

Kamis, 24 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Cara Maksimalkan Media Sosial untuk Tambahan Penghasilan Saat Pandemi
Nama Media	Majalahjustforkids.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Allianz Life Indonesia
Halaman/URL	https://www.majalahjustforkids.com/cara-maksimalkan-media-sosial-untuk-tambahan-penghasilan-saat-pandemi/
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

Cara Maksimalkan Media Sosial untuk Tambahan Penghasilan Saat Pandemi



EFA TRAPULINA | SEPTEMBER 23, 2021 | LEAVE A COMMENT | PARENTS INFO

Sebagai salah satu bentuk apresiasi kepada nasabah dan juga masyarakat umum, Allianz Indonesia menggelar serangkaian kegiatan bertema Cinta Keluarga & Cinta Bumi selama bulan September dan Oktober. Pada kesempatan kali ini, Allianz mengadakan webinar dengan tema "Maksimalkan Sosial Media untuk Mendapatkan Penghasilan Tambahan di Kala Pandemi". Tujuan webinar ini adalah mengajak nasabah serta masyarakat untuk mengoptimalkan penggunaan media sosial, sebagai salah satu strategi mengembangkan bisnis di masa pandemi, dimana hampir seluruh kegiatan dilakukan secara online.

Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia menjelaskan bahwa melalui kegiatan ini, Allianz Indonesia tidak hanya memberikan apresiasi pada nasabah dan masyarakat, namun juga memberikan informasi yang dapat meningkatkan pengetahuan terkait strategi bisnis melalui media sosial. "Di masa yang penuh tantangan seperti saat ini, Allianz Indonesia ingin berbagi pengetahuan mengenai pemanfaatan media sosial yang dapat menjadi kegiatan produktif. Meskipun aktivitas fisik atau offline terbatas untuk dilakukan, pegiat usaha tetap perlu berinteraksi dengan pelanggan melalui berbagai inisiatif salah satunya melalui media sosial. Allianz Indonesia sendiri, turut memaksimalkan media sosial untuk senantiasa memberikan informasi dan edukasi menarik bagi nasabah. Selain itu, melalui kampanye-kampanye di media sosial, Allianz Indonesia turut mengimplementasikan strategi user-generated content dengan penggunaan twibbon, serta mengajak nasabah untuk berpartisipasi dalam beragam kegiatan, termasuk kegiatan peduli sesama dan lingkungan melalui media sosial."

Dengan berbagai inisiatif berbasis digital yang gencar dilakukan di masa pandemi, penggunaan media sosial, khususnya Instagram, sebagai salah satu platform untuk mendukung bisnis telah menjadi sebuah pilihan yang paling banyak diminati. Menurut DataReportal (2021), Instagram merupakan platform media sosial yang paling banyak digunakan di Indonesia, dimana 86,6% dari masyarakat Indonesia usia 16-64 menggunakan Instagram (<https://datareportal.com/reports/digital-2021-indonesia/>). Selain itu, menurut perusahaan riset pemasaran Ipsos (2018), 81% pengguna Instagram menggunakannya untuk mempelajari lebih lanjut tentang brand atau usaha yang mereka sukai. Selanjutnya, 76% dari pengguna Instagram akan membeli dari sebuah brand setelah menemukannya di Instagram, baik brand lokal maupun internasional (<https://www.ipsos.com/en/instagram-impact-indonesian-businesses>).

Untuk itu, Allianz Indonesia mengundang salah satu influencer yang aktif membuat konten kreatif di media sosial dan akan berbagi beragam tips sebagai seorang pelaku bisnis di Instagram, Asoka Remadja. Sebagai seorang travel blogger dan plant enthusiast, Asoka berbagi tentang memulai perjalanannya dari sebuah hobi, menemukan peluang dan bagaimana memaksimalkan penggunaan media sosial untuk mengembangkan bisnis yang dimilikinya.

"Jika memulai sesuatu dari hobi atau hal yang disukai, maka kita akan mengerjakannya dengan semangat dan hati yang senang. Kemudian ketika peluang datang menghampiri, maksimalkan dengan mengembangkan pengetahuan dan memanfaatkan channel yang paling sesuai. Media sosial adalah salah satu fasilitas yang mampu menjangkau banyak sekali pengguna di berbagai segmen dan lokasi. Penting bagi para pegiat bisnis untuk mengenali target pasar dan bagaimana menjalin engagement yang dapat meningkatkan performa bisnisnya," kata Asoka pada sesi talk show webinar ini.

Asoka juga menceritakan berbagai tips dan strategi praktis penggunaan Instagram untuk bisnis yang dapat dilakukan oleh para perintis bisnis, serta pentingnya mengenali followers sebagai target pasar dari bisnis yang digeluti. Dengan demikian, manajemen waktu yang tepat sangat diperlukan serta keberanian untuk melakukan percobaan sampai meraih sukses.

Allianz Indonesia juga memaksimalkan penggunaan media sosial untuk terus menjalin engagement dengan nasabah serta masyarakat umum. Selain menyajikan berbagai konten edukasi dan literasi terkait keuangan, asuransi juga kesehatan yang dapat diakses masyarakat luas, Allianz Indonesia juga menginformasikan mengenai produk, layanan dan campaign terbaru yang dapat dinikmati nasabah.

