

Selasa, 22 Juni 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Kasus Corona Meledak Jadi Ancaman Baru, Perlu Asuransi Seperti Apa?
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5615389/kasus-corona-meledak-jadi-ancaman-baru-perlu-asuransi-seperti-apa
Tanggal Berita	2021-06-22
Sentimen	Positif

Kasus Corona Meledak Jadi Ancaman Baru, Perlu Asuransi Seperti Apa?

Sylke Febrina Laucereno - detikFinance

Selasa, 22 Jun 2021 10:53 WIB

0 komentar

SHARE   



Foto: shutterstock

Jakarta - Kasus positif COVID-19 kembali naik di sejumlah wilayah termasuk di Jakarta. Hal ini artinya ada 'ancaman' baru untuk kesehatan dan jiwa masyarakat.

Karena itu dibutuhkan perlindungan atau proteksi berupa asuransi jiwa untuk mengalihkan risiko yang mungkin ditemui di kemudian hari. Lalu jenis asuransi apa ya yang cocok saat pandemi?

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengungkapkan dalam memilih asuransi jiwa ini memang harus disesuaikan dengan manfaat yang diinginkan oleh calon pemegang polis.

"Bila untuk antisipasi biaya kesehatan yang relatif mahal maka bisa membeli asuransi kesehatan. Lalu kalau mau proteksi bisa beli asuransi jiwa berjangka atau asuransi jiwa seumur hidup," kata dia kepada **detikcom**, Selasa (22/6/2021).

Baca juga:

Pinjol Ilegal Bikin Rugi Tapi Laris Manis di RI, Ini Rahasiannya

Togar menyebutkan jika ingin asuransi pendidikan atau naik haji hingga dana pensiun maka bisa membeli asuransi jiwa endowment. Kemudian jika ingin proteksi sekaligus berinvestasi bisa membeli unit link. "Namun ini yang harus diingat ada risiko yang relatif lebih tinggi untuk produk ini dibandingkan produk lainnya," tambah Togar.

Dia menambahkan sebelum membeli asuransi calon nasabah harus memperhatikan beberapa hal. Misalnya membeli asuransi lebih cepat di usia muda dan sehat akan lebih baik karena akan mendapatkan premi yang lebih murah.

Kemudian calon nasabah juga harus memahami produk asuransi jiwa secara cermat dan teliti. Hal ini demi menghindari kesalahpahaman produk dan manfaat yang akan didapatkan di asuransi jiwa. Termasuk syarat dan proses klaim.

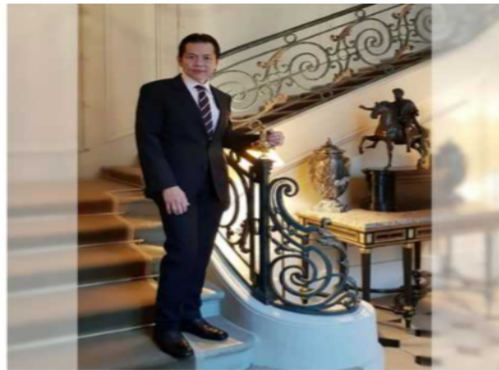
"Pastikan manfaat polis sudah sesuai dengan kebutuhan masa depan anda dan premi yang diwajibkan sesuai kemampuan. Selalu sesuaikan antara alokasi pendanaan yang Anda keluarkan untuk asuransi dengan kemampuan Anda, agar perlindungan yang diberikan bisa terus berjalan dan tidak terhenti," jelas dia.

Selanjutnya calon nasabah juga harus mengenali profil risiko diri terlebih dahulu dan sesuaikan dengan produk yang akan dibeli. Kemudian berasuransilah pada perusahaan asuransi yang resmi terdaftar dan diawasi oleh otoritas atau regulator di Indonesia.

Langkah berikut adalah mengenali perusahaan asuransi yang akan dipilih melalui kinerja perusahaan asuransi yang dapat dilihat pada laporan kinerja keuangan yang bisa diakses secara luas.

Lalu apabila produk asuransi menawarkan nilai investasi, pahami selalu bahwa investasi yang menawarkan imbal balik tinggi juga memiliki risiko tinggi. "Memastikan penjual produk asuransi adalah agen atau tenaga pemasar yang memegang lisensi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) karena pemegang lisensi ini telah lulus sertifikasi menjadi tenaga pemasar produk asuransi," jelas dia.

Judul	Menyikapi Perubahan dengan Kembali ke Akar
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://investor.id/finance/menyikapi-perubahan-dengan-kembali-ke-akar
Tanggal Berita	2021-06-21
Sentimen	Netral



Handojo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri

Presiden Direktur AXA Mandiri, Handojo G. Kusuma

Handojo G. Kusuma, Presiden Direktur AXA Mandiri

Menyikapi Perubahan dengan Kembali ke Akar

Senin, 21 Juni 2021 | 08:00 WIB
Investor Daily

Asuransi Mobil Dijamin Terhemat

All Risk Mulai
~~Rp 3.050.000~~
/tahun
Rp 1.962.500
/tahun
— 500+ Bengkel Rekanan
— Usia Mobil s.d 15 Tahun

JAKARTA, investor.id - Bisnis asuransi merupakan sektor usaha yang dinamis dan penuh perubahan. Pandemi Covid -19 yang melanda hampir semua sektor usaha menuntut perusahaan asuransi untuk mengubah cara mereka beroperasi. Sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka dan pelaku Bancassurance terdepan di Indonesia, AXA Mandiri terus bertransformasi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan beradaptasi dengan iklim usaha yang terus berevolusi.

Presiden Direktur AXA Mandiri, Handojo G. Kusuma, menanggapi tuntutan untuk berubah dan beradaptasi dengan melakukan transformasi bisnis, namun tidak melupakan untuk kembali ke akar yang selama bertahun-tahun memungkinkan perusahaan tetap kokoh sampai dengan saat ini.

"Sejak awal didirikan, AXA Mandiri merupakan penyedia asuransi jiwa dan kesehatan. Melindungi aspek-aspek kehidupan yang sangat dihargai nasabah dan masyarakat, seperti kesehatan dan keluarga, merupakan salah satu keunggulan dari layanan kami. Keunggulan ini penting kami lestarikan dan kembangkan secara berkelanjutan agar dapat melayani nasabah dengan lebih baik lagi, terutama dalam kondisi yang penuh risiko di masa pandemi ini," kata Handojo, dalam keterangannya Senin (21/6/2021).

