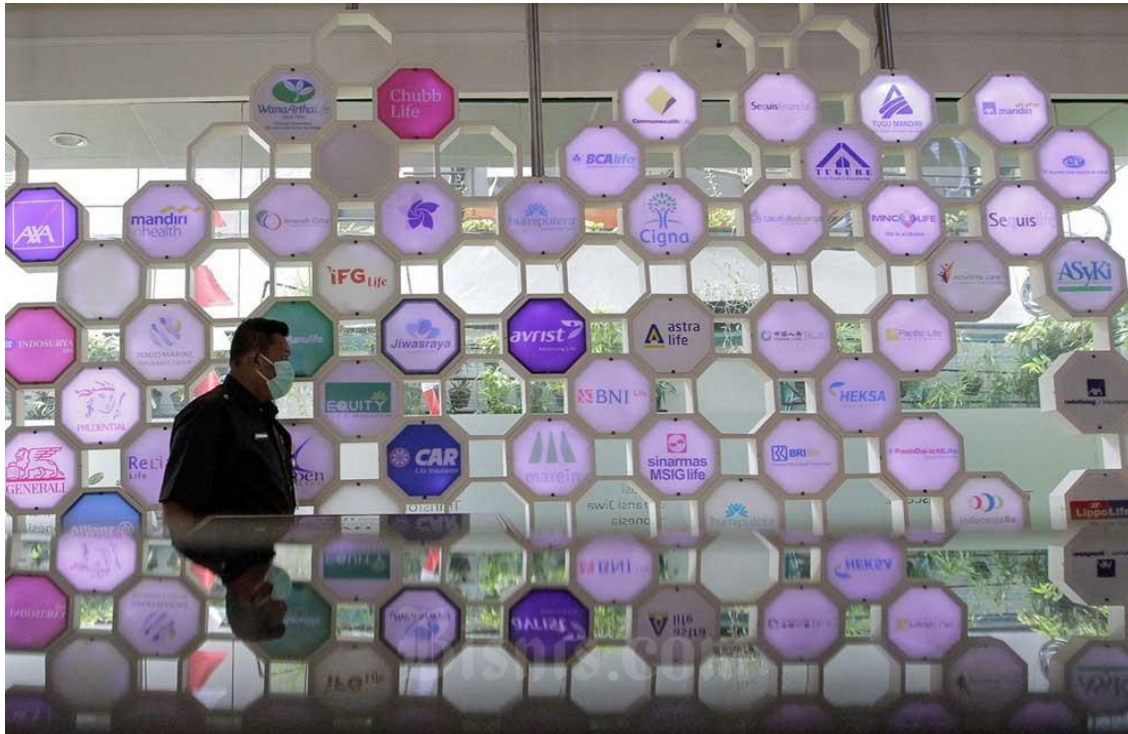
TOGAR: AAJI mencatat 3 poin utama dari pencapaian industri asuransi jiwa sampai dengan September 2022. Yang pertama, total klaim manfaat sebesar Rp 128,9 triliun kepada lebih dari 8 juta penerima manfaat. Kedua, total tertanggung meningkat 28% menjadi 80,85 juta orang dan tingkat penetrasi asuransi jiwa terhadap total populasi penduduk mencapai 9,5% atau naik 2,3%.

Menghadapi tahun 2023, seperti yang telah kita ketahui bersama banyak pengamat ekonomi yang telah memprediksikan adanya resesi serta inflasi yang tinggi. Namun demikian, jika berkaca pada pertumbuhan ekonomi nasional di masa pandemi, Pemerintah berhasil menjaga stabilitas perekonomian Indonesia. Hal ini menjadi salah satu harapan industri untuk tetap bertumbuh.

Selanjutnya, adanya peningkatan yang konsisten dari total tertanggung mencerminkan adanya peningkatan awareness masyarakat terhadap kebutuhan akan perlindungan asuransi terlebih untuk asuransi kesehatan.

Secara garis besar, kami masih meyakini bahwa di tahun 2023 nanti industri asuransi jiwa masih tetap bertumbuh namun dengan catatan harus dikelola secara hati-hati dan bijaksana.