Foto: ikt

Judul	PT Prudential Life Assurance
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Kinerja Prudential Life Assurance
Halaman/URL	82
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral



PT PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE

PENGHARGAAN KHUSUS: ASURANSI JIWA PERAIH PREMI & LABA TERTINGGI DI MASA PANDEMI

GUDANGNYA AGEN BERMILITANSI TINGGI

Bicara perusahaan asuransi *joint venture* dengan *brand awareness* tertinggi di benak publik, bisa jadi nama Prudential akan berada di urutan pertama. Kekuatan agen menjadi modal meraih premi optimal dari tahun ke tahun.

OLEH FAJAR WIDHIYANTO

PT PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE (PRUDENTIAL INDONESIA), sebagai bagian dari Prudential plc telah berpengalaman lebih dari 168 tahun di industri asuransi jiwa. Pengalaman panjang mengantar perusahaan menjadi asuransi jiwa yang *advanced* untuk produk yang dikaitkan dengan investasi (unit link). Sejak meluncurkan produk unit link pertamanya pada 1999, Prudential Indonesia terus menjadi pemimpin pasar produk ini.

Prudential Indonesia juga disebut-sebut memiliki jajaran keagenan yang militan. Artinya, tak semata merangkul premi untuk kepentingan perusahaan, Prudential juga berperan sebagai penasihat keuangan bagi nasabahnya. Bahkan mereka bersikap sebagai perwakilan dari nasabah saat harus berurusan soal klaim, hingga pengurusan nasabah di rumah sakit saat nasabahnya memiliki keluhan dengan kesehatan mereka.

Soal militansi ini setidaknya tercermin dari tingginya jumlah agen Prudential yang tercatat sebagai member dari Million Dollar Round Table (MDRT). MDRT adalah asosiasi global dan independen di mana anggotanya mampu

memperlihatkan profesionalisme yang luar biasa, memegang teguh kode etik, dan menunjukkan layanan terbaik bagi nasabahnya.

Disampaikan Jens Reisch, *President Director* Prudential Indonesia, Agustus lalu (3/8), pihaknya menyumbangkan lebih dari setengah atau sebesar 53% dari total anggota MDRT di Indonesia sebanyak 3.645 orang di tahun ini. "Prudential Indonesia tercatat menyumbangkan jumlah konsultan finansial terbanyak di MDRT Indonesia selama 5 tahun berturut-turut, didorong oleh komitmen untuk mengembangkan profesionalisme konsultan finansial demi memenuhi kebutuhan masyarakat yang kian dinamis," ujar Jens Reisch.

Komitmen kuat terhadap inklusivitas karyawan dan konsultan finansialnya juga terlihat dari meningkatnya jumlah konsultan finansial perempuan yang bergabung di MDRT dari tahun ke tahun. Di 2021, perusahaan mencatat 1.195 konsultan finansial perempuan dalam keanggotaan MDRT, naik dari tahun sebelumnya sebesar 614 konsultan finansial. Selain itu, Prudential Indonesia juga mencatat peningkatan jumlah *first timer* di MDRT 2021, sebanyak 960 konsultan finansial, atau naik 126% dibanding tahun lalu.

Perihal kinerja keuangan, Prudential Life Assurance mencatatkan pendapatan premi sebesar Rp 23,7 triliun sepanjang 2020, dan menopang pertumbuhan laba bersih yang berhasil dijaga sebesar Rp 4,7 triliun. Dengan kinerja ini, menjadikan Prudential Indonesia sebagai perusahaan asuransi jiwa dengan perolehan premi dan laba terbesar saat pandemi. ■

PRUDENTIAL
SUMBANG 53% DARI
TOTAL ANGGOTA MDRT
DOMESTIK.

Judul	PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Aplikasi Layanan Asuransi Digital FitAja
Halaman/URL	80
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral



PT ASURANSI JIWA INHEALTH INDONESIA

PENGHARGAAN KHUSUS: ASURANSI KESEHATAN BERKONTRIBUSI SIGNIFIKAN PADA PERLINDUNGAN COVID-19

BAKTI NEGERI MENANGGULANGI COVID-19

Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia berkontribusi besar dalam penanggulangan Covid-19. Selain memberikan pertanggungan, juga ikut membidani lahirnya aplikasi layanan kesehatan digital FitAja, dan rutin mensosiasikan upaya mencegah penularan Covid-19.

OLEH: FRANS S. IMUNG

ASOSIASI ASURANSI JIWA INDONESIA (AAJI) mengkonfirmasi, ada 60 perusahaan asuransi yang berkomitmen menanggung risiko bagi pemegang polis yang teridentifikasi terpapar Covid-19. Salah satu perusahaan asuransi jiwa yang sejauh ini telah terbukti berkontribusi menangani klaim pasien Covid-19 adalah PT PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia.

Perusahaan yang saat ini dipimpin Budi Tambubolon ini berkomitmen memberikan pertanggungan apabila pemegang polis teridentifikasi terpapar Covid-19, yang dipastikan melalui proses *antigen swab test* atau PCR (*polymerase chain reaction*) test. Apresiasi patut diberikan pada Mandiri Inhealth telah berkomitmen memberikan pelayanan maksimal selama pandemi Covid-19.

Seiring meningkatnya kebutuhan akan pelayanan kesehatan secara digital, Mandiri Inhealth juga turut menginisiasi meluncurkan platform kesehatan dalam rangka memperluas akses pelayanan. Produk *digital healthcare SuperApp* bernama FitAja telah dilansir hasil kerjasama perseroan dengan sejumlah BUMN lain yang bergerak di bidang *healthcare* seperti Mandiri Capital Indonesia, Telekomunikasi Indonesia, Bio Farma, BRI Life, BNI Life, Axa Mandiri Financial Services, dan Pertamina Bina Medika IHC.