Di tengah kondisi pandemi ini, strategi AXA Mandiri untuk memperkuat akar dari bisnisnya menuaikan hasil. Pada tahun 2020, AXA Mandiri mencetak pendapatan premi senilai lebih dari Rp 11 triliun, meningkat 18% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pencapaian ini tidak lepas dari langkah perusahaan untuk fokus pada akar bisnisnya yaitu perlindungan jiwa dan kesehatan dengan menghadirkan beragam solusi perlindungan, salah satunya Asuransi Mandiri Perlindungan Sejahtera (MPS).

Sebagai asuransi unitlink, MPS menyediakan manfaat perlindungan jiwa dan kesehatan, hingga penyakit kritis yang disertai manfaat investasi untuk kebutuhan keuangan jangka panjang.

Selain itu terdapat juga Asuransi Mandiri International Medical Care yang tersedia dalam paket atau perlindungan tambahan yang bertujuan untuk memberikan perlindungan kesehatan secara komprehensif di dalam dan luar negeri termasuk penyakit kritis.

"Sebagai perusahaan asuransi, inti dari peran kami adalah fokus kepada nasabah. Selain menyediakan solusi perlindungan dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, kami juga memiliki tanggung jawab untuk melakukan edukasi dan memberdayakan nasabah melalui kegiatan literasi dan inklusi keuangan seperti webinar dan seri edukasi di media sosial. Melalui kegiatan ini, kami berharap nasabah dan masyarakat memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai perencanaan keuangan dan manfaat asuransi, sehingga mereka dapat mengambil langkah yang tepat dalam melindungi segala hal terpenting di kehidupan mereka dan dapat menjalani kualitas hidup yang lebih baik," tambah pria yang memiliki hobi fotografi ini.

Untuk memahami kebutuhan nasabah, AXA Mandiri memanfaatkan data analitik untuk mengembangkan solusi perlindungan, serta melakukan transformasi digital agar lebih dekat dengan nasabah. AXA Mandiri juga kerap melakukan edukasi kepada nasabah, baik melalui kegiatan berkala dan media sosial, guna membangun masyarakat yang memahami dan mengetahui asuransi secara lebih dalam. Kegiatan tersebut kami lakukan bekerja sama dengan berbagai pihak, mulai dari induk usaha, yaitu Bank Mandiri, Bank Syariah Indonesia, Lembaga Pendidikan, pemerintah, komunitas masyarakat, media, hingga regulator.

Sementara dari sisi layanan, AXA Mandiri Telekonsultasi hadir memberikan nilai tambah dan proposisi baru di masa pandemi bagi nasabah yang ingin berkomunikasi dengan dokter umum dan spesialis, baik melalui fitur *video call* maupun *personal chat*.

AXA Mandiri berharap layanan unik ini dapat memudahkan nasabah untuk berkonsultasi dengan dokter terkait kondisi kesehatannya atau untuk mendapatkan informasi kesehatan lainnya. Informasi terkait layanan ini bisa didapatkan melalui AXA Mandiri Customer Care Centre di nomor telepon 1500803, AXA Mandiri Telekonsultasi Care Centre di (021) 2997-8989 dan Mandiri Call di 14000.

"Kesuksesan kami selama ini juga tidak lepas dari peran masyarakat yang terus mendukung kami. Selama masa pandemi ini, merupakan suatu kehormatan bagi kami untuk dapat memberikan bantuan dan dukungan kepada masyarakat sebagai bentuk apresiasi dan tanggung jawab sosial," tambah Handojo.

Selama masa pandemi, AXA Mandiri secara aktif berkontribusi dengan memberikan donasi berupa paket sembako kepada masyarakat terdampak pandemi, bekerja sama dengan Badan Amil Zakat Nasional (Baznas), Badan Amal Kasih Katolik (Bakkat), Gereja Melawan Covid-19 yang dilakukan oleh Persekutuan Gereja-Gereja di Indonesia (PGI), Yayasan Dewi Sri Kandi Lestari dengan WHDI (Wanita Hindu Dharma Indonesia), dan Yayasan Dana Paramita Agama Buddha Indonesia, hingga dipercaya untuk menyediakan perlindungan jiwa senilai lebih dari Rp 1 triliun kepada 35.000 tenaga kesehatan yang menjadi garda terdepan penanganan Covid -19.

Selain itu, AXA Mandiri juga menjadi bagian dari AXA Group yang bermitra dengan fund101 untuk memberikan donasi kepada lebih dari 1.200 unit perawatan intensif di lebih dari 60 negara, termasuk Indonesia.

"Di tengah masa yang tidak menentu ini, sangatlah penting bagi kami untuk tidak melupakan akar dari bisnis kami, serta peran dan tanggung jawab sosial kami kepada nasabah dan masyarakat. Prinsip ini tentunya menjadi landasan bagi AXA Mandiri untuk terus tumbuh di tengah industri yang terus berevolusi. Ke depannya, meskipun kebutuhan nasabah dan iklim usaha terus berubah, kami akan tetap kokoh dalam menyediakan perlindungan karena memiliki akar yang kuat," tutup Handojo.

Judul	GENERALI INDONESIA Catatkan Perolehan Laba Tertinggi
Nama Media	Bisnis Sulawesi
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-06-22
Sentimen	Netral

GENERALI INDONESIA CATATKAN PEROLEHAN LABA TERTINGGI

Di tengah masa pandemi COVID-19, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), justru mencatatkan laba terdingginya selama beroperasi sejak tahun 2008.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhimman mengungkapkan, di tahun 2020 Generali membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp. 263,6 Miliar, atau mencapai 145% dibanding tahun 2019. Selain pencapaian laba yang signifikan, kesehatan finansial Generali dibuktikan dengan Risk Based Capital (RBC) yang mencapai 475% atau hampir 4 kali lipat di atas ketentuan minimum Pemerintah yakni 120%.

Loyalitas nasabah pada proteksi Generali terbukti melalui pencapaian premi lanjutan yang tinggi, sehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp. 2,3 Triliun di tahun 2020. Perolehan laba ini juga didukung portofolio yang lebih stabil, dimana 97% penjualan produk berfokus pada reguler premium, sedangkan sisanya 3% adalah single premium.