Judul Merger Asuransi Cigna–Chubb Life Dijalankan, Sebagian Karyawan Terdampak
Media bisnis.com
Media Type online
Halaman/URL <https://finansial.bisnis.com/read/20221221/215/1610654/merger-asuransi-cignachubb-life-dijalankan-sebagian-karyawan-terdampak>
Jurnalis Rika Anggraeni -
Tanggal 2022-12-21 09:52



Bisnis.com, JAKARTA – Manajemen perusahaan asuransi jiwa PT Asuransi Cigna (Asuransi Cigna) mengumumkan skema penggabungan perusahaan dengan PT Chubb Life Insurance Indonesia (Chubb Life).

Dalam pengumuman media bertanggal 19 Desember 2022, merger ini akan mempertahankan Chubb Life sebagai penerima izin.

"Dengan ini direksi PT Chubb Life Insurance Indonesia dan PT Asuransi Cigna mengumumkan rencana penggabungan antar Chubb Life dan Asuransi Cigna, di mana Chubb Life menjadi entitas yang menerima penggabungan," jelas direksi PT Asuransi Cigna dalam pengumuman, dikutip pada Rabu (21/12/2022).

Direksi menyampaikan penggabungan ini akan efektif dilakukan setelah mendapatkan persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atas penggabungan dan Kementerian Hukum dan hak asasi manusia atas perubahan anggaran dasar perusahaan yang menerima penggabungan telah masing-masing diperoleh.

Untuk diketahui, Chubb Life sendiri adalah perseroan terbatas yang menjalankan kegiatan usaha asuransi jiwa dan berkedudukan hukum di Jakarta Pusat. Sementara Asuransi Cigna adalah suatu perseroan terbatas yang menjalankan kegiatan usaha asuransi jiwa yang berkedudukan di Jakarta Selatan. Sebagai akibat dari penggabungan, maka Asuransi Cigna akan berakhir demi hukum tanpa didahului dengan likuidasi sesuai dengan UUPT.

Adapun, alasan penggabungan kedua perusahaan asuransi jiwa ini dilakukan sebagai reorganisasi korporasi usaha asuransi jiwa grup Chubb di Indonesia. Merger sekaligus bertujuan untuk memperkuat sinergi bisnis, serta untuk meningkatkan posisi di industri asuransi jiwa Tanah Air.

"Penggabungan ini juga untuk memperkuat struktur permodalan yang memungkinkan perusahaan memberikan spektrum yang lebih luas dari solusi asuransi kepada mitra, nasabah, dan klien dari Chubb Life dan Asuransi Cigna," tambahnya.

Direksi mengungkapkan bahwa pada dan sejak tanggal efektif penggabungan, semua perjanjian-perjanjian dan kontrak-kontrak dengan pihak ketiga atau kreditor yang telah ditandatangani oleh Asuransi Cigna akan beralih kepada Chubb Life sebagai entitas yang menerima penggabungan.

Oleh karena itu, Chubb Life akan menggantikan posisi Asuransi Cigna sebagai pihak dalam perjanjian-perjanjian dan kontrak-kontrak tersebut. Namun demikian, direksi menegaskan bahwa tidak akan ada perubahan pada kontrak di mana Chubb Life sebagai pihak.

Sementara itu, pada dan sejak tanggal efektif penggabungan seluruh hak dan kewajiban Asuransi Cigna yang timbul dari polis-polis asuransi yang ditanggung dan diterbitkan Asuransi Cigna akan menjadi hak dan kewajiban Chubb Life, dan penggabungan tidak akan mengurangi hak dari pemegang polis asuransi dan tertanggung.

"Karyawan-karyawan yang terkena dampak dari penggabungan atau memutuskan untuk tidak bergabung dengan Chubb Life setelah penggabungan akan menerima paket pesangon yang tidak kurang dari paket pesangon wajib berdasarkan peraturan-peraturan dan perundang-undangan ketenagakerjaan," jelasnya.

Sebelumnya dalam pernyataan resminya, Juli 2022 lalu, Chubb Limited mengakuisisi bisnis asuransi Cigna di enam pasar Asia Pasifik. Melalui akuisisi ini, Chubb membayar US\$5,36 miliar untuk akuisisi bisnis kecelakaan dan kesehatan (A&H) Cigna dan lini jiwa di Korea, Taiwan, Selandia Baru, Thailand, Hong Kong, dan Indonesia.