Menteri BUMN Erick Thohir mengatakan, aplikasi FitAja merupakan hasil transformasi dari Mandiri Inhealth Mobile (MiMo) yang selama ini digunakan para peserta Mandiri Inhealth dan sudah memiliki ekosistem kesehatan cukup luas. "Aplikasi ini diharapkan dapat mempermudah pengguna dalam menghadapi *new normal*.



FOTO: KEMENDUK

FitAja HASIL TRANSFORMASI MiMo

Budi Tambubolon, Direktur Utama
PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia

Kondisi masyarakat yang saat ini lebih aktif menggunakan *smartphone* ditambah semangat memberikan layanan kesehatan tanpa perlu khawatir akan risiko penularan Covid-19 menjadi *spirit* awal pengembangan aplikasi ini," ujar Erick saat peluncuran FitAja (23/7/2021).

Bersamaan dengan peluncuran FitAja, Mandiri Inhealth mendonasikan mobil ambulans kepada Pertamina Bina Medika IHC serta Rumah Sakit lain. Donasi ini pun menjadi bagian dari upaya membantu pemerintah menanggulangi pandemi Covid-19. Selain ini, melalui kanal Mandiri Inhealth juga gencar mensosialisasikan berbagai tips pencegahan sampai penanggulangan Covid-19. ■

Judul	Membangun Asuransi Yang Kuat, Dan Dipercaya
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Pertumbuhan Premi Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	93
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

KAPLER MARPAUNG

Chairman PT Jupiter Insurance Brokers & Consultants

MEMBANGUN ASURANSI YANG KUAT, SEHAT, DAN DIPERCAYA

TERDAPAT DUA PERISTIWA PENTING YANG MEWARNAI industri asuransi. Pertama terjadinya pandemi Covid-19, dan kasus pengelolaan dana asuransi yang berujung pada penyelesaian hukum. Pandemi telah memberikan pukulan bagi industri asuransi umum, khususnya asuransi kredit. Di sisi lain pandemi juga meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya kesehatan, dan jaminan kesehatan.

Akibatnya, kata pria yang juga Chairman PT Jupiter Insurance Brokers & Consultants ini, kesadaran tentang pentingnya asuransi di masyarakat juga cenderung meningkat. Mengutip data terbaru dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) periode Januari-Juni 2021, perolehan premi industri tumbuh 19,4% year on year menjadi Rp104,54 triliun. "Bandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya yang hanya tumbuh sebesar 0,83% dari sebesar Rp86,75 triliun, akibat tekanan pandemi," kata Kapler.

Kondisi ini seperti membalikkan proyeksi sebagian besar publik yang memperkirakan munculnya kasus gagal bayar pada asuransi serta tekanan pandemi akan menekan pertumbuhan premi, khususnya pada asuransi jiwa. Namun demikian Kapler mengimbau para pelaku industri untuk tidak mengabaikan kasus-kasus asuransi yang terjadi. Juga perlu memperbaiki kinerja dan layanan agar tidak terjadi penurunan tingkat kepercayaan publik pada industri asuransi.

"Tahun ini saya berharap, para pelaku industri terus menginformasikan kepada publik bahwa industri asuransi tetap akan dibangun mengarah ke terbentuknya industri yang kuat, sehat dan dapat dipercaya. Di tengah keraguan, kita bangun citra industri yang baik," tegasnya. [FAJAR WIDHIYANTO]

Judul	Kanal Keagenan Masih Diperlukan Industri Asuransi Jiwa
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Kontribusi Kanal Keagenan Semester I/2021
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

Kanal Keagenan Masih Diperlukan Industri Asuransi Jiwa

JAKARTA, TRIBUN - Kanal keagenan di industri asuransi jiwa tampaknya masih terdampak pandemi Covid-19 yang mengakibatkan kontribusinya terus menurun. Meski demikian, kanal ini masih dibutuhkan di industri ini untuk memasarkan produk asuransi.

Kalau melihat catatan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) semester I-2021, nilai pendapatan premi yang berasal dari kanal keagenan mengalami penurunan 4,9% year-on-year menjadi Rp 30,44 triliun. Bahkan, capaian tersebut sudah turun 15,84% dari semester pertama tahun 2019 yang saat itu belum ada pandemi Covid-19.

AAJI pun menilai capaian tersebut bersifat sementara mengingat di masa pandemi ini beberapa agen kesulitan melakukan pertemuan tatap muka dengan nasabah. Untuk saat ini, kanal bancassurance dan kanal distribusi alternatif mengambil peran dengan masing-masing mencatatkan pertumbuhan premi sebesar 27,3% yoy dan 35,8% yoy.

"Tapi setelah keadaan kembali normal, keagenan ini masih terus tumbuh. Apalagi keagenan ini memberikan lapangan pekerjaan yang besar juga bagi masyarakat," ujar Kepala Bidang Operasional & Perlindungan Konsumen

AAJI Freddy Thamrin, beberapa waktu lalu.

Adapun, di tengah kondisi yang serba terbatas ini, para agen asuransi juga dinilai bisa terus memasarkan produk asuransi dengan memanfaatkan teknologi yang ada meskipun tidak dapat seoptimal seperti dalam kondisi normal.

