

Rabu, 24 November 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Asuransi Memberi, Asuransi Menuntut
Nama Media	Stabilitas
Newstrend	Pertumbuhan Industri Asuransi Jiwa 2021
Halaman/URL	56 - 59
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Positif

JASA KEUANGAN



ASURANSI

Asuransi Memberi, Asuransi Menuntut

Kinerja industri asuransi jiwa mulai menunjukkan hasil positif dan stabil di tengah tahun ini setelah dihantam pandemi Covid-19. Industri asuransi jiwa pun membuktikan sumbangsih yang besar dalam perekonomian dan membiayai pembangunan.

Oleh Romualdus San Udika

Selidias industri asuransi dalam mendukung perekonomian saat terjadinya perlambatan ekonomi dalam beberapa semester terakhir terus dijaga, sejalan dengan upaya menjaga kinerja keuangan yang tetap positif dan stabil. Selain menciptakan lapangan pekerjaan bagi para pegawai dan agen asuransi, portofolio investasi dari industri asuransi jiwa yang terus tumbuh juga menandakan bahwa industri proteksi ini telah mendukung berbagai agenda penting pemerintah di beberapa sektor pembangunan lewat kegiatan investasinya itu.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, dalam tiga tahun terakhir ini industri asuransi jiwa terus mendukung stabilitas pasar modal dan akselerasi pembangunan infrastruktur yang dicanangkan pemerintah lewat penempatan investasi di pasar modal dan Surat Berharga Negara (SBN). "Kami berharap dukungan kami itu jadi sumbangsih industri dalam memperkuat momen pemulihan ekonomi Indonesia saat ini," jelas Budi Tampubolon, Ketua Dewan Pengurus AAJI dalam konferensi pers virtual kinerja anggota AAJI, kuartal II belum lama beres.

Dia mengatakan, industri asuransi jiwa akan terus berkomitmen untuk mengalokasikan dana kelolanya di berbagai instrumen investasi. Di antaranya, saham, reksadana dan SBN. Tercatat, total investasi industri asuransi jiwa mengalami pertumbuhan sebesar 14,7 persen dibandingkan semester I 2020. Nilai totalnya mencapai Rp510,49 triliun pada semester I tahun ini.

Investasi yang disalurkan melalui instrumen saham tumbuh sebesar 26 persen atau senilai Rp144,79 triliun dan reksadana meningkat 15,9 persen atau Rp167,58 triliun dibandingkan semester satu tahun lalu. Portofolio kontribusi dua jenis instrumen tersebut meningkat, masing-masing menjadi 28,4 persen dan 32,8 persen dari total investasi industri asuransi jiwa di semester satu tahun ini. Menurut Budi, yang juga Chief

Executive Officer PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia, kenaikan kontribusi pada portofolio saham disebabkan oleh kondisi pasar modal Indonesia yang makin kondusif di semester I 2021. Kondisi tersebut ditandai oleh kembalinya IHSG sebesar 22 persen, jika dibandingkan dengan periode sama di 2020, melalui data idinvesting.com. Sementara itu, instrumen SBN juga menerima alokasi investasi dari industri asuransi jiwa yang tak kalah besar. Portofolio investasi industri di SBN mengalami peningkatan dari Rp 79,01 triliun di semester I 2020 menjadi Rp 94,79 triliun di periode sama tahun ini. Angka terakhir tersebut setara dengan 18,6 persen dari total investasi yang dialokasikan oleh para perusahaan anggota AAJI.

Menelola Pandemi

Selain mendukung pembangunan ekonomi melalui penempatan dana di portofolio investasi baik di pasar modal maupun ke SBN, komitmen industri asuransi jiwa terlihat dalam memperkuat langkah pemerintah mengelola Pandemi Covid-19 selama ini. Disebutkan Budi, klaim sera manfaat yang telah dibayarkan oleh industri asuransi jiwa sejak awal pandemi hingga Juni tahun ini telah mencapai sekitar Rp3,74 triliun.

Meski tekanan ekonomi yang muncul akibat adanya pandemi diakui Budi berimbas ke juga ke industri ini sejak tahun lalu, namun pelaku usaha tetap berkomitmen penuh dalam pencapaian lapangan kerja. Hingga Juni lalu, industri asuransi jiwa mampu menjadi rumah bagi sekitar 20 ribu karyawan dan lebih dari 600 ribu pemasar dari berbagai kalangan masyarakat.

"Pencapaian positif industri saat ini tidak dapat dicapai tanpa adanya kerja keras karyawan dan pemasar asuransi jiwa. Kami sangat berterimakasih kepada para pejuang industri asuransi jiwa," jelas Budi.

Tak lupa Budi mengajak semua pihak untuk bersama-sama menjaga kinerja positif industri yang hadir di semester



Budi Tampubolon

Hingga Juni lalu, industri asuransi jiwa mampu menjadi rumah bagi sekitar 20 ribu karyawan dan lebih dari 600 ribu pemasar dari berbagai kalangan masyarakat.



TABEL KINERJA SEMESTER I 2021

[illegible]

Sumber: AS/

Catatan: - Data Semester 1 2020 berdasarkan data 60 dari 60 perusahaan asuransi jiwa
 - Data Semester 1 2021 berdasarkan data 59 dari 60 perusahaan asuransi jiwa

satu tahun ini. Beberapa prasyarat regulasi dan kolaborasi pemangku kepentingan industri, menurutnya bisa jadi kunci keberhasilan.

AJI mengharapakan Pemerintah dan regulator industri senantiasa memperkuat ekosistem dan mendukung peran positif sistemik dari industrinya ke perekonomian. Di antaranya lewat pengaturan dan penciptaan iklim yang mendukung pertumbuhan positif mulai dari lini pendapatan lewat relaksasi kebijakan PAYD, perlindungan konsumen lewat Lembaga Penjamin Polis, insentif perpajakan, insentif investasi melalui alokasi SBN hingga insentif pengembangan produk asuransi berbasis digital di industri asuransi jiwa.

"Kami berharap para pembuat kebijakan akan terus mendorong industri asuransi jiwa berada di zona positif. Selama pelaku industri kami memiliki komitmen jangka panjang dalam mendukung stabilitas perekonomian. Dengan sedemikian besarnya dana kelola yang kami upayakan terus berada di pasar modal dan SBN, membuat industri asuransi jiwa makin memiliki dampak yang positif dan sistemik ke perekonomian. Mudah-mudahan kita jadi makin tangguh dan mampu selalu memberi sumbangsih besar bagi kemajuan Indonesia," demikian Budi.

Kinerja Stabil

Secara umum AAI mengumumkan

adanya pertumbuhan yang stabil dan positif dari kinerja industri asuransi jiwa dalam kinerjanya di semester pertama tahun ini. Tren stabil-positif ditandai dengan total pendapatan dari berbagai lini usaha asuransi jiwa yang bertumbuh sebesar 64 persen dari periode yang sama di tahun 2020.

Dalam Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa Indonesia yang diumumkan ANJI pada Selasa, 14 September lalu, menyebutkan industri asuransi jiwa mencatatkan kenaikan total pendapatan sebesar Rp 46,74 triliun, menjadi Rp 119,74 triliun di semester pertama tahun ini.

Budi mengatakan bahwa sinyal kuat pemulihan ekonomi muncul secara meyakinkan dalam kinerja industrinya semester pertama tahun ini. Salah satunya, tergambar pada sisi pendapatan asuransi jiwa dimana industri meraih pertumbuhan premi sebesar 17,5 persen dibandingkan periode sama di tahun lalu.

"Sinyal pemulihan terlihat jelas di beberapa indikator pendapatan utama kami yang terus menguat di semester satu tahun ini. Membaiknya pendapatan dari premi, investasi, premi reasuransi dan lainnya di semester satu tahun ini secara year-on-year telah membangun optimisme kami tentang pemulihan ekonomi di masa yang akan datang," kata Budi.

Budi menjelaskan bahwa pertumbuhan pendapatan premi semester I 2021 dibandingkan periode sama 2020, disumbang terbesar oleh kenaikan premi bisnis baru sebesar 27,4 persen dengan nilai total Rp 68,02 triliun dan premi lanjutan sebesar 2,8 persen atau Rp 36,7 triliun.

Besarnya pertumbuhan premi bisnis baru tersebut sangat dipengaruhi oleh menguatnya peran penjualan Bancassurance. Saluran distribusi ini tumbuh 37,5 persen atau setara nilai premi Rp 37,36 triliun pada tahun ini. Saking dominannya, porsi kontribusi Bancassurance mengambil 55,8 persen total premi bisnis baru.

Dalam jenis pendapatan lainnya, imbal hasil dari kegiatan investasi juga mencerminkan pertumbuhan positif yang sangat signifikan. Jika di semester pertama tahun lalu asuransi jiwa mencatatkan kerugian sebesar Rp 21,64 triliun, maka kebalikannya terjadi di semester satu tahun ini.

Perusahaan anggota AAI mencatatkan pendapatan investasi yang positif, sebesar Rp 4,9 triliun di semester I 2021. Angka tersebut setara dengan peningkatan sebesar 122,6 persen dari imbal hasil di periode sama 2020. Sedangkan klaim dan manfaat yang diberikan industri ke masyarakat juga mampu tetap tumbuh sebesar 5,1 persen yoy, menjadi Rp 74,66 triliun di semester pertama ini.