"Kuncinya adalah terus berinovasi dan fokus pada kebutuhan nasabah. Inovasi yang berbeda, solusi, dan memiliki nilai tambah itu selalu ditemukan di setiap produk dan layanan Generali. Inovasi-inovasi dalam hal produk, proses dan layanan inilah yang terus mendukung jalur distribusi kami, baik keagenan, bancassurance maupun corporate solution," ujar Edy.

Selain perolehan laba yang tumbuh

signifikan, Generali juga semakin kuat dengan pertumbuhan aset, sehingga mencapai lebih dari Rp. 7,3 Triliun. Dari sisi komposisi jalur distribusi perolehan premi, jalur keagenan masih memberikan kontribusi terbesar yakni sebesar 74%.

Selain itu, perolehan premi dari jalur distribusi ini juga menunjukkan pertumbuhan yang menggemblakan lebih dari Rp 1,6 Triliun. Sekaligus membuktikan, kondisi physical distancing bukan menjadi hambatan dalam memberikan konsultasi dan proteksi ke semakin banyak orang, karena solusi digital tepat guna.

Kinerja finansial Generali di tahun 2020 juga didukung oleh optimalisasi digital, produk dan layanan inovatif, serta ekspansi bisnis untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Untuk mengoptimalkan unit link nasabah, fitur Robo ARMS yang sudah berjalan sejak tahun 2019, menunjukkan kinerja yang semakin baik.

Hasil investasi nasabah menjadi lebih optimal dimana hingga April 2021, 98% kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas IISG, bahkan diantaranya bisa mencapai 40% di atas IISG.

Sebagai bukti komitmen dalam memenuhi janji kepada nasabah, sepanjang tahun 2020 Generali telah membayar klaim jiwa dan kesehatan sebesar lebih dari Rp. 648 Miliar kepada 166.000 keluarga di Indonesia.

Untuk pembayaran klaim Covid-19 sendiri sejak awal masa pandemi hingga Mei 2021,

Generali telah membayarkan Rp. 121 Miliar kepada 2.410 nasabah, baik yang meninggal

dunia karena Covid-19, maupun dirawat di rumah sakit. (* per kuartal)



PT Asuransi Jiwa (Generali Indonesia), mencatatkan laba terdingginya selama beroperasi sejak tahun 2008.

Judul	Di Tengah Masa Pandemi, Generali Indonesia Cetak Laba Tertinggi Sejak Beroperasi
Nama Media	Batampos.id
Newstrend	Kinerja Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://batampos.id/2021/06/21/di-tengah-masa-pandemi-general-indonesia-cetak-laba-tertinggi-sejak-beroperasi/
Tanggal Berita	2021-06-21
Sentimen	Netral

Di Tengah Masa Pandemi, Generali Indonesia Cetak Laba Tertinggi Sejak Beroperasi

21 Jun 2021 - 13:43 WIB



Chief Agency Officer Sastradinata (kiri), CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman (tengah) dan Chief Legal & Compliance, Director Arry B Wibowo saat Press Conference Virtual Generali Annual Result 2020 di Jakarta. (i:Generali Indonesia untuk Batam Pos)

batampos.id – Di tengah masa pandemi Covid-19, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) justru mencatatkan laba tertingginya selama beroperasi sejak tahun 2008. Di tahun 2020, Generali membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp 263,6 Miliar atau mencapai 145 % dibanding tahun 2019.

Selain pencapaian laba yang signifikan, kesehatan finansial Generali dibuktikan dengan *Risk Based Capital* (RBC) yang mencapai 475% atau hampir 4 kali lipat di atas ketentuan minimum Pemerintah yakni 120%. Pencapaian ini diperoleh berkat kepercayaan nasabah yang terus mempercayakan proteksi jiwa dan kesehatannya pada Generali.

BACA JUGA:

- [Generali Luncurkan Fitur Baru, Konsultasi dan Tebus Obat Resep di Dokter Leo](#)
- [Terus Pacu Bisnis saat Pandemi, Generali Ajak Masyarakat untuk Tebar Semangat](#)

Loyalitas nasabah pada proteksi Generali terbukti melalui pencapaian premi lanjutan yang tinggi sehingga total premi bruto mencapai lebih dari Rp 2,3 Triliun di tahun 2020. Perolehan laba ini juga didukung portofolio yang lebih stabil dimana 97% penjualan produk berfokus pada reguler premium, sedangkan sisanya 3% adalah single premium.

CEO Generali Indonesia, Edy Tuhirman mengungkapkan, kuncinya adalah terus berinovasi dan fokus pada kebutuhan nasabah. Inovasi yang berbeda, solutif, dan memiliki nilai tambah itu selalu ditemukan di setiap produk dan layanan Generali.

"Inovasi-inovasi dalam hal produk, proses dan layanan inilah yang terus mendukung jalur distribusi kami, baik keagenan, bancassurance maupun corporate solution," kata Edy Tuhirman dalam Press Conference Virtual Generali Annual Result 2020 belum lama ini.

Selain perolehan laba yang tumbuh signifikan, Generali juga semakin kuat dengan pertumbuhan aset sehingga mencapai lebih dari Rp 7,3 Triliun. Dari sisi komposisi jalur distribusi perolehan premi, jalur keagenan masih memberikan kontribusi terbesar yakni sebesar 74%. Selain itu, perolehan premi dari jalur distribusi ini juga menunjukkan pertumbuhan yang menggembirakan lebih dari Rp 1,6 Triliun. Ini membuktikan bahwa kondisi physical distancing bukan menjadi hambatan dalam memberikan konsultasi dan proteksi ke semakin banyak orang karena solusi digital tepat guna.

Kinerja finansial Generali di tahun 2020 juga didukung oleh optimalisasi digital, produk dan layanan inovatif serta ekspansi bisnis untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Untuk mengoptimalkan unit link nasabah, fitur Robo ARMS yang sudah berjalan sejak tahun 2019 menunjukkan kinerja yang semakin baik. Hasil investasi nasabah menjadi lebih optimal dimana hingga April 2021, 98% kinerja porsi investasi nasabah dengan RoboARMS bisa di atas IHSG bahkan diantaranya bisa mencapai 40% di atas IHSG.