Judul Izin Wanaartha Life Sudah 2 Pekan Dicabut, Begini Update Nasib Dana Nasabah
Media bisnis.com
Media Type online
Halaman/URL <https://finansial.bisnis.com/read/20221220/215/1610346/izin-wanaartha-life-sudah-2-pekan-dicabut-begini-update-nasib-dana-nasabah>
Jurnalis Rika Anggraeni -
Tanggal 2022-12-20 14:57

Bisnis.com, JAKARTA – Genap dua pekan, sejak 5 Desember 2022, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencabut izin usaha PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha atau lebih dikenal dengan Wanaartha Life. Setelah pencabutan ini, maka perusahaan diwajibkan menyerahkan neraca penutupan, sebagai syarat dilaksanakannya rapat umum pemegang saham luar biasa (RUPSLB) dan pembentukan tim likuidasi. Sebagai pengingat, pencabutan izin usaha yang beralamat di Grha Wanaartha Jalan Mampang Raya No. 76, Jakarta Selatan itu dikarenakan perusahaan tidak dapat memenuhi ketentuan permodalan, termasuk rasio kecukupan investasi minimum, serta ekuitas minimum tidak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian.

"Kami berkomitmen menyelesaikan neraca penutupan untuk diserahkan hari ini," ujarnya ketika dihubungi Bisnis, Selasa (20/12/2022). Lantas, bagaimana kelanjutan bagi dana nasabah atau pemegang polis Wanaartha Life?

Presiden Direktur Wanaartha Life Adi Yulistanto menyampaikan bahwa nasib dana pemegang polis selanjutnya akan menjadi kewenangan tim likuidasi yang dibentuk. Nantinya, tim likuidasi yang akan menjelaskan mekanisme dana nasabah atau pemegang polis Wanaartha Life. "Pasca [OJK] cabut izin usaha [Wanaartha Life], nasib dana nasabah atau pemegang polis akan menjadi kewenangan dari tim likuidasi yang akan terbentuk nantinya. Mekanismenya, bisa ditanyakan kepada tim likuidasi tersebut nantinya," kata Adi kepada Bisnis, Selasa (20/12/2022).

OJK menegaskan, sejak pencabutan izin usaha Wanaartha Life, baik pemegang saham, direksi, dewan komisaris, dan pegawai dilarang mengalihkan, menjaminkan, mengagunkan atau menggunakan kekayaan, atau melakukan tindakan lain yang dapat mengurangi aset atau menurunkan nilai aset perusahaan. Dalam kesempatan yang sama, Bisnis menanyakan kelanjutan pemegang saham Wanaartha Life yang ditetapkan buron oleh kepolisian dan memiliki rekening Rp1,4 triliun. Namun, Adi menyatakan bahwa Wanaartha Life tidak mendapatkan informasi mengenai hal itu. "Terkait berita tersebut maupun identitas yang dimaksud, kami tidak terinfo," ujar Ari.

Judul Diterpa Isu Resesi Global 2023, Premi Bisnis Asuransi Alami Perlambatan
Media Kompas.com
Media Type online
Halaman/URL <https://money.kompas.com/read/2022/12/20/200000326/diterpa-isu-resesi-global-2023-premi-bisnis-asuransi-alami-perlambatan>
Jurnalis Agustinus Ranga Respati
Tanggal 2022-12-20 20:00
Sentiment Positive



Allianz Life Indonesia mengatakan, industri asuransi menerima beberapa dampak dari potensi resesi tahun 2023.

Chief Investment Officer Allianz Life Indonesia Ni Made Daryanti mengatakan, premi industri asuransi jiwa mengalami perlambatan karena diterpa isu potensi resesi tahun depan.

"Menurut OJK premi asuransi pada kuartal-III 2022 ini turun 3,8 persen. Asuransi kena dampaknya," kata Ni Made dalam acara Allianz Economy Outlook 2023, Selasa (20/12/2022).

Ia menambahkan, asuransi jiwa unitlink juga terdampak. Saat ini terdapat pergeseran perilaku masyarakat yang bergerak ke asuransi tradisional.

Meskipun demikian, Ni Made menyoroti asuransi unitlink masih mendominasi pendapatan premi asuransi jiwa.

"Komposisi unitlink masih 57 persen, tapi asuransi tradisional tumbuh 8-9 persen tahun ini dari data OJK," imbuh dia.

Selain itu, ia mengamati, saat ini masyarakat mulai berhati-hati dan memperbanyak edukasi terkait asuransi.

Tak hanya itu, masyarakat juga mulai menyesuaikan dana sesuai dengan profil risiko.

Lebih lanjut, Ni Made memaparkan, tahun depan industri asuransi menghadapi beberapa tantangan.