ANI menilai konsistensi pembayaran klaim dan manfaat dari anggotanya dalam tiga tahun terakhir tersebut sebagai bukti komitmen industri asuransi jiwa dalam melindungi masyarakat. Rata-rata klaim per tahun yang dibayarkan industri asuransi jiwa ke masyarakat sudah mencapai tidak kurang dari Rp. 148,52 triliun.

Brand Barre

Sebagai asosiasi, AAJI juga meluncurkan transformasi brand dari asosiasi yang beranggotakan 65 perusahaan asuransi jiwa ini agar mampu memainkan berbagai kinerja yang sudah dicapai saat ini. Dalam proses transformasinya, AAJI mendorong semua perusahaan dan para pemangku kepentingan untuk terus meningkatkan kualitas kebijakan bisnis dan berbagai proses usaha industri asuransi jiwa Indonesia.

Menurut Budi, saat ini adalah momentum emas bagi industri asuransi untuk menciptakan produk asuransi yang menjawab berbagai kebutuhan dan melindungi lebih banyak masyarakat Indonesia. AAI belum cukup puas dengan capaian industri asuransi jiwa yang saat ini telah melindungi sekitar 60 juta tertanggung dari berbagai kalangan.

diinisiasi AAJ tersebut, dirancang pula peta jalan yang menjadi panduan transformasi bagi seluruh anggota AAJ. Peta jalan tersebut berisikan tiga pilar perubahan:

Di pilir pertamanya, AAI akan mendorong industri nya melakukan pengembangan produk dan layanan asuransi jiwa berbasis dunia dengan mengedepankan customer centricity, customer protection, dan digital experience. Pada pilir kedua, asosiasi akan meningkatkan operational excellence industri asuransi jiwa lewat penguatan tata kelola dan manajemen risiko. Terakhir, industri akan didorong terus untuk menjalankan penguatan pemerataan dan portofolio investasi dalam siklus hidup.

Direktur Eksekutif AAI Togar Pasiaji menjelaskan bahwa transformasi ini didasari oleh keinginan industri untuk senantiasa memberikan manfaat terbesar dalam melindungi lebih banyak masyarakat di masa depan. "Hingga saat ini, industri asuransi jiwa sudah cukup banyak berkontribusi kepada perekonomian. Dalam kondisi pandemi dan momentum *economic rebound* saat ini, kami ingin membuka lebaran baru. Kami optimis, inklusi dan perlindungan asuransi jiwa lebih masif dapat semua lapisan masyarakat dapat kita capai bersama dengan lebih cepat dan efektif," kata Togar.

Optimisme yang sama juga disampaikan oleh Kepala Departemen Marketing AAI Jos Chandra Irawan. Menurut Direktur CAR Life Insurance Ltd, momentum positif saat ini akan dimanfaatkan maksimal oleh AAI dengan melakukan berbagai inovasi industri. "Transformasi yang dinamis bersama ini memunculkan berbagai potensi inovasi di industri, salah satunya di soal penggunaan teknologi. Itu dalam pemersaran produk asuransi jiwa yang selama ini sudah di tingkat-regulator akan makin kami gerakkan. Di masa depan industri asuransi jiwa akan memberikan lebih banyak lagi kemudahan kepada masyarakat," pungkasnya.



Lower Power:

Dalam kondisi pandemi dan momentum *economic rebound* saat ini, kami ingin membuka lembaran baru. Kami optimis, inklusi dan perlindungan asuransi yang lebih masif bagi semua lapisan masyarakat dapat kita capai bersama dengan lebih cepat dan efektif.

Judul	Bangkitnya Praktik Good Governance Asuransi
Nama Media	Stabilitas
Newstrend	Praktik Tata Kelola Perusahaan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	68 - 71
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

JASA KEUANGAN



TATA KELOLA

Bangkitnya Praktik Good Governance Asuransi

Pandemi membuat tantangan pelaksanaan tata kelola yang baik bagi perusahaan asuransi menjadi lebih berat. Namun hal itu harus tetap diwujudkan demi mengoptimalkan dan memperkuat kinerja perusahaan.

Oleh Romualdus San Udika

Satu minggu sebelum lahir sudah pandemi berlangsung. Tidak ada perusahaan yang bisa diandalkan untuk menggigit semua peluang, atau untuk beradaptasi di tengah ketidakpastian. Inovasi teknologi digital memang menjadi hal penting, namun langkah pertama praktik tata kelola perusahaan yang baik adalah sebuah sebarisan dan mampu bertahan.

Menurut survei EY *Long-Term Value and Corporate Governance*, sebanyak 79 persen perusahaan yang mampu bertahan adalah mereka yang memprioritaskan pada nilai-nilai bisnis jangka panjang. Memastikan praktik tata kelola perusahaan yang baik dilaksanakan dalam sebuah organisasi adalah salah satu nilai tersebut.

Hal tersebut kini mulai disadari penuh oleh para pelaku industri, terutama di sektor asuransi yang sangat berkaitan dengan risiko karena mengelola ketidakpastian di masa depan. Seperti yang dilakukan PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri).

Menurut Rudy Samdani, Direktur Kapasitas AXA Mandiri, kinerja perusahaan yang maksimal akan tercapai melalui tata kelola perusahaan yang baik. Hal ini yang mendorong AXA Mandiri untuk mengembangkan dan melaksanakan prinsip-prinsip GCG pada seluruh tingkat operasional.

Rudy mengungkapkan bahwa penerapan GCG yang dilakukan perusahaan mengacu pada 5 prinsip umum, yaitu Keterbukaan, Akuntabilitas, Tanggung Jawab, Komandirasi, dan Kepastian & Kewajaran.

Industri asuransi harus memastikan kualitas sumber daya manusia yang dipercaya dan berintegritas. Ringkasnya, memastikan keberlangsungan perusahaan. Dalam penerapan GCG yang terkait dengan akuntabilitas, perusahaan asuransi, salah satunya penerapan AXA Mandiri, kata Rudy, telah mengintegrasikan sistem keagenan (sistem) yang dibangun oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Selain itu, perusahaan juga memaksimalkan berbagai macam metode pengawasan, seperti *myday shopping* untuk memiliki reputasi tinggi pemasok dalam melakukan penjualan suatu produk asuransi. "Cara ini merupakan salah satu bentuk monitor dan kontrol yang kami terapkan untuk meningkatkan kualitas produk," kata Rudy.

Selain itu, untuk memastikan agennya AXA Mandiri memiliki produk yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan pasar asuransi mereka, pihaknya juga memiliki tim khusus untuk melakukan penilaian terhadap produk asuransi dan menguji formulasi profil risiko investasi. Selanjutnya, AXA Mandiri juga menerapkan layanan *welcome call* kepada seluruh nasabah. Layanan ini dilakukan oleh asuransi dengan



Rudy Samdani

Yang terpenting adalah mengaplikasikan prinsip-prinsip GCG secara komprehensif dan saling terintegrasi baik dalam aktivitas penjualan, operasional maupun aktivitas pengelolaan keuangan untuk menciptakan nilai tambah



OJK sejatinya sudah memiliki aturan implementasi GCG di sektor asuransi sejak 2004 dan diperkuat pada 2019 dan terakhir di 2021.

menghubungi kembali konsumennya yang baru saja membeli produk asuransi jiwa, terutama untuk link. Tujuannya untuk memastikan konsumennya mengerti tentang produk asuransi tersebut. Memiliki lebih dari 2.300 Financial Advisor dan Tele sales Officer, yang juga disertai dengan 400 Corporate Sales Officer, AXA Mandiri ingin memastikan kualitas tenaga pemasar melalui berbagai pelatihan internal yang berkelanjutan. "Apabila ditemukan

tenaga pemasar yang melakukan pelanggaran dan melakukan penjualan produk asuransi jiwa kepada nasabah yang tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku, maka AXA Mandiri akan mengenakan sanksi berupa surat peringatan, penghentian perjanjian, kompromi, dan atau pencantuman dalam daftar tenaga pemasar bermasalah di ANJ," tegas Rudy.

Implementasi GCG diawali memastikan pesan-pesan penting dalam menjalankan roda bisnis perusahaan. AXA Mandiri juga menyusun *action plan*, meliputi tindakan korektif yang diperlukan dan waktu penyelesaian serta kendala atau hambatan penyelesaiannya guna mencapai peningkatan kualitas pelaksanaan GCG secara ber tahap dan berkelanjutan.

"Yang terpenting adalah mengimplementasikan prinsip-prinsip GCG secara komprehensif dan saling terintegrasi baik dalam aktivitas penjualan, operasional maupun aktivitas pengelolaan keuangan untuk

menciptakan nilai tambah bagi setiap pemangku kepemimpinan," kata Rudy.

Melakukan Pohon

Otoritas Jasa Keuangan mulai memfokuskan perhatian besar kepada praktik tata kelola di sektor asuransi setelah industri dihantam kembali kali oleh kasus *fraud* beberapa tahun terakhir.

"Banyaknya kasus memang sebagian besar kurangnya penerapan GCG di perusahaan, kalau pakai *metaphor*, GCG seperti akar yang tidak kelihatan dari luar, tapi kelihatan buah dan daunnya. Kalau akarnya kuat, pohonnya akan *survive*," kata Direktur Pengawasan Asuransi OJK Supriyono, dalam sebuah webinar.