Dari sisi layanan nasabah, di saat kondisi physical distancing saat pandemi, Generali semakin memperkuat aplikasi nasabah Gen iClick, dimana terdapat fitur telemedicine Dokter Leo, Klaim Online, Discharge Button yang membantu administrasi keluar dari RS lebih cepat. Chatbot virtual Jane juga hadir melayani nasabah selama 24 jam. Nasabah juga bisa melakukan konsultasi online dan pembelian produk unit link dan tradisional dengan iPropose. Prosesnya dapat dipastikan sangat cepat dan aman.



Press Conference Virtual Generali Annual Result 2020. FOTO : Kiri ke Kanan Atas : Edy Tuhirman (Chief Executive Officer), MC, Edy Purwanto (Chief Finance Officer, Director) / Kiri ke Kanan Bawah : Arry B Wibowo (Chief Legal & Compliance, Director), Sastradinata (Chief Agency Officer), Vivin Arbiandi Gautama (Chief Marketing Officer).
(f.Generali Indonesia untuk Batam Pos)

Komitmen dalam Pembayaran Klaim

Sebagai bukti komitmen dalam memenuhi janji kepada nasabah, sepanjang tahun 2020 Generali telah membayar klaim jiwa dan kesehatan sebesar lebih dari Rp 648 Miliar kepada 166.000 keluarga di Indonesia. Untuk pembayaran klaim Covid-19 sendiri sejak awal masa pandemi hingga Mei 2021 Generali telah membayarkan Rp 121 Miliar kepada 2.410 nasabah, baik yang meninggal dunia karena Covid maupun dirawat di rumah sakit.

Selain itu, untuk mendukung peran pemerintah dalam mempercepat vaksinasi, Generali juga telah membuka posko Sentra Vaksinasi di gedung Generali Indonesia. Kegiatan ini telah membantu vaksinasi masyarakat rentan, seperti lansia, pelayan publik, pengemudi angkutan umum dan kini lanjut ke masyarakat umum.

Edy mengatakan dengan kekuatan bisnis dan kepercayaan dari seluruh nasabah, Generali siap menghadapi tahun-tahun mendatang dengan penuh percaya diri. "Usia Generali yang masih relatif muda menjadikan kami lebih agile, kreatif dan penuh inovasi. Produk yang kami hadirkan lebih customized dan sangat personal disesuaikan dengan mimpinya. Kami yakin nasabah akan merasa lebih diutamakan, diprioritaskan dalam mendapatkan layanan kami. Komitmen ini terus kami jalankan sesuai visi kami – *Enable people to shape a safer future by caring for their lives and dreams*," kata Edy.

Di dukung oleh lebih dari 9.000 tenaga pemasar profesional dan 11 mitra perbankan, Generali saat ini melayani lebih dari 350 klien perusahaan lokal dan internasional serta melindungi lebih dari 400.000 jiwa di seluruh Indonesia. Dengan ekspansi bisnis yang didukung dengan kemudahan secara digital, Generali yakin bisa menjangkau dan melayani lebih banyak keluarga Indonesia kedepannya. (*)

Judul	PRUDENTIAL Gandeng PASARPOLIS Tingkatkan Akses Asuransi
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Kerjasama Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2021-06-21
Sentimen	Netral

Prudential Gandeng PasarPolis Tingkatkan Akses Asuransi

NERACA

Jakarta – PT Prudential Life Assurance menggandeng perusahaan pialang asuransi PT PasarPolis Insurance Broker (PPIB), afiliasi dari PT PasarPolis Indonesia (PasarPolis), sebagai salah satu perusahaan insurance technology (Insurtech) di Indonesia dan Asia Tenggara, untuk meningkatkan akses bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia terhadap asuransi.

Chief Digital & Transformation Officer Prudential Indonesia Premraj Thuraisingam dalam pernyataan mengatakan, pihaknya percaya teknologi berperan penting dalam upaya memperlu-

as cakupan layanan agar semakin banyak masyarakat Indonesia serta keluarga mereka yang terlindungi.

Untuk itu, lanjutnya, dalam beberapa tahun terakhir, perseroan fokus pada transformasi digital dan membangun ekosistem digital yang terintegrasi melalui perluasan kemitraan dengan pemain-pemain terkemuka di sektor teknologi.

"Kemitraan antara Prudential Indonesia dan PasarPolis dalam memasarkan PRUTect Care - Hospital Cash merupakan strategi kami dalam menghadirkan layanan kesehatan dan keuangan yang dapat diakses secara cepat, mudah, dan terjangkau oleh seluruh

lapisan masyarakat Indonesia sehingga mereka dapat hidup lebih sehat dan sejahtera," ujar Premraj.

Melalui kemitraan strategis tersebut, Prudential memberikan perlindungan melalui salah satu produk andalannya, Asuransi Jiwa Kumpulan Syariah PRUTect Care - Hospital Cash (PRUTect Care - Hospital Cash), kepada masyarakat luas melalui PasarPolis. Premraj menyampaikan, PRUTect Care - Hospital Cash merupakan produk asuransi jiwa Syariah berbasis digital yang memberikan perlindungan menyeluruh dengan kontribusi terjangkau dan dapat diakses secara mudah.

Produk tersebut memberikan manfaat dasar

meninggal dunia, santunan harian rawat inap (non-ICU dan ICU), santunan cacat total tetap akibat kecelakaan, santunan meninggal dunia akibat penyakit menular, dan total santunan meninggal dunia akibat kecelakaan hingga Rp63 juta untuk paket platinum.

Pengguna dapat memilih dua jenis masa kepesertaan yakni per enam atau 12 bulan dengan kontribusi yang sangat terjangkau mulai dari Rp5.000-an per bulan. Nasabah juga dapat melakukan proses klaim dengan mudah secara daring melalui Pulse by Prudential, aplikasi kesehatan dan kebugaran all-in-one dari Prudential Indonesia yang didukung kecerdasan buatan. @buri

Judul	9 Emiten Asuransi Proyeksi Premi Tumbuh Positif di 2021
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kinerja Saham Emiten Asuransi
Halaman/URL	https://investor.id/finance/9-emiten-asuransi-proyeksi-premi-tumbuh-positif-di-2021
Tanggal Berita	2021-06-21
Sentimen	Netral



9 Emiten Asuransi Proyeksi Premi Tumbuh Positif di 2021

Senin, 21 Juni 2021 | 14:36 WIB
Prisma Ardianto (prisma.ardianto@beritasatunmedia.com)



JAKARTA, investor.id - Sembilan dari 16 emiten asuransi menargetkan premi bruto tumbuh positif di tahun 2021. Besaran pertumbuhan relatif bervariasi, mulai dari satu sampai tiga digit. Tapi secara umum, proyeksi positif di *top line* (premi) tersebut ternyata belum tentu beringin dengan di target di *bottom line* (laba bersih).