Ia memprediksi, tahun depan permintaan terhadap produk asuransi bisa menurun. Namun, kesadaran untuk berasuransi masyarakat tetap tumbuh.

Lalu, nasabah diprediksi akan lebih selektif dalam memilih produk asuransi.

"Masyarakat akan selektif, apakah uang pertanggungan (asuransi) cukup, apakah investasinya ada?" terang dia.

Meskipun demikian, Allianz Indonesia masih optimistis kesadaran masyarakat untuk memiliki asuransi akan tumbuh.

Sampai tahun 2022 ini, Allianz Indonesia telah memberikan proteksi untuk 13 juta nasabah. Perusahaan menargetkan dapat memberikan perlindungan untuk 15 juta polis pada tahun 2025.

"Selain itu, Allianz Indonesia juga akan fokus spin off syariah di tahun 2023," tandas dia.

Judul Bos Wanaartha Life Bicara Soal Pengejaran Aset dan Harapan Buat Tim Likuidasi
Media bisnis.com
Media Type online
Halaman/URL <https://finansial.bisnis.com/read/20221220/215/1610550/bos-wanaartha-life-bicara-soal-pengejaran-aset-dan-harapan-buat-tim-likuidasi>
Jurnalis Aziz Rahardyan -
Tanggal 2022-12-20 21:57



Bisnis.com , JAKARTA - Manajemen perusahaan asuransi jiwa PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (WanaArtha Life) atau WAL masih berupaya merealisasikan dua kewajiban utama, yaitu merampungkan neraca penutupan dan menggelar RUPSLB.

Presiden Direktur Wanaartha Life Adi Yulistanto menjelaskan bahwa hari ini merupakan agenda penyeteroran neraca penutupan, sesuai batas waktu 15 hari yang telah ditetapkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak izin WAL resmi dicabut pada Senin (5/12/2022).

"Kami berkomitmen menyelesaikan neraca penutupan untuk diserahkan hari ini. Kemudian, ada penyelenggaraan RUPSLB yang rencananya 26 Desember 2022. Semuanya masih dalam koridor yang ditentukan regulator," ujarnya ketika dihubungi Bisnis, Selasa (20/12/2022).

Adapun, Adi menekankan bahwa manajemen sebenarnya hanya berperan dalam masa transisi. Selebihnya, tim likuidasi yang dibentuk pada RUPSLB tersebut yang nantinya akan berperan besar dalam mengurus kewajiban perusahaan terhadap para debitur, terutama pemegang polis.

Sementara itu, Adi juga mengapresiasi upaya penegak hukum yang masih berproses mengejar aset WAL sampai ke luar negeri. Termasuk aset berkaitan 7 orang tersangka penggelapan dana nasabah WAL, seperti mantan bos WAL Yanes Y. Matulatuwa dan jajaran pemegang saham WAL.

Sekadar informasi, Bareskrim Polri pun telah mendapat dukungan dari Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) untuk menelusuri jejak rekening beberapa pihak yang diduga terkait dengan aset WAL tersebut.

"Kami berharap besar upaya penegak hukum dalam mengejar aset WAL berbuah positif. Sementara untuk tim likuidasi, tentunya harapannya bisa senantiasa mengutamakan kepentingan pemegang polis. Menurut kami, WAL sebagai lembaga keuangan punya kewajiban memprioritaskan nasabah terlebih dahulu. Setelah pelunasan pajak, tapi di atas debitur lain," tambahnya.

Di sisi lain, pengamat asuransi sekaligus arbiter bidang perasuransian Irvan Rahardjo menilai kasus WAL memberikan hikmah dari sisi edukasi produk asuransi, perbaikan proses pengawasan buat regulator, serta munculnya keberanian dalam likuidasi perusahaan asuransi bermasalah.

"Banyak pelajaran yang bisa diambil. Misalnya, buat masyarakat, harus hati-hati kalau ditawari produk asuransi seperti saving plan , karena sudah terbukti bisa bikin perusahaan collapse . Regulator juga jangan lagi meloloskan produk-produk yang berpotensi punya dampak negatif bagi kondisi keuangan perusahaan asuransi bersangkutan," ujarnya kepada Bisnis.

Pasalnya, masalah WAL bukan hanya karena adanya kasus hukum dari tata kelola dari manajemen yang tidak baik, namun juga karena sempat bermain di produk saving plan , yang notabene memberikan guaranteed return yang sangat tinggi di atas bunga deposito, dengan risiko yang juga tinggi.