OJK sejatinya sudah memiliki aturan implementasi GCG di sektor asuransi sejak 2004 dan diperkuat pada 2016 dan terakhir di 2019. Pandemi Covid-19 menjadi tantangan tersendiri dalam penerapan GCG asuransi di tengah ancaman banyaknya perusahaan asuransi yang mengalami gagal bayar.

"Namun, apabila perusahaan tersebut memiliki akar yang kuat, di alam hal GCG yang baik, perusahaan masih dapat bertahan dan menghasilkan berbagai produk asuransi yang berkualitas," ujar Supriyono.

Sementara itu, bagi Allianz Indonesia, menerapkan praktik tata kelola, manajemen risiko dan kepatuhan atau disingkat GRC (*Governance, Risk Management and Compliance*) adalah wajib hukumnya dalam kondisi apapun.

Adrianus Darmawan, Chief Risk Officer Allianz Life Indonesia menjelaskan, implementasi GRC di perusahaannya memiliki pesan signifikan untuk memungkinkan organisasi mengantisipasi situasi ketidakpastian terkait pandemi dan dinamika yang menyertainya.

Dia menggambarkan GRC dengan analogi *rube cube* yang dapat bergerak dinamis, namun tetap berwujud utuh sebagai satu kesatuan bentuk. "GRC dapat menjadi *enabler* untuk respons agilitas dengan tetap menjaga prinsip kehati-hatian. Sisi risiko mengontrolkan elemen-elemen perusahaan, sedangkan mekanisme ini dari rubik itu adalah kerangka kerja GRC yang menjaga kesatuan bagi seluruh sisi rubik tersebut," kata Adrianus.

Dia menegaskan, GRC bisa dan harus berfungsi sebagai kerangka kerja yang mengikat elemen bisnis dengan penempatan akuntabilitas, untuk secara keseluruhan dapat bekerja bersama memberikan nilai kepada perusahaan, memberikan elemen dapat bergerak tanpa teracut berati ketika organisasi memiliki tujuan, pemahaman dan arah yang sejalan.

Memiliki kerangka kerja GRC terintegrasi, memungkinkan perusahaan menerapkan pendekatan terstruktur yang akan memungkinkan *risk conscious decision making*. Hal itu diperlukan untuk mengantisipasi dampak negatif terhadap aspek seperti strategi, operasional, finansial, organisasi, maupun kepatuhan.

Pada awal 2020 sebelum pandemi,

Allianz Indonesia sudah melakukan beberapa antisipasi seperti pembagian vitamin dan *hand sanitizer* kepada seluruh karyawan. Allianz juga meningkatkan kemampuan digital sejak beberapa tahun lalu, sebagai bagian dari agenda Allianz Group.

"Pada awal masa pandemi, GRC yang diterapkan di Allianz Indonesia telah membantu identifikasi risiko lebih awal yang memungkinkan antisipasi lebih awal, contohnya dengan penyelesaian perangkat remote working sistem digital yang mendukung bisnis," jelas Adrianus.

Hal ini didukung kolaborasi dan komunikasi yang baik sehingga memungkinkan untuk membuat keputusan dengan cepat dan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian. "Kami menetapkan tiga prioritas yaitu yang pertama keselamatan staf, untuk dapat memastikan layanan kepada pelanggan dan mitra bisnis, sehingga dengan demikian kami dapat menjaga kinerja," imbuhnya.

Dengan demikian, Allianz Indonesia tetap dapat menjalankan kegiatan operasional walaupun sektor 95 persen karyawan bekerja dari rumah. "Selain itu, kami juga selalu memantau dinamika kebijakan pemerintah agar dapat menyesuaikan aktivitas operasional sesuai dengan ketentuan yang ada," jelas Adrianus.

Kunci penting penerapan GRC untuk mencapai kondisi *resilience* antara lain dengan menetapkan kode etik sebagai dasar tingkah laku individu pelaksanaan pergerakan perusahaan agar tetap menjaga prinsip kehati-hatian dalam menjalankan agenda yang telah dibuat, juga nilai yang jelas.

"Maka penting untuk melibatkan seluruh elemen dalam kolaborasi, demikian juga menjaga komunikasi dan transparansi. Hal-hal tersebut akan mendukung *risk conscious decision making*, dengan disertai akuntabilitas dan penempatan tanggung jawab akan mendukung pelaksanaan GRC, dan didukung dengan kaji ulang secara berkala," demikian Adrianus.



Adrianus Darmawan

Hal-hal tersebut akan mendukung *risk conscious decision making*, dengan disertai akuntabilitas dan penempatan tanggung jawab akan mendukung pelaksanaan GRC, dan didukung dengan kaji ulang secara berkala

Judul	Sinergi Stakeholder Jadi Kunci Transformasi Asuransi Kesehatan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Transformasi Digital Asuransi Kesehatan
Halaman/URL	50 - 51
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Sinergi Stakeholder Jadi Kunci Transformasi Asuransi Kesehatan

Pandem Covid-19 membuat akselerasi digital menjadi tidak terelakkan. Hampir semua kebutuhan masyarakat kini mengandalkan layanan daring. Dari mulai kebutuhan sehari-hari seperti makanan dan kebutuhan rumah tangga, hingga pengelolaan produk keuangan seperti asuransi saat ini bertransformasi ke arah digital.

Dalam kegiatan RCD Digitalisasi di Asuransi Kesehatan yang mengambil tema "Transformasi Digital di Asuransi Kesehatan, Masalah dan Pemecahannya" yang diselenggarakan Media Asuransi, 23 Oktober 2021, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan, jika dalam mengatur, mengawasi dan juga melindungi semua masalah atau pemangkas polis bukan masyarakat sebagai regulator pahlawan, tetapi adalah upaya-upaya agar teknologi bisa diterapkan.

"Bahkan pada sisi perlindungan konsumen pun bisa kita adopsi semakin rupa sehingga dapat mempermudah dan mempermudah business process dari sisi regulator maupun industri keuangan dalam hal ini asuransi, termasuk asuransi kesehatan," kata Deputy Komisioner Pengawasan IKNH II OJK, Moch Ihsanudin.

Dalam hubungannya dengan masalah, digitalisasi sangat bermanfaat besar. Namun menurut Ihsanudin, masalah digitalisasi mulai dari pengisian klaim, pemasaran, hingga penyerahan polis bukan hanya menjadi pekerjaan rumah (PR) regulator, tetapi juga semua stakeholder yang bersangkutan. "Jadi bukan hanya tugas perusahaan asuransi, bukan hanya tugas OJK sebagai regulator," lanjut Ihsanudin.

Selanjutnya, pendapatan premi asuransi kesehatan masih sangat kecil. Sehingga diperlukan kerja sama yang komprehensif, dan bagaimana pemanfaatan teknologi ini bisa mendukung bisnis asuransi kesehatan ke depannya.

Berdasarkan pengamatannya, setidaknya ada 4 isu yang harus diselesaikan. Pertama terkait masalah



underwriting. "Ini perlu diperbaiki sedemikian rupa, jangan kita mengasampingkan proses-proses dan harus kita bedah dan cek serta ricek juga. Terlihat ada juga yang tidak melakukan medical check up yang harusnya wajib dilakukan," ungkapnya.

Selain itu, selama pandemi juga banyak pemangkas polis yang malas ke rumah sakit untuk medical check up dan hal ini yang kemudian menjadi dispute di kemudian hari. Ini kemudian yang harus dicekkan, apakah kemudian bisa dilakukan seperti layaknya telemedicine, atau hybrid yang nantinya bisa meminimalkan calon nasabah.

Kemudian isu kedua yaitu terkait transparansi pemasaran dari agen atau tenaga pemasar. OJK menilai kata-kata misleading selalu muncul ketika terjadi dispute dan tentunya ini harus dilihat ke dalam bagaimana proses tenaga pemasar dalam menawarkan produknya. Perusahaan asuransi juga harus memastikan calon pemangkas polis benar-benar paham terhadap term and condition produk yang akan dibeli.

"Dengan adanya digitalisasi dalam proses pemasaran, kami mengharuskan dapat meminimalisasi misleading, dan ada dokumentasi secara elektronik yang lebih baik dan bisa menjadi evidence di kemudian hari," kata Ihsanudin.

Isu ketiga yang juga sering terjadi adalah perihal penanganan klaim. Tidak diungkapkannya fakta material

karena Surat Permintaan Asuransi Jiwa (SPA) yang dilakukan secara manual bahkan disitikan oleh agen sering kali menjadi masalah, dan begitu terjadi dispute akhirnya terjadi keributan dan viral.

Kemudian isu keempat yang juga menjadi tantangan adalah implementasi koordinasi manfaat atau Coordination of Benefit (COB) yang sedang kalang menjadi masalah

karena proses satu atau dua pemangkas benefit kurang optimal. Untuk itu, OJK memandang semua stakeholder perlu dibekali beasana dan merumuskan bagaimana pemecahan masalah terbaik terkait semua isu yang ada.

Merespons hal tersebut, Rector Jalinifalib, IS Dija Joezef mengungkapkan jika ada tiga kunci yang harus dilakukan industri untuk berkembang. Pertama adalah meningkatkan keahlian, kedua menurunkan defisit, dan ketiga meningkatkan efisiensi.