Proyeksi pertumbuhan tertinggi dicatatkan PT Asuransi Jasa Tania Tbk (Jastan). Hanya emiten berkode ASJT itu yang mematok premi bruto (sebelum komisi dibayar) tumbuh tiga digit pada 2021 atau sebesar 101,71% secara tahunan (*year on year/yooy*) menjadi Rp 310 miliar. Sedangkan target laba bersih perseroan diharapkan sebesar Rp 4,09 miliar, atau tumbuh 189% (*yoy*) dibandingkan hasil tahun 2020 dengan rugi bersih sebesar Rp 7,77 miliar.

Manajemen Jastan mengungkapkan, strategi untuk mewujudkan target kinerja tersebut adalah dilakukan penguatan internal melalui penguatan struktur keuangan terkait pengelolaan piutang, pembenahan manajemen SDM dan struktur organisasi, penguatan pasar eksisting, pembangunan segmen retail, dan penguatan sistem IT yang terintegrasi.

"Pengembangan pemasaran online juga dilakukan dalam rangka merespon perubahan karakteristik konsumen. Penetrasi dan intensifikasi pasar diarahkan ke pasar *captive* dan secara selektif ke *non captive*," demikian kata Manajemen Jastan pada Laporan Keuangan Tahunan 2020 dikutip *Investor Daily*, Senin (21/6).

Proyeksi pertumbuhan premi tertinggi berikutnya dipatok oleh PT Asuransi Bintang Tbk (ASBI). Di tahun 2021, perusahaan menargetkan kenaikan pendapatan premi bruto sebesar 19,75% dari realisasi tahun 2020 sebesar Rp 452,7 miliar. Dengan begitu, target pertumbuhan di tahun ini tercatat sebesar Rp 542,10 miliar.

Setelah membukukan beban komisi, beban reasuransi, maka Asuransi Bintang menetapkan target rasio hasil *underwriting* terhadap pendapatan premi bruto di kisaran 28,31%. Adapun setelah beban operasional dan hasil investasi, laba sebelum pajak tahun 2021 ditargetkan sebesar Rp 13,81 miliar, sementara laba bersih tahun 2021 ditargetkan sebesar Rp 10,36 miliar (turun 56,23% *yoy*). Atas laba tersebut, perusahaan menargetkan kebijakan dividen sesuai dengan yang telah berjalan selama ini yaitu di kisaran 30%.

Presiden Direktur ASBI Hastanto Sri Margi Widodo menyatakan, dari sisi produk secara keseluruhan, secara konsisten pertumbuhan akan terus difokuskan pada produk dengan retensi sendiri yaitu kendaraan bermotor, varia & cargo melalui kerja sama *partnership*. Perusahaan juga akan memfokuskan kembali penjualan dari jenis asuransi marine hull.

"Dalam tahun 2021 ini, sejalan dengan penyampaian izin produk unit link yang telah disampaikan ke OJK dan dengan penambahan produk ini, diharapkan ketergantungan terhadap produk asuransi yang lain yang kurang menguntungkan dapat disesuaikan. Produk-produk berbasis teknologi Informasi berupa digital marketing juga senantiasa dilakukan dan dikembangkan sebagaimana pelaksanaan awal pada tahun 2020 yang lalu yang saat ini semakin menunjukkan perkembangan," ucap Widodo dalam analisisnya pada Laporan Keuangan Tahunan 2020 ASBI.

Di posisi ketiga, PT Asuransi Bina Dana Arta Tbk (ABDA) menargetkan premi bruto tahun 2021 mencapai Rp 679,40 miliar, nilai itu tumbuh 18,59% (*yoy*). Namun demikian, target perolehan laba bersih yang ingin dicapai perusahaan adalah sebesar Rp 89,51 miliar atau turun sekitar 35%-36% (*yoy*) dibandingkan perolehan laba bersih di tahun 2020 yaitu sebesar Rp 138,19 miliar.

Direktur Utama ABDA Herliniawaty Sutanto menyampaikan, pemulihan ekonomi di tahun 2021 sangat tergantung kepada keberhasilan pemerintah dalam menangani pandemi Covid-19, termasuk keberhasilan dalam vaksinasi. Pemerintah menargetkan pertumbuhan ekonomi dalam kisaran positif 4%-5% untuk tahun 2021. Selain itu, Galkindo yang memproyeksikan pertumbuhan penjualan mobil tumbuh 30% menjadi 750 ribu unit di 2021 diyakini turut mendorong kinerja premi asuransi.

"Proyeksi positif terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, industri asuransi umum, dan juga penjualan kendaraan bermotor, akan membawa dampak positif terhadap pendapatan premi perusahaan di mana asuransi kendaraan bermotor merupakan produk unggulan/lini bisnis utama ABDA. Untuk tahun 2021, ABDA menargetkan pertumbuhan ekonomi sekitar 15%-20%, di mana pertumbuhan ekonomi baru akan terjadi pada kuartal III-2021," ungkap dia.



Terp

01

02

03

04

05



Ni

Terki



Lebih lanjut, pertumbuhan premi bruto dua digit juga diproyeksi oleh PT Malacca Trust Wuwungan Insurance Tbk (MTWI). Perseroan memang masih memperkirakan bahwa pertumbuhan ekonomi belum bergerak secara signifikan di tahun 2021. Sehingga perusahaan menetapkan target pertumbuhan premi bruto sebesar 12,09% (yoy) menjadi Rp 401,45 miliar. Strategi yang dijalankan adalah melalui pengembangan bisnis pada multifinance, broker, agen dan digital.

Manajemen MTWI menilai, perkembangan industri otomotif nasional yang semakin membaik dengan meningkatnya penjualan kendaraan bermotor dimana kendaraan yang dijual membutuhkan perlindungan asuransi kendaraan, memberikan peningkatan penjualan produk asuransi kendaraan bermotor perseroan. Tapi selain itu, perseroan juga turut mencermati pergerakan industri properti dan kesadaran masyarakat akan kualitas kesehatan.