Penurunan kontribusi kanal keagenan pun juga dirasakan oleh beberapa pemain, salah satunya BNI Life. Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan bilang kanal ini masih ada perlambatan produksi dibandingkan tahun sebelumnya namun ia tak menyampaikan besaran penurunannya.

Saat ini, kanal keagenan di BNI Life berkontribusi sebesar 4% dari total pendapatan premi yang sampai Agustus 2021 tercatat sebesar Rp 2,95 triliun. Kontribusi premi terbesar masih berasal dari kanal bancassurance sebesar 66% dan sisanya dari kanal employee benefit. "Namun seiring membaiknya situasi terkait pandemi, kami optimis produksi distribusi keagenan akan rebound ke arah yang lebih baik untuk ke depannya," ujar Eben.

Sedikit berbeda, Allianz Life justru mencatat ada pertumbuhan pendapatan premi dari kanal keagenan sebesar 12,4% dan memberikan

kontribusi 36,9% dari total pendapatan premi di Semester I-2021.

Namun, kanal distribusi bancassurance masih memberikan kontribusi yang sebesar 60% dari total pendapatan premi Allianz Life di semester I-2021 yang tercatat Rp 10,4 triliun.

Direktur Allianz Life Indonesia Cui Cui pun bilang kanal distribusi keagenan akan terus berperan penting ke depannya karena keba-

nyakan nasabah memilih untuk berinteraksi langsung. "Apalagi untuk nasabah yang baru pertama kali membeli produk asuransi, agen kami akan membantu untuk mengarahkan, misalnya bagaimana cara mengajukan polis asuransi, berapa biaya perawatan yang dibutuhkan sehingga nasabah dapat memilih plan kesehatan yang tepat," ujar Cui Cui. **(Adrianus Octaviano/Kontan.co.id)**

Judul	Fuse Catat Premi Rp720 Miliar dengan Mendukung Agen Asuransi, Bukan Menggantikan
Nama Media	Techinasia.com
Newstrend	Aplikasi Layanan Asuransi Digital FUSE
Halaman/URL	https://id.techinasia.com/fokus-agen-premi-fuse-meroket?referrer=featured-subex-0
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

Fuse Catat Premi Rp720 Miliar dengan Mendukung Agen Asuransi, Bukan Menggantikan



Bagi kebanyakan startup *insurtech*, teknologi menjadi faktor penting yang membedakan model bisnisnya dengan perusahaan asuransi konvensional. Melalui *marketplace*, aggregator, atau bekerja sama dengan ekosistem platform digital, *insurtech* menghadirkan kanal alternatif distribusi baru dengan mengandalkan teknologi untuk menyentuh konsumen akhir.

Awalnya pendekatan itulah yang ditempuh Fuse, sebuah *startup insurtech* yang didirikan pada 2017 oleh Andy Yeung, mantan CEO Gaopeng (perusahaan natungan Group dan Tencent di Cina) bersama Ivan Sunandar

Artikel ini merupakan bagian dari konten premium Tech in Asia ID+.

Dapatkan akses tanpa batas ke artikel ini dan semua konten *Tech in Asia Indonesia*, diskon khusus ke semua konferensi Tech in Asia, serta beragam benefit lainnya dengan berlangganan Tech in Asia ID+ mulai dari Rp 1.800 per hari.

Judul	PT CAPITA LIFE INDONESIA Asuransi Jiwa Aset Rp 5 Triliun -Rp 10 Triliun
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Kinerja Capital Life 2020 – Q2 2021
Halaman/URL	46 - 47
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral



PT CAPITAL LIFE INDONESIA

ASURANSI JIWA ASET RP 5 TRILIUN-RP 10 TRILIUN

TETAP PERTAHANKAN KINERJA POSITIF

Laba bersih Capital Life triwulan II/2021 melesat 118,19% menjadi Rp 59,37 miliar. Periode yang sama RBC tercatat 199,09% dan rasio kecukupan investasi 133,27%.

OLEH: PARINA THEODORA

PT CAPITAL LIFE INDONESIA (Capital Life) sukses capai kinerja gemilang di 2020. Perusahaan yang merupakan bagian dari PT Capital Financial Indonesia Tbk dan terafiliasi dengan PT Bank Capital Indonesia Tbk ini, berhasil catatkan pencapaian yang baik selama 2020. Laba bersih Capital Life selama periode tersebut mampu tumbuh sebesar 33,9% dari Rp 57,41 miliar pada 2019 meningkat menjadi Rp 76,87 miliar pada 2020.

Sementara di 2021, perusahaan juga cukup sukses mempertahankan kinerja keuangan. Selama triwulan II/2021, pendapatan premi Capital Life tercatat sebesar Rp 7,15 triliun. Angka tersebut naik pesat yakni sebesar 133,76% jika dibanding

tingkat pencapaian pada triwulan II/2020 yang tercatat sebesar Rp 3,06 triliun. Begitu juga dengan hasil investasi Capital Life yang triwulan II/2021 naik sebesar 284,92% dari minus Rp 263,83 miliar di triwulan II/2020 menjadi Rp 487,87 miliar di triwulan II/2021.

Sedangkan laba bersih perusahaan selama triwulan II/2021 juga berhasil meningkat sampai 118,19% dari Rp 27,21 miliar di triwulan II/2020 naik menjadi Rp 59,37 miliar pada periode yang sama tahun ini. Sedangkan pada periode yang sama aset Capital Life tercatat sebesar Rp 7,38 triliun.