"Poin pentingnya adalah kolaborasi yang diharapkan berujung pada cost reduction dan ending my customer satisfaction, dan ketika ini terjadi harapannya potensi asuransi kesehatan ini bisa dimanfaatkan oleh para pelaku baik jika mau mau," jelas Dija.

Chief Operating Officer FICIS Healthcare System, Inc, Sun Garret mengungkapkan semua itu bisa dilakukan dengan melakukan transformasi dari manual dengan banyak data, ke otomatisasi dengan sistem dan itu akan menjadi kunci pengambilan keputusan yang lebih cepat serta efisien.

"Kami pun berusaha membuat semuanya menjadi lebih mudah dan cepat menggunakan sistem yang kami miliki, dari mulai administrasi, pelaporan, database, pengembangan produk, pelayanan sehingga bisa



membantu bisnis menjadi lebih baik," tutur Garret.

Pembicara berikutnya adalah Direktur Asuransi Sinar Mas, Damsi MDM Samosir, pan sekuatit. Transformasi digital di industri asuransi kesehatan merupakan suatu keniscayaan. Pihaknya pun telah melakukan proses ini sejak beberapa tahun lalu, dan mengimplementasikannya ke beberapa proses seperti, pemasaran, proses administrasi klaim hingga pelaporan.

"Pemasaran kita sudah by system dan tidak lagi pakai kertas dan kita lebih fokus ke digital melalui apps, website, online aggregator, business partner pihak ketiga. Kemudian juga kita semua kita pindahkan ke online tentamannya melalui media sosial, dan ada juga online rightness," ungkap Damsi. Bahkan untuk urusan administrasi Asuransi Sinar Mas mengaku sudah sejak lama host to host dan sekarang lebih meningkat lagi. Untuk klaim sejak 2019 perusahaan sudah melakukan penerbitan lewat email dan tidak ada lagi menggunakan kertas, dan lebih jauh mereka juga membuat corporate corner yang dapat melihat historis klaim dan membantu pengajuan.

Sementara Wakil Ketua Bidang Information & Applied Technology AAIU, Dody AS Dalimanthe, menjelaskan jika beberapa hal yang menjadi masalah di lapangan karena informasi ini belum tersampaikan lengkap kepada tertanggung. "Tapi yang paling penting ini bagaimana masalah data bisa terintegrasi, dengan adanya BPJS Kesehatan tentunya data ini bisa dipakai untuk keperluan analisa untuk keputusan behavior peserta. Sehingga dapat membantu pertimbangan membuat produk ke depan. Kedua akan bisa membuat tarif premi asuransi itu lebih presisi dengan data yang ada," ujar Dody.

Dody juga mengemukakan adanya dynamic range tarif yang berbeda antarmasalah bergantung pada kondisi kesehatan. Dengan data yang terintegrasi diharapkan perusahaan asuransi akan lebih efisien dalam membuat produk dan fitur yang sesuai bagi calon nasabah. Di sisi lain, terkait fraud juga harus menjadi perhatian. Transformasi digital dan kerja sama setiap stakeholder diharapkan akan mampu meminimalisir hal ini.

Menanggapi hal itu, Dr RWM Kalgis SpJP (K),

PIHA sepeham. Menurutnya healthcare delivery sangat aktif dan sibuk. Selain menerima pasien mereka juga harus mencatat administrasinya, dan setiap healthcare ecosystem cukupnya beda-beda antarmasalah.

"Bagaimana kita mengadopsi data yang uniform sehingga bermanfaat dan sehat, jika data benar dan sehat kita bisa melakukan rumus-rumus baik, memperbaiki kualitas layanan, menyusun program kedepan agar lebih baik, bisa dalam bentuk teks, gambar, audio dan jika ketiga data ini digabungkan itu yang dinamakan multimodal dan transformasi," katanya.

Masih menurutnya, komunikasi menjadi penting dalam rangka pertukaran data antarbeberapa rumah sakit. Tujuannya adalah bagaimana bisa mendapatkan data dengan cara yang

uniform sehingga bisa mendapatkan data yang baik. "Permasalahan di data adalah bagaimana bisa mendapatkan data yang baik, medical recordnya dilasas dokter karena keperluan penelitian, bisa juga coding error dan lain-lain," lanjutnya.

Hal ini yang membuat layanan kesehatan bisa menjadi terhambat, dan membuat pasien menjadi kurang puas atau kecewa.

Menurut Kepala Departemen Digital Initiatives AAIU, Yurivano Gani, permasalahan ini yang membuat posisi industri kesehatan kecil. Di asuransi jiwa sendiri jika dibandingkan dengan posisi jiwa, kesehatan bukan posisi yang besar tapi ada koordinasi dengan kesehatan terutama dari sisi individu karena adanya pandemi Covid-19 sehingga kesadaran masyarakat menjadi lebih tinggi memiliki asuransi kesehatan.

Untuk itu, masa depan industri asuransi kesehatan kita harus terintegrasi antara rumah sakit, klinik, dan asuransi. "Bukan hal yang sulit secara teknis karena teknologi sudah sangat berkembang. Tapi, namun sekarang NIK atau KTP kita sudah sangat baik dan terintegrasi. Jadi dengan adanya integrasi, masalah tidak perlu lagi mengutip masalah kesehatannya apa, kondisinya bagaimana, asuransi tinggal mengambil dari bank database. Secara proses lebih efektif dan efisien, rating preminya juga menjadi lebih akurat dan menghindari komplain di belakang," tegas Yurivano.

Jika dianalisis lebih komprehensif, para panelis dan pemangkas dalam RCD Digitalisasi di Asuransi Kesehatan yang mengambil tema "Transformasi Digital di Asuransi Kesehatan, Masalah dan Pemecahannya" yang diselenggarakan Media Asuransi, sekuatit jika komunikasi dan sinergitas harus dibangun dengan baik.

Tidak hanya di kalangan regulator dan pelaku industri jasa keuangan, tetapi juga dengan pihak rumah sakit, tenaga kesehatan, pemerintah hingga masalah biomedis. Dengan begitu, transformasi digital di industri asuransi kesehatan akan dapat berjalan dengan baik, yang nantinya akan secara otomatis membuat penyedia member. # Appl A.Hidayat

Judul	Aset Perusahaan Asuransi Jiwa Asing Terus Bertambah
Nama Media	Tribun Kaltim
Newstrend	Pertumbuhan Aset Industri Asuransi Jiwa Q3/2021
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Aset Perusahaan Asuransi Jiwa Asing Terus Tumbuh

JAKARTA, TRIBUN - Perusahaan asuransi jiwa yang mayoritas sahamnya dimiliki asing terus mencatatkan pertumbuhan aset di industri asuransi jiwa. Mayoritas dari mereka masih terus mencatatkan pertumbuhan aset sehingga tak banyak merubah peta persebaran aset.

Berdasarkan riset Kontan.co.id, perusahaan asuransi jiwa dengan aset tertinggi masih ditempati oleh Prudential Life yang memiliki aset hingga Rp 64,65 triliun dan tumbuh 5,40% yoy di kuartal III-2021. Namun, pertumbuhan tersebut sedikit melambat dari kuartal sebelumnya yang tumbuh 7,12% yoy.

Selanjutnya, perusahaan asuransi jiwa yang memiliki aset terbesar adalah perusahaan-perusahaan yang berafiliasi asing seperti Manulife Indonesia (Rp 59,96 triliun), AIA Financial (Rp 53,39 triliun), dan Allianz Life (Rp 39,38 triliun).

Novi Imelda, Chief Investment & Wealth Officer Prudential Indonesia mengatakan salah satu hal yang mempengaruhi pertumbuhan aset perusahaan ialah meningkatnya aset investasi dikele perusahaan.

Jika melihat laporan keuangan di kuartal III, aset investasi kelolaan Prudential Life mencapai Rp 60,04 triliun atau tumbuh 6,74%.

Adapun, Prudential Life banyak menempatkan aset investasinya di saham yakni mencapai Rp 31,91 triliun. "Pertumbuhan aset investasi Prudential Indonesia meningkat seiring dengan pemulihan ekonomi Indonesia serta kenaikan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) di pasar modal yang mencapai 29%," ujar Novi Senin (22/11).

Meskipun mencatatkan kinerja yang positif, Novi bilang pihaknya tetap mengantisipasi dampak pandemi COVID-19 masih akan memberikan tantangan dengan risiko ketidakpastian yang masih ada.

Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia juga bilang pandemi masih menjadi tantangan yang menghambat pertumbuhan aset. "Terutama apabila situasi ini berlangsung dalam jangka waktu panjang, karena dapat mempengaruhi pertumbuhan bisnis dan kondisi pasar," ujar Karin.

Adapun, total aset Allianz di kuartal III-2021 tumbuh 14%. Capaian tersebut didorong oleh pertumbuhan positif pada pendapatan premi bruto (GWP) sebesar 29,38% menjadi Rp 13,42 triliun.