Berikutnya, PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk (Tugu Insurance) menetapkan premi bruto pada tahun 2021 mencapai Rp 6,54 triliun atau tumbuh single digit sebesar 8,1% (yoy). Sementara laba tahun berjalan emiten berkode TUGU itu memproyeksi tumbuh lebih cepat 13,0% (yoy) menjadi Rp 307,33 miliar.

Presiden Direktur Tugu Insurance Indra Baruna menyampaikan, pihaknya terus berinovasi untuk menjadi perusahaan berbasis digital, mengembangkan produk baru dengan utilisasi anak perusahaan, membuat skema pricing position yang lebih baik, dan mengedepankan tata kelola baik.

"Kami juga akan terus mendorong perluasan bisnis reasuransi melalui anak perusahaan PT Tugu Reasuransi Indonesia, yang dilakukan dalam bentuk peningkatan penyertaan modal dan peningkatan pasar internasional. Dengan menjalankan strategi tersebut, kami optimis kinerja Tugu Insurance akan terus meningkat secara berkualitas dan berkelanjutan," ucap dia.

Proyeksi pertumbuhan single digit juga dicatatkan PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk (AMAG). Target yang ditentukan untuk tahun 2020 adalah pertumbuhan sebesar 7,3%. Perusahaan membukukan pertumbuhan sebesar 2,8%. Tahun 2021 diperkirakan pertumbuhan ekonomi dan pertumbuhan industri akan meningkat secara signifikan sehingga perusahaan menetapkan target pertumbuhan (premi bruto) 8% dengan pengembangan bisnis pada multifinance, broker, agen dan bancassurance.

Adapun jika merujuk realisasi premi bruto AMAG tahun 2020 sebesar Rp 2,03 triliun atau naik 2,82% (yoy). Dari nilai tersebut dapat diketahui target pertumbuhan premi bruto sebesar 8% di tahun 2021 menjadi senilai Rp 2,19 triliun.

Sementara itu, proyeksi positif turut ditetapkan oleh perusahaan reasuransi PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk (MREI). Presiden Direktur MREI Yanto Jayadi Wibisono dalam laporan keuangan tahunan 2020 menyampaikan, pada bidang usaha, Perseroan melakukan penyesuaian portofolio (rebalancing portofolio) dalam rangka mempersiapkan diri untuk melakukan spin-off unit usaha syariah.

Sementara dari segi tata kelola perusahaan, Perseroan melengkapi diri dengan Compliance and Risk Management yang berkelanjutan serta konsisten menerapkan GCG di lingkup perusahaan, sesuai peraturan perundangan yang berlaku. Di samping itu, Perseroan juga berupaya memperkuat bisnis dengan SDM yang berkualitas

"Melihat dari kendala operasional selama pandemi Covid-19 yang masih akan terjadi di tahun 2021 dan mempertimbangkan risiko lainnya, Perseroan menargetkan pencapaian pendapatan premi di tahun 2021 sebesar Rp 2,8 triliun (tumbuh 7,69% yoy) dan untuk target laba bersih perseroan sebesar Rp 126,9 miliar (tumbuh 20,62% yoy)," beber Yanto.

Selanjutnya, target positif ikut dicanangkan oleh PT Asuransi Ramayana Tbk (ASRM) yang mematok pendapatan premi sebesar Rp 1,55 triliun atau naik sebesar 4,45% (yoy) di 2021. Kemudian laba komprehensif ditargetkan sebesar Rp 62,12 miliar atau turun sebesar 18,55% (yoy). Total ekuitas diproyeksi Rp 505,71 miliar atau naik sebesar 0,50% (yoy).

Kebijakan mematok pertumbuhan pendapatan premi itu seiring dengan kebijakan pemerintah tentang relaksasi PPnBM untuk mobil baru sangat memberikan dampak positif bagi penjualan mobil baru. Hal itu dipercaya juga akan berdampak positif pula bagi premi asuransi lini usaha asuransi kendaraan bermotor.

Terakhir, pertumbuhan premi bruto diproyeksi oleh PT Lippo General Insurance Tbk (LPGI). Data perseroan pada laporan keuangan memaparkan, premi bruto tahun 2020 sebesar Rp 1,69 triliun atau tumbuh 16,01% (yoy). Di tahun 2021, premi bruto ditargetkan mencapai Rp 1,72 triliun atau tumbuh 1,87% (yoy). Sementara itu, klaim bruto di tahun 2021 diproyeksi mencapai Rp 700,98 miliar atau turun 26,80% (yoy).

Dengan proyeksi kinerja tersebut, hasil *underwriting* diproyeksi menguat 2,27% (yoy) menjadi Rp 285,47 miliar. Alhasil, laba tahun berjalan ditargetkan bisa melesat 29,82% (yoy) menjadi 120,62 miliar di akhir tahun 2021. Proyeksi kinerja perusahaan di tahun ini ditetapkan berdasarkan analisa dengan harapan ekonomi Indonesia mengalami perbaikan secara simultan, berikut dengan berbagai kebijakan pemerintah dan Bank Indonesia mendorong laju perekonomian di berbagai sektor.

Sementara itu, PT Maximus Graha Persada Tbk (ASMI) memproyeksi premi bruto akan dibukukan sebesar Rp Rp 356,22 miliar atau relatif turun 9,76% (yoy) di tahun 2021. Meski begitu, rugi tahun berjalan yang dibukukan pada 2020 sebesar Rp 88,52 miliar diproyeksi berbalik menjadi laba tahun berjalan sebesar Rp 2,08 miliar di 2021.

"Asuransi Maximus melihat prospek usaha di 2021 secara optimis dengan senantiasa beradaptasi langsung terhadap status quo (*new normal*) yang perkembangannya selaras dengan proses digitalisasi yang terus dikembangkan oleh perseroan," demikian jelas Manajemen ASMI dalam Laporan Keuangan Tahunan 2020.

Di samping itu, emiten asuransi PT Victoria Insurance Tbk (VINS) dalam laporan keuangannya hanya memaparkan pendapatan senilai Rp 43,78 miliar atau tumbuh 117,81% (yoy). Hal itu dikarenakan perseroan menargetkan akan ada pertumbuhan dari sumber bisnis baru. Sedangkan target laba (rugi) tahun 2021 ditetapkan senilai Rp 11,69 miliar atau 188,23% (yoy).