Sementara dalam pemerinkatan versi *Investor* yang menilai dari sisi pertumbuhan rata-rata dalam lima tahun, Capital Life mampu mengungguli kompetitor lainnya di kelas yang sama. Dalam lima tahun terakhir atau sepanjang 2016-2020, aset Capital Life berhasil tumbuh rata-rata sebesar 28,88%. Demikian pula dari sisi hasil investasi yang berhasil tumbuh rata-rata sebesar 59,47% dalam lima tahun terakhir. Sedangkan dari sisi pendapatan premi dalam lima tahun terakhir juga mengalami rata-rata pertumbuhan sebesar 53,92%. Begitupun dengan premi neto di periode yang sama berhasil tumbuh rata-rata per tahun sebesar 53,94%.

Saat ini, diketahui layanan Capital Life sudah menjangkau beberapa kota besar di Tanah Air dan perusahaan berencana perusahaan akan terus memperluas jaringannya di beberapa wilayah di Indonesia. Sebelumnya pada pertengahan tahun lalu, Capital Life mengundeng PT Bank Rakyat Indonesia Agrinaga Tbk (BRI Agro) dalam memasarkan produk Asuransi Proteksi melalui pemberian manfaat tambahan asuransi jiwa kredit kepada nasabah Bank BRI Agro. Kerja sama tersebut merupakan upaya pengembangan bisnis bancassurance dengan mengandeng kemitraan bersama BRI Agro sebagai salah satu strategi perusahaan. Jalanan kemitraan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan, sekaligus memberikan manfaat dan keuntungan bagi masing-masing pihak. ■

LABA BERSIH TUMBUH 33,9%

HASIL INVESTASI PT CAPITAL LIFE INDONESIA (dalam Rp)



Anony Japari,
Presiden Direktur
PT Capital Life Indonesia

Judul	Simak Tips Pilih Asuransi Jiwa atau Kesehatan untuk Para Lajang
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210923/215/1446143/simak-tips-pilih-asuransi-jiwa-atau-kesehatan-untuk-para-lajang
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

Simak Tips Pilih Asuransi Jiwa atau Kesehatan untuk Para Lajang

Asuransi memiliki banyak jenis dan manfaat yang berbeda-beda, tetapi asuransi utama yang harus dimiliki seseorang adalah asuransi kesehatan dan asuransi jiwa.

Diana Haniyza Melanoria - Bisnis.com
23 September 2021 | 15:26 WIB



Ilustrasi asuransi - Reuters

Bisnis.com, JAKARTA—Memilih jenis asuransi yang tepat kerap menjadi salah satu hal yang membingungkan bagi para lajang atau single yang sudah memiliki penghasilan tetap. Asuransi memiliki banyak jenis dan manfaat yang berbeda-beda, tetapi asuransi utama yang harus dimiliki seseorang adalah asuransi kesehatan dan asuransi jiwa.

Asuransi kesehatan merupakan asuransi yang dapat memberikan perlindungan untuk layanan kesehatan mulai dari sakit ringan hingga kritis. Sedangkan asuransi jiwa memberikan perlindungan dengan memberikan uang pertanggungan kepada keluarga yang ditinggalkan atau memberikan santunan jika terjadi cacat tetap akibat kecelakaan.

Ningung menentukan pilihan kedua produk perlindungan ini? Kedua produk ini sama-sama penting, tapi bagaimana jika pendapatan kamu saat ini hanya cukup untuk salah satunya saja?

| Baca Juga : Simak Tips Atur Keuangan Untuk Mitigasi Risiko Masa Depan

Melalui siaran pers, Kamis (23/9/2021), FWD Insurance membagikan sejumlah tips dalam menentukan pilihan asuransi, antara lain sebagai berikut.



Jeans EZY
Rp599.000



1. Hitung anggaran yang akan kamu alokasikan untuk asuransi

buat anggaran bulanan untuk menghitung pemasukan dan pengeluaran bulananmu. Pertimbangkan berapa banyak dana yang dapat digunakan untuk membayar premi asuransi. Selain asuransi, jangan lupa, sisihkan pula untuk dana darurat dan investasi. Premi asuransi berbeda-beda, tergantung pada nilai pertanggunganmu. Oleh karena itu, pertimbangkan baik-baik dana untuk asuransimu.

| Baca Juga : Asuransi Astra Berikan Tips Mengelola Keuangan di Kala Pandemi

2. Persiapkan dana darurat



Dana darurat perlu dimiliki untuk digunakan dalam keadaan darurat. Jika belum memiliki dana darurat atau belum cukup, utamakan mengumpulkannya terlebih dahulu. Idealnya, untuk kamu yang masih single, pastikan untuk siapkan dana tunai minimal tiga kali pengeluaran bulanan.

Ketersediaan dana darurat bisa membantu kita menentukan jenis asuransi mana yang lebih dibutuhkan, asuransi kesehatan atau asuransi jiwa. Sebab, dana darurat juga dapat digunakan untuk biaya pengobatan apabila sakit.

3. Pilih produk sesuai kebutuhan

Setelah mengetahui asuransi apa yang sebenarnya kamu butuhkan, asuransi kesehatan atau asuransi jiwa, saatnya untuk kamu mencari produk asuransi di pasar. Mantapkan internet untuk mencari produk asuransi kesehatan atau asuransi jiwa yang tepat sesuai kebutuhan. Kamu bisa membaca blog personal finance atau kunjungi langsung website perusahaan penyedia produk asuransi untuk melihat jenis-jenis produk asuransi.