Meskipun masih dipintin



TERUS BERTUMBUH - Petugas Customer Care Prudential Indonesia memberikan layanan konsultasi kepada nasabah di Prudential Tower, Jakarta. Melihat laporan keuangan di kuartal III, aset investasi kelolaan Prudential Life mencapai Rp 60,04 triliun atau tumbuh 6,74%.

oleh perusahaan asuransi jiwa yang dimiliki asing, bukan berarti perusahaan asuransi yang dimiliki oleh negara memiliki aset yang minim. Contohnya, BNI Life yang masih mencatatkan total aset besar mencapai Rp 20,89 triliun atau tumbuh 13,90%.

Meskipun tumbuh, Direktur Keuangan BNI Life Ehen Eser Nainggolan menyebutkan pertumbuhan aset bisa sedikit terhambat dikarenakan kenaikan klaim baik itu klaim meninggal dunia maupun penebusan polis.

Seperti diketahui, BNI Life mencatat penurunan penebusan polis hingga Oktober

lahu. Misalnya saja, sampai dengan Oktober 2021 penebusan polis unit link Inforce (aktif) mengalami penurunan sekitar 5% menjadi sekitar 113.000 polis.

Eben bilang tahun depan akan melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan kinerja dan pertumbuhan perusahaan dengan melakukan beberapa strategi seiring terus berharap pandemi ini segera berakhir sehingga bisnis dapat kembali normal dan bertumbuh. "Tahun depan kami memproyeksikan aset BNI Life akan terus bertumbuh dengan target aset lebih dari Rp 24 triliun," pungkas Eben. (ktn)

Judul	PT CENTRAL ASIA FINANCIAL REGINALD Y HAMDANI Berkembang Di Tengah Tekanan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Bisnis Central Asia Financial 2020
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT Central Asia Financial

Reginald Y Hamdani

Berkembang di Tengah Tekanan



Pencapaian kinerja keuangan PT Central Asia Financial (CAF) di tengah tekanan Pandemi Covid-19 terbilang bagus. Hal itu sukses mengantarkan perusahaan asuransi jiwa yang merupakan bagian dari Grup Salim ini meraih urutan ketiga sebagai *Best Life Insurance* 2021 untuk kelompok ekuitas Rp100 miliar-Rp250 miliar, ajang *Insurance Award 2021Media Asuransi*.

Pada pemerinkatan tahun lalu posisi perusahaan yang berdiri tahun 2015 ini masih ada di urutan kedelapan.

Di bawah kepemimpinan Reginald Y Hamdani sebagai direktur utama, perusahaan yang dikenal dengan nama *brand* Jagadiri ini berhasil mencatatkan pertumbuhan cadangan premi yang naik sebanyak 44,72 persen. Di tahun 2019, cadangan premi perusahaan sebesar Rp18,47 miliar, dan 2020 nilainya mengalami kenaikan menjadi Rp26,73 miliar.

Tak hanya itu, cadangan teknis perseroan yang dikenal sebagai asuransi berbasis online ini juga menguat 30,89 persen. Di 2020 mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp32,08 miliar, sedangkan tahun 2019 nilainya sebesar Rp24,51 miliar. Aset perusahaan juga bertumbuh 7,72 persen. Pada 2020 aset CAF sebanyak Rp169,75 miliar, sedangkan di tahun 2019 nilainya hanya Rp157,59 miliar.

Sementara itu, nilai investasi perseroan juga menguat sebanyak 7,25 persen. Di tahun 2019, nilai investasi menjadi sebesar Rp139,44 miliar. Sementara itu tahun 2020 angkanya naik menjadi Rp149,55 miliar. Di sisi lain, ekuitas perusahaan mengalami kenaikan sebesar 2,85 persen. Pada 2019 posisinya nilainya Rp118,30 miliar, dan tahun 2020 menjadi sebesar Rp121,67 miliar.

Sedangkan kinerja total pendapatan perusahaan juga naik tipis sebesar 0,92 persen. Pada 2019 total pendapatan perseroan senilai Rp49,68 miliar, sedangkan tahun 2020 naik menjadi Rp50,14 miliar. ■ *Appi A. Hidayah*

Judul	PT PFI MEGA LIFE INSURANCE SAMDHARSI SUMIT Sukses Mengelola Investasi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Bisnis Mega Life Insurance 2020
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT PFI Mega Life Insurance

Samdharsi Sumit Sukses Mengelola Investasi



PT PFI Mega Life Insurance berhasil mempertahankan kinerja keuangannya selama 2020 sehingga terpilih kembali sebagai salah satu *Best Life Insurance Award 2021 Media*

Asuransi untuk kelompok perusahaan asuransi jiwa ekuitas Rp250 miliar-Rp500 miliar.

Berdasarkan kajian Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) atas laporan keuangan publikasi perseroan 2019-2020, perusahaan asuransi yang dipimpin Samdharsi Sumit ini mampu meningkatkan nilai ekuitas menjadi Rp320,30 miliar pada 2020 dibandingkan 2019 sebesar Rp268,89 miliar. Sejalan dengan itu, total aset perseroan naik Rp1,78 triliun dari tahun sebelumnya Rp1,34 triliun.

Kondisi pandemi tak menyurutkan upaya perseroan untuk memupuk pendapatan premi yang berhasil tumbuh 4,50 persen menjadi Rp803,87 miliar dibanding realisasi 2019 sebesar Rp769,28 miliar. Total pendapatan yang dibukukan sepanjang 2020 adalah Rp876,81 miliar atau naik 11,37 persen dibanding 2019 sebesar Rp787,26 miliar.

Perusahaan asuransi *joint venture* antara Prudential Financial Inc dan CT Corpora ini juga sukses mengelola investasi dengan pertumbuhan hasil investasi sebesar 174,42 persen tahun 2020 menjadi Rp87,24 miliar dibandingkan realisasi 2019 hanya Rp31,79 miliar. Namun, dari sisi *bottom line*, laba sesudah pajak turun 8,28 persen menjadi Rp50,39 miliar pada 2020 dibandingkan capaian 2019 sebesar Rp54,94 miliar.

Untuk tingkat solvabilitas yang tercermin dari *Risk Based Capital* (RBC), PFI Mega Life mencatatkan angka jauh di atas syarat minimal Otoritas Jasa Keuangan sebesar 120 persen yaitu 2.109 persen tahun 2020. Sementara itu, rasio kecukupan investasi tercatat 1.001 persen naik dari 2019 hanya 789 persen. Adapun rasio beban tercatat 87 persen naik dari posisi 2019 sebesar 85 persen. ■ **Achmad Aris**

Judul	PT ASURANSI JIWA ASTRA WINDAWATI TJAHJADI Pendapatan Naik Di Tengah Wabah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Bisnis Astra Life 2020
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT Asuransi Jiwa Astra

Windawati Tjahjadi

Pendapatan Naik di Tengah Wabah



Pandemi Covid-19 tidak menghambat laju PT Asuransi Jiwa Astra. (Astra Life) membukukan kinerja yang gemilang di tahun 2020. Bahkan performa yang bagus perusahaan dari

Grup Astra ini berhasil membawanya menempati peringkat kedua sebagai *Best Life Insurance* 2021 *Media Asuransi* untuk kelompok ekuitas Rp500 miliar-Rp1,25 triliun. Ini sebuah prestasi bagi Astra Life mengingat posisinya tahun lalu ada di urutan delapan.

Di bawah kepemimpinan Windawati Tjahjadi sebagai presiden direktur, perusahaan berhasil mencatatkan kinerja terbaik. Hal ini dapat dilihat dari kenaikan pendapatan premi neto yang mengalami penguatan sebesar 12,54 persen. Pada 2019 angkanya senilai Rp3,11 triliun, sedangkan tahun 2020 angkanya naik menjadi Rp3,50 triliun.

Sementara itu, nilai investasi juga melonjak sebesar 13,98 persen. Di 2019 posisinya sebesar Rp4,79 triliun, dan tahun 2020 menjadi Rp5,46 triliun. Dampaknya aset yang dimiliki juga mengalami penguatan sebanyak 11,52 persen. Pada akhir 2019 aset perusahaan senilai Rp5,90 triliun. Sementara itu, di tahun 2020 menguat menjadi Rp6,58 triliun.

Di sisi lain, cadangan premi membukukan kenaikan sebesar 11,38 persen, menjadi Rp4,99 triliun pada 2020, dari sebelumnya sebesar Rp4,48 triliun tahun 2019. Tak hanya itu, cadangan teknis juga naik sebesar 11,18 persen. Pada 2020 nilainya Rp5,16 triliun, sedangkan di 2019 sebesar Rp4,65 triliun. Kinerja positif lainnya adalah kenaikan total pendapatan sebesar 8,96 persen. Di 2019 sebesar Rp3,35 triliun, sedangkan pada 2020 mengalami kenaikan menjadi Rp3,65 triliun.

Astra Life menawarkan produk yang beragam untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dari berbagai tingkat kehidupan dan segmen pasar, baik nasabah perorangan maupun nasabah kumpulan. ■ **Ayvi A. Hidayah**

Judul	PT ASURANSI JIWA INHEALTH INDONESIA BUDI TAMPUBOLON Berhasil Raih Posisi Teratas
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Bisnis Mandiri Inhealth 2020
Halaman/URL	13
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia

Budi Tampubolon
Berhasil Raih Posisi Teratas



PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia atau yang biasa dikenal dengan Mandiri Inhealth ini mampu meningkatkan kinerjanya di sepanjang tahun 2020, meski di tengah

badai pandemi Covid-19. Hasil kerja keras perseroan di 2020 berhasil mengubah posisi perusahaan dalam *Best Life Insurance* 2021 pada kelompok ekuitas Rp1,25 triliun-Rp4 triliun *Media Asuransi*.