"Beda dengan produk seperti unit-linked yang risikonya juga bergantung di tangan pemegang polis karena mereka yang pilih, kalau saving plan itu risiko ditanggung penuh perusahaan asuransi. Problem utamanya, mismatch antara aset dan liabilitas yang tidak terkelola dengan baik dan transparan," tambahnya.

Kasus WAL telah membuka mata semua pihak dan menjadi bahan edukasi berkaitan proses hukum akan asuransi bermasalah. Terutama, sesuai Peraturan OJK (POJK) No. 28/2015 tentang Pembubaran, Likuidasi, dan Kepailitan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Resuransi, dan Perusahaan Resuransi Syariah.

Saat ini, setelah izin dicabut OJK, sesuai ketentuan, dalam waktu 30 hari direksi harus menggelar Rapat Umum Pemegang Saham dan menyusun neraca penutupan dalam 15 hari. Apabila tidak terlaksana, terlebih kondisi WAL saat ini pemilik telah melarikan diri dan manajemen berniat mengundurkan diri, maka OJK akan menunjuk akuntan publik dan membentuk tim likuidasi.

"Kita telah melihat bagaimana Jiwasraya mengambil jalan keluar lewat restrukturisasi polis. Sekarang WAL beda lagi, terutama karena kepemilikannya kabur dan tidak tanggung jawab. Jadi yang terbaik memang mendorong proses kepailitan, supaya nasabah bisa tetap mendapat hak-haknya," jelasnya.

Sekadar informasi, sesuai undang-undang tentang asuransi, dalam kasus kepailitan suatu perusahaan asuransi, pemegang polis tetap merupakan pihak yang perlu diutamakan ketimbang kreditur lain. Misalnya, gaji pegawai, bank, bahkan pajak, dengan hitungan proporsional sesuai hasil kekayaan tersisa yang ada.

Judul Great Eastern Life dan Qoala Bersinergi, Hadirkan Solusi Jitu Guna Tenangkan Jiwa Milenial
Media wartaekonomi.co.id
Media Type online
Halaman/URL <https://wartaekonomi.co.id/read467657/great-eastern-life-dan-qoala-bersinergi-hadirkan-solusi-jitu-guna-tenangkan-jiwa-milenial>
Jurnalis redaksi
Tanggal 2022-12-20 13:00



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 Rp50 juta sampai Rp1 milyar.

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 dibawah 35 tahun" ujar Daniel Herjun Putranto, Head of Group Insurance & Affinity Division Great Eastern Life Indonesia.

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". Ketika masyarakat sudah memiliki ketenangan, masyarakat dapat berfokus mengejar berbagai hal yang menjadi aspirasi dalam kehidupannya dan jadi hebat, Reach for Great. Diharapkan juga kerja sama ini tidak hanya memberikan dampak positif pada bisnis Qoala Plus dan Great Eastern Life Indonesia, namun juga sebagai solusi terbaik kebutuhan asuransi jiwa masyarakat..

Judul	AAJI Dukung Penguatan Talenta Digital untuk Industri Asuransi Jiwa
Media	beritasatu.com
Media Type	online
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/1010323/aaji-dukung-penguatan-talenta-digital-untuk-industri-asuransi-jiwa
Jurnalis	redaksi

Jakarta, Beritasatu – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mendukung penguatan talenta digital sebagai upaya dalam memperkuat sumber daya manusia (SDM) di industri asuransi jiwa. Dukungan tersebut dilakukan dengan menggelar Human Resource (HR) Summit bertema "Future of Work" yang diselenggarakan di Jakarta baru-baru ini.

Talenta digital menjadi bagian penting saat ini seiring dengan perubahan yang terjadi dalam perkembangan bisnis jasa keuangan yang banyak mengadopsi teknologi digital untuk berbagai aspek, dari operasional, pelayanan, juga pemasaran. Agar transformasi digital berjalan dengan baik, perusahaan asuransi perlu memiliki SDM yang bertalenta digital.

Ketua Bidang Pengembangan dan Pelatihan SDM dan R&D AAJI David Nolan menyebutkan bahwa saat ini teknologi sangat berperan pada setiap aktivitas untuk menunjang pekerjaan. Karena itu, sudah saatnya untuk mengembangkan SDM agar dapat terus berinovasi dan beradaptasi dengan perkembangan zaman yang dinamis dan berdampak dengan kemajuan teknologi.