Sedangkan untuk PT Asuransi Dayin Mitra Tbk (ASDM) pada laporan keuangan tahun 2020 hanya membeberkan proyeksi hasil *underwriting* bersih meningkat yang 10,0% dibandingkan pada tahun 2020. Dengan peningkatan tersebut, perusahaan optimistis laba bersih dapat meningkat sekitar 10,0%.

Begitu juga PT Paninvest Tbk (PNIN) yang memaparkan bahwa laba bersih di 2021 diproyeksi akan meningkat seiring dengan meningkatnya pendapatan perseroan. Tapi laba bersih masih akan banyak dikerek dari aktivitas anak usaha di bidang asuransi jiwa. Adapun anak usaha menargetkan bisa meraih laba bersih tumbuh 10%.

Di sisi lain, tiga emiten lainnya yakni PT Asuransi Harta Aman Tbk (AHAP), PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk (JMAS), dan PT Asuransi Adira Dinamika Tbk (ZADI) diketahui belum merilis laporan keuangan dan laporan keberlanjutan di 2020.

Judul	Sembilan Emiten Asuransi Proyeksi Premi Tumbuh Positif
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Saham Emiten Asuransi
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-06-22
Sentimen	Netral

Sembilan Emiten Asuransi Proyeksi Premi Tumbuh Positif

Oleh **Prisma Ardianto**

► **JAKARTA** – Sembilan dari 16 emiten asuransi menargetkan premi bruto tumbuh positif pada tahun ini. Besaran pertumbuhan relatif bervariasi, mulai dari satu sampai tiga digit. Tapi secara umum, proyeksi positif di *top line* (premi) tersebut ternyata belum tentu beriringan dengan target di *bottom line* (laba bersih).

Proyeksi pertumbuhan tertinggi dicatatkan PT Asuransi Jasa Tania Tbk (Jastan). Hanya emiten berkode ASJT itu yang mematok premi bruto (sebelum komisi dibayar) tumbuh tiga digit pada 2021 atau sebesar 101,71% secara tahunan (*year on year/yoy*) menjadi Rp 310 miliar. Sedangkan target laba bersih perseroan diharapkan sebesar Rp 4,09 miliar atau tumbuh 189% (*yoy*) dibandingkan hasil tahun 2020 dengan rugi bersih Rp 7,77 miliar.

Manajemen Jastan mengungkapkan, strategi untuk mewujudkan target kinerja tersebut adalah penguatan internal melalui penguatan struktur keuangan terkait pengelolaan piutang, pembenahan manajemen SDM dan struktur organisasi, penguatan pasar *existing*, pengembangan segmen ritel, dan penguatan sistem TI yang terintegrasi. "Pengembangan pemasaran *on-line* juga dilakukan dalam rangka merespon perubahan karakteristik konsumen. Penetrasi dan intensifikasi pasar diarahkan ke pasar *captive* dan secara selektif ke *non-captive*," demikian jelas manajemen Jastan pada Laporan Keuangan Tahunan 2020 dikutip *Investor Daily*, Senin (21/6).

Proyeksi pertumbuhan premi tertinggi berikutnya dipatok oleh PT Asuransi Bintang Tbk (ASBI). Pada 2021, perusahaan menargetkan kenaikan pendapatan premi bruto 19,75% dari realisasi tahun 2020 sebesar Rp 452,7 miliar. Dengan begitu, target pertumbuhan tahun ini sebesar Rp 542,10 miliar.

Setelah membukukan beban komisi, beban reasuransi, maka Asuransi Bintang menetapkan target rasio hasil *underwriting* terhadap pendapatan premi bruto di kisaran 28,31%. Setelah beban operasional dan hasil investasi, target laba sebelum pajak tahun 2021 sebesar Rp 13,81 miliar dan laba bersih Rp 10,36 miliar (turun 56,23% *yoy*). Atas laba tersebut, perusahaan menargetkan kebijakan dividen sesuai dengan yang telah berjalan selama ini di kisaran 30%.

Presiden Direktur ASBI Hastanto Sri Margi Widodo dalam analisisnya pada Laporan Keuangan Tahunan 2020 ASBI menyatakan, dari sisi produk secara keseluruhan, secara konsisten pertumbuhan akan terus difokuskan pada produk dengan retensi sendiri yaitu kendaraan bermotor, varia, dan kargo

melalui kerja sama *partnership*. Perusahaan memfokuskan kembali penjualan dari jenis asuransi *marine hull*.

Di posisi ketiga, PT Asuransi Bina Dana Arta Tbk (ABDA) menargetkan premi bruto tahun 2021 mencapai Rp 679,40 miliar, nilai itu tumbuh 18,59% (*yoy*). Namun demikian, target perolehan laba bersih yang ingin dicapai perusahaan sebesar Rp 89,51 miliar atau turun 35-36% (*yoy*) dibandingkan laba bersih 2020 sebesar Rp 138,19 miliar.

Direktur Utama ABDA Herliniawaty Sutanto menyampaikan, pemulihan ekonomi tahun 2021 sangat tergantung kepada keberhasilan pemerintah dalam menangani pandemi Covid-19, termasuk keberhasilan dalam vaksinasi. Pemerintah menargetkan pertumbuhan ekonomi 4-5% untuk tahun 2021. Selain itu, Gaikindo yang memproyeksikan pertumbuhan penjualan mobil tumbuh 30% menjadi 750 ribu unit pada 2021 diyakini turut mendorong kinerja premi asuransi.

"Untuk tahun 2021, ABDA menargetkan pertumbuhan ekonomi sekitar 15-20%, di mana pertumbuhan ekonomi baru akan terjadi pada kuartal III-2021," ungkap dia.

Sementara itu, pertumbuhan premi bruto dua digit juga diproyeksi oleh PT Malacca Trust Wuwungan Insurance Tbk (MTWI). Perseroan memang masih memperkirakan bahwa pertumbuhan ekonomi belum bergerak signifikan pada 2021, sehingga perusahaan menetapkan target pertumbuhan premi bruto 12,09% (*yoy*) menjadi Rp 401,45 miliar. Strategi yang dijalankan adalah melalui pengembangan bisnis pada *multifinance*, broker, agen, dan digital.