Tahun 2020 menjadi pembuktian bagi Mandiri Inhealth yang berhasil meraih posisi teratas di kelompok tersebut. Di tengah situasi penuh tantangan, perusahaan asuransi jiwa nasional yang dipimpin oleh Budi Tampubolon sebagai direktur utama ini sukses meraih kinerja terbaiknya.

Berdasar hasil kajian Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) atas laporan keuangan publikasi perseroan 2019-2020, perusahaan yang bisnis utamanya pada asuransi kesehatan ini memperlihatkan sejumlah indikator keuangannya bertumbuh positif. Di antaranya adalah investasi naik 16 persen dari Rp1,04 triliun di 2019 menjadi Rp1,21 triliun pada tahun berikutnya. Demikian pula aset perusahaan bertumbuh meski tipis dari Rp2,20 triliun di 2019 menjadi sebesar Rp2,25 triliun di 2020. Ini sama seperti pada total pendapatan perseroan bertumbuh sekitar 5 persen dari Rp2,14 triliun di 2019 menjadi Rp2,25 triliun pada 2020.

Tingkat solvabilitas perusahaan yang memiliki visi menjadi pilihan utama dan terpercaya dalam industri asuransi kesehatan komersial di Tanah Air ini, terbilang masih bagus atau jauh di atas persyaratan minimum oleh Otoritas Jasa Keuangan sebesar 120 persen. Rasio *Risk Based Capital* (RBC) perseroan pada 2019 tercatat sebesar 624 persen kemudian naik menjadi 647 persen pada 2020. Adapun rasio beban dan rasio kecukupan investasi perseroan tercatat masing-masing sebesar 103 persen dan 277 persen di tahun 2020. ■ **W. Widhiastuti**

Judul	RYAN CHARLAND Laba Bersih Tumbuh 68,26 Persen
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Bisnis Manulife Indonesia 2020
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Manulife Indonesia

Ryan Charland

Laba Bersih Tumbuh 68,26 Persen



Pandemi Covid-19 menjadi tantangan sekaligus peluang bagi PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) dalam mempertahankan

performa bisnisnya. Presiden Direktur dan *Chief Executive Officer* Manulife Indonesia, Ryan Charland, mengatakan bahwa perseroan mencari strategi dan inovasi yang tepat di tahun lalu. "Upaya itu membuat perseroan berhasil mencatat pertumbuhan bisnis di tengah pandemi Covid-19," katanya, Mei 2021.

Kinerja yang bagus di 2020 mengantar Manulife Indonesia menjadi salah satu *Best Insurance* 2021 *Media Asuransi* untuk asuransi jiwa di kelompok ekuitas Rp4 triliun ke atas. Berdasar kajian Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA), di tahun 2020 Manulife Indonesia membukukan pendapatan premi sebesar Rp8,86 triliun, tumbuh 6,75 persen dibanding tahun 2019 yang sebesar Rp8,30 triliun.

Nilai aset melonjak 12,29 persen, dari Rp51,01 triliun di 2019 menjadi Rp57,28 triliun di tahun 2020. Sejalan dengan itu, nilai investasinya tumbuh 2,85 persen, dari Rp47,23 triliun di tahun 2019 menjadi Rp48,57 triliun di tahun 2020. Ekuitasnya meningkat 10,52 persen, yakni dari Rp14,09 triliun di tahun 2019 menjadi Rp15,57 triliun di tahun 2020.

Jumlah pendapatan Manulife Indonesia pada tahun 2020 tercatat sebesar Rp12,51 triliun, naik 19,49 persen dari Rp10,47 triliun di tahun 2019. Salah satu pendorong kenaikan pendapatan adalah melonjaknya hasil investasi yakni tumbuh sebesar 77,90 persen, dari Rp2,12 triliun di tahun 2019 menjadi Rp3,76 triliun di tahun 2020.

Meningkatnya jumlah pendapatan ini juga mendorong peningkatan laba bersih setelah pajak yakni sebesar 68,26 persen. Laba bersih Manulife Indonesia tercatat Rp528,89 miliar di tahun 2019 kemudian meningkat menjadi Rp889,90 miliar di tahun 2020. ■ S. Edt Santosa

Judul	PT ASURANSI CENTRAL ASIA (CAR) FREDDY THAMRIN Aset Tumbuh, Laba Bersih Naik
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Bisnis Asuransi Central Asia 2020
Halaman/URL	13
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

PT Asuransi Central Asia (CAR)

Freddy Thamrin

Aset Tumbuh, Laba Bersih Naik



Nilai aset PT Asuransi Central Asia (CAR) tahun 2020 naik 5,03 persen, dari Rp8,28 triliun di tahun 2019 menjadi Rp8,69 triliun pada 2020. Perseroan membukukan kenaikan nilai investasi sebesar 4,78 persen, dari Rp8,03 triliun di tahun 2019 menjadi Rp8,41 triliun di tahun 2020. Sedangkan ekuitasnya tumbuh 2,72 persen, dari Rp1,78 triliun pada tahun 2019 menjadi Rp1,83 triliun di tahun 2020.

Namun, kemerosotan ekonomi akibat pandemi Covid-19 juga meninggalkan jejak pada kinerja keuangan CAR di tahun lalu. Pendapatan premi perseroan berkontraksi 8,30 persen, turun dari Rp2,65 triliun pada 2019 menjadi Rp2,43 triliun di tahun 2020. Sejalan dengan itu, beban klaim dan manfaat yang dibayar perseroan turun 6,92 persen, yakni dari Rp2,06 triliun di tahun 2019 menjadi Rp1,92 triliun pada 2020.

Sejalan dengan turunnya beban klaim dan manfaat, total beban perusahaan yang dipimpin Freddy Thamrin sebagai direktur utama, juga turun. Pada 2020, total beban perusahaan tercatat Rp2,50 triliun, turun 1,82 persen jika dibandingkan 2019 yang sebesar Rp2,83 persen.

Di sisi lain, total pendapatan CAR turun 9,45 persen, dari Rp3,03 triliun di tahun 2019 menjadi Rp2,75 triliun di tahun 2020. Turunnya total pendapatan juga dikontibusi oleh berkontraksinya hasil investasi sebesar 12 persen, dari Rp420,22 miliar pada 2019 menjadi Rp369,81 miliar di tahun 2020.

Pencapaian terbaik perseroan adalah tetap membukukan pertumbuhan laba, sebesar 24,19 persen. Laba bersih naik dari Rp200,31 miliar di tahun 2019 menjadi Rp248,76 miliar di tahun 2020.

Dengan kinerja cukup baik ini, Dewan Juri *Insurance Award* 2021 *Media Asuransi* memutuskan PT Asuransi Central Asia Raya sebagai salah satu *Best Insurance* 2021 di asuransi jiwa untuk kelompok ekuitas Rp4 triliun ke atas. ■ **S. Edi Santosa**

Judul	Allianz Tawarkan Asuransi Karyawan
Nama Media	Stabilitas
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa & Kesehatan Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	96 & 97
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Allianz Tawarkan Asuransi Karyawan

Pandemi yang melanda seluruh dunia sejak 2020 silam telah membawa banyak perubahan dalam berbagai aspek kehidupan manusia termasuk karyawan. Allianz Life Indonesia menyelenggarakan Webinar Media bertajuk “Pahami Pentingnya Perlindungan bagi Karyawan di Tengah Pandemi” yang dihadiri oleh

Nicolaus Satya Bharata, Head of Employee Benefits Allianz Life Indonesia, Sukarno, Head of Health Product Marketing and Service Development Allianz Life Indonesia, dan Samuel Ray, HR Professional & Content Creator, sebagai pembicara yang berbagi mengenai meningkatnya kebutuhan perlindungan bagi karyawan di masa pandemi.

Akhmad Akbar Sukamto, Ekonom Center of Reform on Economics (CORE) memperkirakan tingkat pengangguran terbuka (TPT) pada Agustus 2021 akan naik ke kisaran 7,15 persen – 7,35 persen. Hal ini menandakan persaingan dalam mencari pekerjaan akan menjadi semakin sulit. Namun, di balik sulitnya mencari pekerjaan selama masa pandemi, karyawan tetap perlu mempertimbangkan faktor-faktor penunjang yang ditawarkan perusahaan sebelum menerima pekerjaan.

Samuel Ray, HR Professional & Content Creator, menyampaikan bahwa disrupsi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19 turut mendorong perusahaan-perusahaan di seluruh dunia untuk melakukan perubahan termasuk dalam hal pengelolaan sumber daya manusia yang akan berujung pada keberhasilan perusahaan.

Judul	Webinar Hidup Sehat Di Era Normal Baru
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Digital Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Webinar Hidup Sehat di Era Normal Baru

Hidup berdampingan dengan Covid-19, dapat dilakukan dengan mengubah perilaku, cara pandang, serta beradaptasi dengan kebiasaan baru. Untuk mendukung upaya meningkatkan kesadaran dan pengetahuan masyarakat Indonesia mengenai situasi dan kondisi terkini, Allianz Life Indonesia menyelenggarakan webinar kesehatan untuk para pemegang polis asuransi kesehatan kumpulan pada 21 Oktober 2021. Dalam masa pandemi ini, Allianz Life berkomitmen untuk terus memberikan dukungan melalui penyediaan layanan konsultasi kesehatan secara *online (telemedicine)* dan *teleconsultation*.