4. Apakah kamu tipe orang yang mudah sakit atau tidak?

Kamu perlu mengetahui riwayat kesehatannya, terlebih jika pernah mengalami sakit parah hingga harus operasi. Jika iya, kondisi ini sangat berpengaruh terhadap tujuan keuanganmu sehingga kepemilikan proteksi menjadi penting dan jangan diundikan. Dengan memiliki asuransi seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, bahkan khusus penyakit kritis, keuangan pribadimu dapat terjaga dari risiko kerugian yang mungkin terjadi atas kondisi yang membutuhkan biaya besar.

Tentu bagi kamu yang single, dibutuhkan evaluasi berkala atas kebutuhan berasuransi, baik yang jenisnya maupun asuransi kesehatan karena kebutuhannya pun dapat berubah seiring berjalannya waktu. Yang harus dihindari adalah ketika kesadaran berasuransi baru muncul ketika kamu sudah terkena risikonya.

Judul	PREMIUM NOTES: Emiten Teknologi Loyo, Sikap AALI dkk, & PGAS Bernapas Lega
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Alokasi Dana Kelolaan Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	https://market.bisnis.com/read/20210923/192/1445812/premium-notes-emiten-teknologi-loyo-sikap-aali-dkk-pgas-bernapas-lega
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

PREMIUM NOTES: Emiten Teknologi Loyo, Sikap AALI dkk, & PGAS Bernapas Lega

Siapa bilang teknologi itu mahal? Ternyata, teknologi itu bisa jadi penyelamat bagi perusahaan. Apalagi, di tengah pandemi seperti ini.



Keempat orang ini adalah CEO dari perusahaan teknologi yang sedang berdiskusi dengan investor. Mereka adalah CEO dari perusahaan teknologi yang sedang berdiskusi dengan investor.

Berita oleh: JOURNALIST. Riset dan analisis: Jurnal Teknologi, Kompas, Bisnis.com, Progres, 2021. Berbasis pada sumber resmi perusahaan.

Diperkirakan oleh Bloomberg, saham-saham teknologi di Bursa Efek Indonesia (BEI) atau IDX Teknik bernilai Rp 2 triliun hingga Rp 3 triliun (20-30% dari total). Sedangkan periode ini, IDX Teknik bergerak di level 10-15% dengan posisi tertinggi berakhir di 10-15%.

Perkembangan saham teknologi di BEI ini, tentu saja, sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor lain, seperti kondisi ekonomi global, kebijakan pemerintah, dan lain-lain.

1. Saham-saham Emiten Teknologi Bisa Katakan Positif, Masih Menarik Disiplin?



Informasi di buku ini, tentu saja, sangat penting bagi investor yang sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI. Apalagi, saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.

Informasi di buku ini, tentu saja, sangat penting bagi investor yang sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI. Apalagi, saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.

Lainnya, masih banyak saham-saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.



Informasi di buku ini, tentu saja, sangat penting bagi investor yang sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI. Apalagi, saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.



Berikut data server yang sedang beroperasi.

2. Masih Strategi AALI, ASNT, SSMS & MGRO Penguat Produktifitas

Salah satu alasan mengapa saham teknologi di BEI sedang menjadi perhatian investor, tentu saja, karena mereka sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI.

Informasi di buku ini, tentu saja, sangat penting bagi investor yang sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI. Apalagi, saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.

Di sisi lain, PT Asuransi Asuransi Jiwa Tbk (AJT) juga sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI.

Berikut ini, beberapa informasi tentang saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.

Pembahasan selanjutnya dapat Anda baca di sini.



3. Riset Loyo dan Koneksi Positif untuk PGAS (PGAS) dan Koneksi Teknologi PGAS

PT Perusahaan Gas Negara Tbk (PGN) kini mulai bertransformasi. Emiten ini mulai melakukan transformasi ke arah teknologi.

Informasi di buku ini, tentu saja, sangat penting bagi investor yang sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI. Apalagi, saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.

Salah satu alasan mengapa saham teknologi di BEI sedang menjadi perhatian investor, tentu saja, karena mereka sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI.

Di sisi lain, PT Perusahaan Gas Negara Tbk (PGN) juga sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI.

Berikut ini, beberapa informasi tentang saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.

Informasi di buku ini, tentu saja, sangat penting bagi investor yang sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI. Apalagi, saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.



4. Saham-saham Pilihan Perusahaan Asuransi Manulap Window Dressing

Perusahaan Asuransi dan Reasuransi (PRA) memiliki peran yang sangat penting dalam industri asuransi.

Informasi di buku ini, tentu saja, sangat penting bagi investor yang sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI. Apalagi, saham teknologi yang sedang menjadi perhatian investor.

Salah satu alasan mengapa saham teknologi di BEI sedang menjadi perhatian investor, tentu saja, karena mereka sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI.

Di sisi lain, PT Perusahaan Asuransi Manulap Window Dressing juga sedang mencari informasi tentang saham teknologi di BEI.

Judul	Padukan Asuransi Dengan Layanan Kesehatan Digital
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Layanan Asuransi Jiwa Digital Rey.id
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral



Rey Padukan Asuransi Dengan Layanan Kesehatan Digital

REY (rey.id), *start-up health insurtech* berbasis aplikasi, menghadirkan model baru berasuransi. Yakni memadukan produk asuransi jiwa dan kesehatan dengan ekosistem layanan kesehatan yang terintegrasi secara digital.