Manajemen MTWI menilai, perkembangan industri otomotif nasional yang semakin membaik dengan meningkatnya penjualan kendaraan bermotor di mana kendaraan yang dijual membutuhkan perlindungan asuransi kendaraan, memberikan peningkatan penjualan produk asuransi kendaraan bermotor perseroan. Selain itu, perseroan turut mencermati pergerakan industri properti dan kesadaran masyarakat akan kualitas kesehatan.

Berikutnya, PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk (Tugu Insurance) menetapkan premi bruto pada tahun 2021 mencapai Rp 6,54 triliun atau tumbuh *single digit* sebesar 8,1%



Hastanto S M Widodo

(*yoy*). Sementara laba tahun berjalan emiten berkode TUGU itu memproyeksi tumbuh lebih cepat 13,0% (*yoy*) menjadi Rp 307,33 miliar.

Presiden Direktur Tugu Insurance Indra Baruna menyampaikan, pihaknya terus berinovasi untuk menjadi perusahaan berbasis digital, mengembangkan produk baru dengan utilisasi anak perusahaan, membuat skema *pricing position* yang lebih baik, dan mengedepankan tata kelola baik. "Kami juga akan terus mendorong perluasan bisnis reasuransi melalui anak perusahaan PT Tugu Reasuransi Indonesia, yang dilakukan dalam bentuk peningkatan penyertaan modal dan peningkatan pasar internasional. Dengan menjalankan strategi tersebut, kami optimis kinerja Tugu Insurance akan terus meningkat secara kualitas dan berkelanjutan," jelas dia.

Proyeksi pertumbuhan *single digit* juga dicatatkan PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk (AMAG). Target yang ditentukan untuk tahun 2020 adalah pertumbuhan sebesar 7,3%. Perusahaan membukukan pertumbuhan sebesar 2,8%. Tahun 2021 diperkirakan pertumbuhan ekonomi dan pertumbuhan industri akan meningkat secara signifikan sehingga perusahaan menetapkan target pertumbuhan (premi bruto) 8% dengan pengembangan bisnis pada *multifinance*, broker, agen, dan *bancassurance*.

Adapun jika merujuk realisasi premi bruto AMAG tahun 2020 sebesar Rp 2,03 triliun atau naik 2,82% (*yoy*). Dari nilai tersebut dapat diketahui target pertumbuhan premi bruto sebesar 8% tahun 2021 menjadi Rp 2,19 triliun.

Sementara itu, proyeksi positif turut ditetapkan oleh perusahaan reasuransi PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk (MREI). Presiden Direktur MREI Yanto Jayadi Wibisono dalam laporan keuangan tahunan 2020 menyampaikan, pada bidang usaha, perseroan melakukan penyesuaian portofolio (*rebalancing portfolio*) dalam rangka mempersiapkan diri untuk melakukan *spin-off* unit usaha syariah.

"Melihat dari kendala operasional selama pandemi Covid-19 yang masih akan terjadi tahun 2021 dan mempertimbangkan risiko lainnya,

perseroan menargetkan pencapaian pendapatan premi 2021 sebesar Rp 2,8 triliun (tumbuh 7,69% *yoy*) dan untuk target laba bersih Rp 126,9 miliar (tumbuh 20,62% *yoy*)," beber Yanto.

Selanjutnya, target positif ikut dicanangkan oleh PT Asuransi Ramayana Tbk (ASRM) yang mematok pendapatan premi Rp 1,55 triliun atau naik 4,45% (*yoy*) pada 2021. Kemudian target laba komprehensif Rp 62,12 miliar atau turun 18,55% (*yoy*). Total ekuitas diproyeksi Rp 505,71 miliar atau naik 0,50% (*yoy*).

Terakhir, pertumbuhan premi bruto diproyeksi oleh PT Lippo General Insurance Tbk (LPGI). Data perseroan pada laporan keuangan memaparkan, premi bruto tahun 2020 sebesar Rp 1,69 triliun atau tumbuh 16,01% (*yoy*). Pada 2021, premi bruto ditargetkan mencapai Rp 1,72 triliun atau tumbuh 1,87% (*yoy*). Sementara itu, klaim broto diproyeksi mencapai Rp 700,98 miliar atau turun 26,80% (*yoy*).

Dengan proyeksi kinerja tersebut, hasil *underwriting* diproyeksi menguat 2,27% (*yoy*) menjadi Rp 285,47 miliar. Alhasil, laba tahun berjalan ditargetkan bisa melesat 29,82% (*yoy*) menjadi Rp 120,62 miliar pada 2021.

Proyeksi Menurun

Sementara itu, PT Maximus Graha Persada Tbk (ASMI) memproyeksi premi bruto akan dibukukan sebesar Rp Rp 356,22 miliar atau relatif turun 9,76% (*yoy*) pada 2021. Meski begitu, rugi tahun berjalan yang dibukukan pada 2020 sebesar Rp 88,52 miliar diproyeksi berbalik menjadi laba tahun berjalan sebesar Rp 2,08 miliar.

Di samping itu, emiten asuransi PT Victoria Insurance Tbk (VINS) dalam laporan keuangannya hanya memaparkan pendapatan senilai Rp 43,78 miliar atau tumbuh 117,81% (*yoy*). Hal itu dikarenakan perseroan menargetkan akan ada pertumbuhan dari sumber bisnis baru. Sedangkan target laba (rugi) tahun 2021 ditetapkan senilai Rp 11,69 miliar atau 188,23% (*yoy*).

Sedangkan untuk PT Asuransi Dayin Mitra Tbk (ASDM) pada laporan keuangan tahun 2020 hanya membeberkan proyeksi hasil *underwriting* bersih meningkat yang 10,0% dibandingkan pada tahun 2020. Dengan peningkatan tersebut, perusahaan optimis laba bersih dapat meningkat sekitar 10,0%.

Begitu juga PT Paninvest Tbk (PNIN) yang memaparkan bahwa laba bersih 2021 diproyeksi akan meningkat seiring dengan meningkatnya pendapatan perseroan. Tapi laba bersih masih akan banyak dikerek dari aktivitas anak usaha di bidang asuransi jiwa. Adapun anak usaha menargetkan bisa meraih laba bersih tumbuh 10%.

Di sisi lain, tiga emiten lainnya yakni PT Asuransi Harta Aman Tbk (AHAP), PT Asuransi Jiwa Syariah Jasa Mitra Abadi Tbk (JMAS), dan PT Asuransi Adira Dinamika Tbk (ZADI) belum merilis laporan keuangan dan laporan keberlanjutan 2020.