Webinar bertajuk "*Mungkinkah Kita Hidup Berdampingan dengan Covid-19?*", menghadirkan 2 orang pembicara yakni dokter Lula Kamal, pemerhati kesehatan dan Tim Komunikasi Publik Satgas Penanganan Covid-19 serta *Head of Employee Benefits* Allianz Life Indonesia, Nicolaus Satya Bharata. Sebagai moderator *Head of Health Product Marketing and Service Development* Allianz Life Indonesia, Sukarno. ■ **Wtek**

Judul	AIA Dan PRODIA Edukasi Pentingnya Medical Check-up
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan AIA Financial
Halaman/URL	60
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

AIA dan Prodia Edukasi

Pentingnya *Medical Check-up*

PT AIA Financial (AIA) bekerja sama dengan PT Prodia Widyahusada Tbk (Prodia) memaparkan fakta pentingnya *medical check-up* secara rutin, sekaligus mendorong penerapan gaya hidup sehat dengan memantau kondisi kesehatan melalui AIA Vitality. AIA Vitality akan membantu masyarakat memahami kondisi kesehatan dan mengambil langkah aktif dalam meningkatkan kualitas hidup guna mencapai hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik.

Chief Marketing Officer AIA, Kathryn Monika Parapak, mengatakan bahwa gaya hidup sehat adalah salah satu kunci untuk menuju hidup yang lebih sehat, lebih lama, lebih baik. "Guna mendukung masyarakat Indonesia untuk mencapai hal tersebut, AIA Vitality hadir sebagai *partner* bagi nasabah dalam meningkatkan kualitas hidupnya dengan cara yang menyenangkan dan berkelanjutan. Melalui konsep *know your health, improve your health, enjoy the reward*, nasabah dapat mengambil langkah aktif untuk mengadopsi gaya hidup sehat," katanya melalui keterangan resmi, 1 Oktober 2021. ■ *Edi*

Judul	DBS Treasures dan Manulife Indonesia Hadirkan Solusi Perlindungan dengan Power Reset
Nama Media	Markettrack.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa MiECP Manulife Indonesia
Halaman/URL	https://markettrack.id/dbs-treasures-dan-manulife-indonesia-hadirkan-solusi-perlindungan-dengan-power-reset/
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

DBS Treasures dan Manulife Indonesia Hadirkan Solusi Perlindungan dengan Power Reset



Pergerakan seluruh masyarakat Indonesia akan perlindungan kesehatan merupakan salah satu prioritas utama dalam membangun kembali kehidupan yang lebih baik. Di tengah situasi ini, asuransi kesehatan menjadi salah satu pilihan yang paling tepat untuk melindungi diri dan keluarga. DBS Treasures dan Manulife Indonesia hadir dengan solusi perlindungan dengan Power Reset, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

Di antara seluruh nasabah, 50 orang berasal dari Indonesia dan selebihnya 45% berasal dari negara lain. DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

Cara Cerdas Beli Mobil Bekas

Manajemen pembelian mobil bekas dari Bank DBS Indonesia, yang menawarkan layanan pembelian mobil bekas dengan cara yang lebih mudah, memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

Cara Cerdas Beli Mobil Bekas

Manajemen pembelian mobil bekas dari Bank DBS Indonesia, yang menawarkan layanan pembelian mobil bekas dengan cara yang lebih mudah, memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

Atasi Sekarang Tanpa Operasi

DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

Atasi Sekarang Tanpa Operasi

DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

Cara Cerdas Beli Mobil Bekas

Manajemen pembelian mobil bekas dari Bank DBS Indonesia, yang menawarkan layanan pembelian mobil bekas dengan cara yang lebih mudah, memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

DBS Treasures dan Manulife Indonesia menawarkan solusi perlindungan dengan Power Reset yang memungkinkan nasabah untuk melakukan reset premi asuransi jiwa mereka tanpa harus membayar biaya tambahan.

Judul	Persiapan Spin-Off Prudential Indonesia
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Spin-Off Unit Usaha Syariah Prudential Indonesia
Halaman/URL	62
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Persiapan *Spin-off* UUS Prudential Indonesia

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) mengumumkan rencana pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah (UUS) dan pendirian PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah). Pengalihan portofolio kepesertaan UUS kepada Prudential Syariah setelah mendapat persetujuan dari OJK. Sebagaimana dikutip *Media Asuransi* dari laman Prudential Indonesia, 13 Oktober 2021, Prudential Syariah telah didirikan sebagai badan hukum pada tanggal pengumuman ini dikeluarkan oleh Dewan Direksi PT Prudential Life Assurance, 8 Oktober 2021.

Dalam pengumuman tersebut dinyatakan bahwa rencana pelaksanaan proses pemekaran usaha melalui pemisahan UUS ini sebagai bagian dari komitmen Prudential Indonesia untuk memenuhi beragam kebutuhan perlindungan masyarakat, terutama perlindungan yang berbasis syariah. Rencana ini juga sejalan dengan fokus perusahaan untuk menjadi kontributor terkemuka ekonomi syariah di Indonesia. ■ *Edi*

Judul	Cerita Generali Dulang Rekor Cuan Berkat Digitalisasi dan Robot Investasi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Transformasi Digital Generali Indonesia
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211123/215/1469327/cerita-general-dulang-rekor-cuan-berkat-digitalisasi-dan-robot-investasi
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Judul	IFG Life Gandeng BTN Dan Mandiri Inhealth Luncurkan Produk Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Produk-Produk Asuransi IFG Life
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

IFG Life Gandeng BTN dan Mandiri Inhealth Luncurkan Produk Asuransi

JAKARTA – Mengawali kiprah bisnisnya di industri nasional, PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) berkomitmen menghadirkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang berfokus kepada proteksi dan kebutuhan nasabah (*customer centric*).

Sesuai dengan komitmen perusahaan, IFG Life menandatangani dua perjanjian kerja sama induk yaitu pertama dengan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (BTN) dan kedua dengan PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia atau Mandiri Inhealth. "Sebagai pemain baru di industri asuransi jiwa nasional, kerjasama ini merupakan terobosan baru bagi IFG Life. Selama ini produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan dipasarkan dengan mengutamakan investasinya bukan proteksi, namun dengan kerja sama dengan Mandiri inHealth ini, IFG Life dapat memperkenalkan produk-produk asuransi jiwa dan kesehatan yang mengedepankan proteksi," jelas Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Kartika Wirjoatmodjo di dalam siaran pers, akhir pekan lalu.

Tiko, sapaan akrab Kartika menjelaskan, dalam kerja sama IFG Life dengan BTN, kedua perusahaan bersepakat untuk menjalin kerja sama jangka panjang terkait penjualan produk asuransi jiwa yang dijual melalui saluran distribusi (*distribution channels*) milik BTN. Dengan begitu, anak usaha IFG Holding ini diharapkan ke depan bisa menjadi mitra strategis bagi BTN pada saat menjual produk asuransi.

Sedangkan dengan Mandiri Inhealth, imbuh Tiko, IFG Life diketahui menjadi mitra koasuransi dalam menawarkan produk-produk asuransi kesehatan Mandiri Inhealth, dimulai dengan Group Managed Care. Produk koasuransi kesehatan ini akan ditawarkan melalui saluran distribusi yang ada di IFG Life.

Pada kesempatan itu, Direktur Operasional dan Teknologi Informasi IFG Life Yusman Dedy Kusuma mengatakan, kerja sama antara IFG Life dengan BTN dan juga dengan Mandiri Inhealth menjadi realisasi atas inovasi, sekaligus pengembangan bisnis IFG Life pada fase-fase awal. Tentu saja, kata Yusman, manajemen akan tetap memperhatikan penerapan GCG dan manajemen risiko yang baik. "Langkah ini juga menjadi strategi bagi IFG Life dan BTN dalam memberikan layanan produk yang beragam kepada nasabah dan memperkaya *product range*. Dengan begitu nasabah memiliki akses ke pilihan produk berbasis proteksi yang lebih lengkap dan *seamless*," kata Yusman.

Direktur *Distribution and Retail Funding* BTN Jasmin menambahkan, realisasi dari kerjasama penjualan produk antara IFG Life dengan BTN sendiri akan menyasar sekitar 350 ribu *customer base* yang dikelola oleh perseroan. Ada banyak *customer base* yang dapat dimanfaatkan BTN dalam menjual produk IFG dengan banyak kemudahan dan keuntungan yang akan diterima oleh nasabah maupun perseroan.

Lantaran berpotensi menjadi *new business* dengan prospek yang besar, ungkap Jasmin, tidak menutup kemungkinan kerja sama ini ke depan akan menyasar pada mitra BTN dengan memanfaatkan *distribution channels* yang dimiliki perseroan. (th)

Judul	Nekat Palsukan Tandatangan Nasabah, Brian Malvin Sales Prudential Di Tuntut 15 Bulan Penjara
Nama Media	Suara-publik.com
Newstrend	Kasus Pemalsuan Tanda Tangan Nasabah Prudential
Halaman/URL	https://suara-publik.com/detailpost/nekad-palsukan-tandatangan-nasabah-brian-malvin-sales-prudential-di-tuntut-15-bulan-penjara
Tanggal Berita	2021-11- 24
Sentimen	Netral



Foto: Terdakwa Brian Malvin saat menjalani persidangan di ruang Garuda 1 PN Surabaya, secara online, Selasa (23/11/2021).