Chief Executive Officer (CEO) and Co-Founder Rey, Evan Tanotogono menjelaskan, berbeda dari asuransi konvensional, *platform* Rey menawarkan paduan produk asuransi dan layanan kesehatan yang dikemas dalam program *membership* berbasis langganan (*subscription*). Pola ini serupa dengan layanan *streaming* film dan lagu *online*.

Evan mengakui, untuk saat ini Rey hanya berfokus pada produk-produk asuransi kesehatan, jiwa, dan penyakit kritis saja.

"Kini, layanan dijalankan dengan inovasi *end to end*. Mulai dari distribusi digital, integrasi dengan layanan kesehatan baik online maupun *offline*. Serta pemanfaatan fitur-fitur *wellness*," ujar Evan.

Saat ini, ada tiga paket berlangganan yang ditawarkan, yaitu *Basic*, *Standard* dan *Premium*. Untuk plan termurah yaitu Basic, tersedia dengan harga berlangganan Rp 69.000 per bulan atau Rp 621.000 per tahun.

Mencakup layanan pemeriksaan kesehatan berbasis *Artificial Intelligence*, telekonsultasi dengan dokter umum, pemberian resep obat dari dokter gratis tiga kali per tahun. Serta pemeriksaan dokter umum *offline* gratis 50 kali per tahun.

Sementara untuk paket Standard seharga Rp 89.000 per bulan atau Rp 801.000 per tahun, dan Premium seharga Rp 99.000 bulan atau Rp 891.000 per tahun.

"Pada kedua plan ini, manfaat pemberian resep obat meningkat menjadi 25 kali per tahun. Namun, khusus paket Premium ada tambahan manfaat perlindungan asuransi jiwa senilai



Evan Tanotogono

Rp 25 juta," kata Evan.

Ada pun syarat menjadi Member Rey, yakni Warga Negara Indonesia (WNI) dalam keadaan sehat berusia 18-55 tahun. Serta memiliki nomor KTP aktif untuk mendapatkan 1 *membership*.

Nantinya, setelah mendapatkan polis, member dapat mengaktifkan akun Rey dan bisa menikmati fitur dan layanan yang disediakan. Yakni, mulai dari pengecekan gejala mandiri, telekonsultasi, hingga fitur kebugaran dan *reward unlimited access* selama 24 jam tanpa biaya tambahan untuk *chat* dengan dokter umum melalui aplikasi *Google Play Store*.

"Jika member membeli sendiri obat pada apotek sesuai rekomendasi, mereka bisa mendapatkan penggantian biaya dari Rey dengan mengunggah bukti pembelian ke aplikasi," ungkapnya.

Evan berharap, layanan ini dapat diterima masyarakat karena Rey menggunakan pendekatan berbeda dari yang ditawarkan industri asuransi selama beberapa dekade terakhir.

Selain itu, pihaknya juga ingin meningkatkan penetrasi asuransi digital di Indonesia yang masih rendah. Terlebih sejak pandemi Covid-19, sehingga terjadi perubahan dalam cara menangani kesehatan.

"Hal ini bisa menjadi peluang bagi perusahaan health insurtech. Dan kami menitikberatkan pada kualitas perawatan (*quality of care*), tidak sebatas membayar premi dan polis saja," katanya. ■ IMA

Judul	Banyak Aduan Soal Unit Link, Lalu Bagaimana Nasib Nasabah?
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210923132508-17-278601/banyak-aduan-soal-unit-link-lalu-bagaimana-nasib-nasabah
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

Banyak Aduan Soal Unit Link, Lalu Bagaimana Nasib Nasabah?

MARKET | Monica Wicaya, CNBC Indonesia | 23 September 2021 14:20

SHARE | [f](#) [t](#)



Cover: Yak Carti (su Unitlink Link (CNBC Indonesia TV))

Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyimpulkan banyak pengaduan dari pemegang polis asuransi sepanjang kuartal I-2021 lalu mencapai 273 aduan. Semua aduan ini berkaitan dengan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI), salah satunya adalah unit link.

Sedangkan sepanjang 2020, sebanyak 593 aduan disampaikan. Angka ini juga lebih tinggi dibanding dengan aduan di 2019 yang sebanyak 230 aduan.

Terdapat empat kelompok aduan yang disampaikan secara garis besar. Mulai dari layanan asuransi yang dinilai tidak sesuai dengan penawaran hingga sutasnya klaim. Aduan tersebut seperti produk layanan asuransi yang tidak sesuai dengan penawaran atau miss selling dan penurunan hasil investasi dari produk PAYDI.



Kemudian juga mengenai permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh dari kesulitan melakukan klaim, padahal polisnya sudah jatuh tempo.

DILIHAN REDAKSI

Tengah Agen untuk Unit Link? Cek Syarat Terbaru OJK

Ramail Nasabah Asuransi Tutup Klaim, Gimana Nasib Unit Link?

Premi Asuransi Ramil Menawar, Apa Itu Unit Link Ditanggung?

Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK, Agus Zeti menegaskan pemegang polis harus memahami betul apa produk investasi yang dibeli, termasuk untuk produk PAYDI atau unit link. Hal ini merupakan bagian untuk menghindari adanya kerugian yang diterima oleh para pemegang polis ini.