Commercial Director Mercer Indonesia and SEA Growth Market Isdar Andre Marwan, mengungkapkan bahwa beberapa tantangan industri asuransi saat ini antara lain adalah bagaimana meningkatkan kelincahan dan inovasi untuk memenuhi berbagai tuntutan perubahan dunia.

Transformasi digital dan perubahan preferensi konsumen pada akhirnya memaksa perusahaan asuransi untuk dengan cepat mengembangkan keterampilan, kemampuan, model bisnis, dan nilai baru sebagai penyedia layanan.

Kehadiran insurtech dan perusahaan sejenis dalam membentuk pasar baru yang membuat industri asuransi harus terus meningkatkan fokus kepada pelanggan, termasuk menyiapkan teknologi terdepan, penawaran yang lebih fleksibel, dan tarif yang lebih baik. Diimbuh merapatkan kesenjangan yang terjadi dalam hal keterampilan dan kemampuan digital.

Dalam kesempatan itu, hal menarik disampaikan oleh CEO Nusameta Stephen Ng dalam "The Impact Of Metaverse In Insurance Industry" adalah tentang metaverse yang kemudian menjadi hal baru dan kemungkinan akan berlaku juga dalam aspek bisnis ke depan. Stephen Ng menambahkan bahwa era metaverse , apa dan bagaimana tren yang berkembang, serta tantangan dan peluang pada era metaverse akan terkait dengan SDM ke depan.

"SDM sendiri merupakan aset paling berharga bagi perusahaan, sehingga perlu dikembangkan dengan baik. Human Resource harus mampu mengumpulkan data dan mengolahnya hingga dapat

mengembangkan bakat dari seorang karyawannya. Strategi pengembangan karyawan perlu dipikirkan dengan cermat di berbagai tingkatan. Ketika dijalankan dengan baik, strategi tersebut dapat menghasilkan lebih banyak manfaat bagi semua pihak terkait, termasuk karyawan, manajer SDM, dan organisasi yang lebih luas", kata COO HONO HR Randeep Singh tentang SDM melalui pendekatan analitik.

Talenta digital menjadi bagian penting yang masuk dalam Cetak Biru Pengembangan SDM Sektor Jasa Keuangan (SJK) 2021-2025 yang disusun Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Ni Nyoman Puspani, Analis Eksekutif Senior OJK Institute, mengatakan bahwa cetak biru tersebut memuat visi untuk mewujudkan SDM SJK yang profesional, berintegritas, dan berdaya saing global, dalam rangka meningkatkan kinerja SJK.

Menurut Ni Nyoman, salah satu misi yang hendak dicapai adalah mengembangkan SDM SJK yang memiliki kompetensi digital. Adapun cara atau strategi untuk mencapai misi tersebut yakni dengan mengidentifikasi kebutuhan talenta digital, mengembangkan kurikulum pendidikan dan pelatihan terkait talenta digital, serta melaksanakan pengembangan kemampuan digital.

Tema-tema terkait pengembangan SDM dalam HR Summit tersebut dibahas lebih mendalam dalam gelaran Focus Group Discussion (FGD). Materi Culture and Job Fit (Nina Hatumena dan Vanaya Indonesia), Productivity and Rewards (Dany Winardi dan Mercer Indonesia), Development (Meiner Siagian dan Momenta Indonesia), serta Well Being (Lily Siregar dan Hono Company).

Dewan Pengurus dan Ketua HR Forum AAJI Eben Eser Nainggolan mengharapkan kegiatan HR Summit ini dapat menjadi wadah para praktisi human resources dalam upaya peningkatan sumber daya manusia sehingga dapat menjawab kebutuhan industri dalam menciptakan SDM yang mampu berinovasi dengan basis digital.

"Harapannya, para praktisi human resources dapat menciptakan dan menerapkan kebijakan-kebijakannya sehingga menghasilkan SDM yang dinamis, produktif, terampil, menguasai ilmu pengetahuan dan bertalenta global sehingga dapat berkontribusi pada perkembangan industri asuransi jiwa," tuturnya.

HR Summit AAJI 2022 turut didukung oleh para sponsor perusahaan human resource nasional maupun internasional, diantaranya : HONO Indonesia, PT Mercer Indonesia, PT Willis Towers Watson Indonesia, PT Veris, PT Momenta Indonesia, PT TMF Indonesia, TMF, Global Excel Indonesia (PT Prima Sarana Jasa), dan PWC Indonesia.