NEKAT PALSUKAN TANDATANGAN NASABAH, BRIAN MALVIN SALES PRUDENTIAL DI TUNTUT 15 BULAN PENJARA

Redaksi · 24 November 2021 · 35 Kali Dibaca

Surabaya, suara publik - Bryan Malvin dituntut pidana 15 bulan penjara. Jaksa penuntut umum Lujeng Andayani menyatakan sales asuransi Prudential ini bersalah memalsukan tanda tangan nasabahnya, Ong Siauw Jong agar terdaftar dalam promo. Pria 24 tahun ini dianggap telah melanggar Pasal 263 ayat 1 KUHP sebagaimana dakwaan pertama jaksa.

"Menuntut supaya majelis hakim yang memeriksa dan mengadili perkara ini menyatakan terdakwa terbukti bersalah melakukan tindak pidana membuat surat palsu atau memalsukan surat," ujar jaksa Lujeng saat membacakan tuntutan dalam sidang di ruang Garuda 1 PN Surabaya.

Baca Juga



Seks akan Berlangsung sepanjang Malam! Baca di Sini!
Evidens



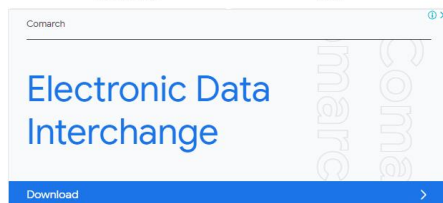
Ternyata Mata Kabur hingga Katarak! Bisa Anda Hilangkan dengan Ini
EyesLab



Sebuah Kamera Dipasang di Kuburan dengan Mayat. Menakutkan!
Asian Office Space



Ingin Selo Untuk 3 Putrasi? Lakukan Ini Di Bawah Lidah Anda
Altman



Pengacara terdakwa, M. Arif Budiman keberatan dengan tuntutan tersebut. Meski mengakui sudah memalsukan tanda tangan, perbuatannya itu untuk membantu Ong dalam upgrade polis asuransi supaya mendapatkan manfaat lebih. Dia juga mengklaim tidak ada kerugian dalam kasus ini. Memang ada uang yang sempat ditarik dua kali senilai Rp 14 juta. Tapi, uang itu sudah dibayarkan ke Prudential.

"Dengan tujuan untuk kepentingan yang tidak menguntungkan diri sendiri dan tidak merugikan secara materiil saksi pelapor," kata Arif se usai membacakan pembelaan dalam sidang Garuda 1.Selasa (23/11/2021).

Bryan sebelumnya menawarkan Ong upgrade asuransi. Ong menolak tawaran itu. Namun, Bryan diam-diam tetap mengikutkan Ong pada produk Silver B. Caranya dengan memalsukan tanda tangan Ong pada formulir penarikan dana polis tertanggal 19 dan 23 September 2019.

Tanda tangan aplikasi elektronik pada formulir pengajuan polis baru pada tanggal yang sama juga dipalsukan. Selain itu, tanda tangan pada formulir pengakhiran manfaat asuransi tambahan yang digunakan untuk menarik dana polis Rp 14 juta. Setelah itu, dia membuka polis baru atas nama Ong. Perbuatan itu dilakukannya agar dia bisa mendapatkan komisi dari perusahaannya.(Sam)

Judul	Kornas : OJK Beri Harapan Palsu Dalam Penyelesaian Konflik AJB Bumiputera 1912
Nama Media	Pasjabar.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://pasjabar.com/2021/11/23/kornas-ojk-beri-harapan-palsu-dalam-penyelesaian-konflik-ajb-bumiputera/
Tanggal Berita	2021-11- 23
Sentimen	Netral

Home > HEADLINE

Kornas : OJK Beri Harapan Palsu Dalam Penyelesaian Konflik AJB Bumiputera 1912

23 November 2021



Share on Facebook Share on Twitter

BANDUNG, WWW.PASJABAR.COM – Ketua Koordinator Nasional (Kornas) Perkumpulan Pemegang Polis Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, Yayat Supriatna mengaku sangat kecewa dengan hasil rapat Pleno yang digelar di Gedung Wisma Bumiputera, Senin 22 November 2021. Hasil finalisasi rapat pleno Panitia Pemilihan Anggota Badan Perwakilan Anggota (BPA) pada Senin 21 Nopember 2021, kata Yayat sangat mengecewakan para pemegang polis yang selama ini menjadi insipirator untuk menjadi Bumiputera baru dari konspirasi oknum-oknum tertentu di OJK dengan manajemen AJB Bumiputera 1912.

Pasalnya ,dalam rapat sebelumnya pada Jumat 19 November 2021 yang digelar OJK secara *virtual zoom*. Kepala Departemen Pengawasan Khusus IKSB Mochamad Muchlisin secara eksplisit telah mengarahkan pilak manajemen Bumiputer 1912 agar mengabaikan permintaan penegang polis (pempol) yang berstatus habis kontrak memiliki hak memilih calon BPA.



Hanya Di Olx Autos

"Bukan berdasarkan anggaran dasar, namun arahan dan petunjuk itu tidak digubris panitia seleksi yang notabene anggotanya dari manajemen. Sedianya kami sangat menaruh simpati kepada lembaga *super body* di bidang keuangan ini (OJK), ternyata dalam prakteknya penyelesaian konflik dengan AJB Bumiputera ternyata semakin menambah daftar dosa peristiwa tahun 2016-2018. Pada tahun 2016-2018 OJK men-statuter-kan AJB bumiputera 1912, kami mengira Bumiputera akan menjadi lebih baik dengan penempatan orang yang di tunjuk oleh OJK.Antara Lain dari TNI, ketua ormas , serta pakar ekonomi namun hasilnya Bumiputera bukan menjadi baik, malah aset perusahaan mutual ini banyak yang raib," tandas Yayat.



Butuh segera? Pengiriman cepat dan gratis*

Kunjungi HP Direct Indonesia

Baca juga: OJK TEGASKAN, Aku Mobil, BUKAN PERUSAHAAN INYETAS!!!

Transaksi bodong

Selain itu, Yayat pun mengaku mendapatkan informasi terkait adanya transaksi bodong yang terdapat dalam perusahaan asuransi tertua di Indonesia ini.

"Bahkan ditahun 2016 tepatnya bulan Nopember, saya mendapat informasi valid dari mantan salah satu pejabat teras di Bumiputera ada lalu lintas uang yang cukup fantastis, yang akhirnya diketahui oleh pempol adalah transaksi bodong yang sangat merugikan dan awal sengkaret AJB Bumi Putera 1912 hingga kini," sambung yayat

Berbekal pengalaman tersebut, menurut Yayat, awalnya Kornas mengira OJK melalui IKNB II ingin menghapus dosa masa lalunya dengan melibatkan pempol sebagai pemilik perusahaan dalam penyelesaian klaim pempol dan pembentukan anggota BPA baru dalam kesepakatan tanggal 16 Maret 2021 lalu.

Yayat mengaku pempol mengikuti saran OJK dalam rangka mencari terobosan hukum, meminta kepanitiaan di tetapkan melalui pengadilan negeri Jakarta Selatan. Alhasil di tolak karena pengadilan merasa OJK memiliki diskresi, melalui UU Nomor 21 tahun 2011 tentang OJK dan UU nomor 40 tahun 2014 tentang Perasuransian.



“Melalui pengorbanan moril dan materil pempol yang tulus ikhlas dimediasi lagi oleh OJK. Seolah-olah OJK mau memediasi dengan menggunakan UU yang dimiliki, ternyata hanya kamuflase saja hanya sekedar meminjamkan tempat namun keputusan tetap melalui manajemen Bumiputera,” beber Yayat,

Baca juga: [Kornas Pempol Desak OJK Minta AJB Bumiputera 1912 Lakukan Pemilihan BPA Baru](#)

Setelah mendengar keputusan rapat pleno pada 22 November 2021, pempol yang habis kontrak tidak bisa memilih, sementara jumlahnya cukup banyak yaitu sekitar 500 ribu berdasarkan nomor antrian, sementara yang inforce (aktif) hanya 425 ribu.

“Yang boleh memilih di sini terjadi jebakan batman yang di lakukan oleh OJK Kepada korban gagal bayar AJB Bumiputera. Tapi kami selaku pempol yang sudah berjuang selama 1 tahun setengah dengan hasil keputusan hari ini sangat kecewa dan sedih. Dengan Kinerja OJK seperti ini dalam menyelesaikan masalah keuangan masyarakat, yang berdampak dengan terganggu pendidikan ratusan ribu anak-anak nasabah karena klaim tidak dibayarkan ,sampai kapan pun Kornas akan tetap terus berjuang untuk menyuarakan kepentingan orang kecil Ini (nasabah) , semoga aspirasi positif kami membuat komisi XI DPR RI tidak ragu dalam pengambilan perubahan anggaran dasar,” pungkask Yayat. (ytn)