"Setelu usaha harus memastikan agen tidak memaksa konsumen menandatangani formulir pengajuan asuransi dalam keadaan kosong. Proses penewarannya harus terdokumentasikan dengan baik," kata Agus, dalam konferensi pers AAJI, belum lama ini.

Untuk itu, OJK sedang menggarap aturan dalam bentuk Surat Edaran (SE). Salah satu hal yang akan diatur adalah untuk memastikan untuk menggunakan nomor tunggal investor alias Single Investor Identification (SID) untuk pembelian produk asuransi unit link.

Kepala Departemen Pengawasan IKOB 1A OJK Dewi Astuti mengatakan ketentuan ini memang dalam proses pengkajian. Namun hal ini dinilai penting sebagai bagian dari upaya perlindungan investor. Aturan ini akan menjadi bagian dari SE terbaru mengenai PAYDI, kendati belum final.

"Kita mau aturan ini dapat menjadi salah satu jawaban dari permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses penjualan, pemahaman konsumen mengingat produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," kata Dewi kepada CNBC Indonesia, Senin (20/9/2021).

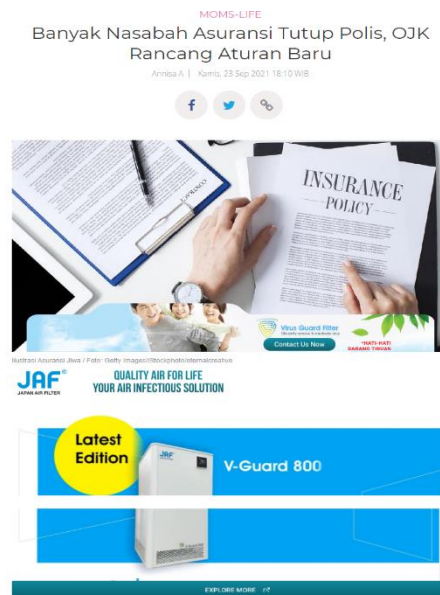
Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menilai memang dibutuhkan pengaturan mengenai PAYDI yang ditujukan agar memberikan pengajaran yang lebih baik mengenai produk ini.

Dia menilai, untuk menghindari terjadinya masalah terhadap produk ini, dibutuhkan pemahaman dari kedua sisi, yakni dari sisi penjual, maupun calon pemegang polis.

"Pesan saya, sebenarnya produk unit link tidak bermasalah, cuma memang harus penjualannya harus lebih clear, pembeli harus lebih mengerti produknya, apa benefitnya, berapa besar biaya yang dibebankan sehingga tidak menimbulkan masalah di kemudian hari. Kita berusaha memberikan hasil investasi terbaik untuk customer," kata Firdot Thonno, Kabid Operasional & Perlindungan Konsumen AAJI dalam konferensi pers beberapa waktu lalu.

Penyusunan SE tersebut juga melibatkan AAJI untuk bisa memberikan masukan agar ketika aturan tersebut diterbitkan bisa benar-benar mengakomodir kepentingan nasabah ke arah yang lebih baik.

Judul	Banyak Nasabah Asuransi Tutup Polis, OJK Rancang Aturan Baru
Nama Media	Haibunda.com
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	https://www.haibunda.com/moms-life/20210923124957-76-241625/banyak-nasabah-asuransi-tutup-polis-ojk-rancang-aturan-baru
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral



Jakarta - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan merumuskan aturan baru terkait produk asuransi jiwa. Saat ini mereka tengah menyortir Produk Asuransi yang Dikaikan dengan Investasi (PAYDI), termasuk unit link.

OJK melihat persoalan demi persoalan yang mendera produk asuransi berbalut investasi. Maka dari itu, OJK menggandeng para pemangku kepentingan untuk merumuskan aturan terbaru.

Baca Juga :
Kelas BPJS Kesehatan Bakal Digabung, Berapa Tarifnya ya Bun?

Asuransi jiwa menjadi bidang yang tak luput terkena dampak pandemi COVID-19. Sepanjang pandemi di tahun lalu, data OJK mencatat ada hampir 3 juta nasabah yang menutup polis unit link.



Melihat situasi tersebut, OJK akan segera merilis aturan baru dalam bentuk Surat Edaran (SE) untuk mengatur dan memperketat aturan penjualan PAYDI, termasuk unit link.

Salah satu aturan terbaru yang akan ditetapkan yaitu setiap nasabah unit link diwajibkan untuk mengisi nomor tunggal investor pasar modal alias Single Investor Identification (SID). Akan tetapi kajiannya belum final, Bunda.

Keterangan ini masih dalam tahap pengkajian. Meski begitu, aturan ini akan menjadi bagian dari SE terbaru mengenai PAYDI kondisi belum final karena dinilai penting sebagai bagian dari upaya perlindungan investor.

"Kita mau aturan ini dapat menjadi salah satu jawaban dari permasalahan yang muncul, antara lain perlindungan konsumen, proses penjualan, pemahaman konsumen mengingat produk ini adalah tetap produk asuransi tetapi ada unsur investasi," ujar Kepala Departemen Pengawasan IKOB 1A OJK Dewi Astuti.

Aturan dirumuskan dengan berbagai pertimbangan demi memastikan produk dapat dipasarkan dengan baik. Selain itu, desainnya juga disesuaikan dengan kebutuhan nasabah dengan pedoman pengelolaan yang baik, serta adanya keterbukaan informasi.

Dalam keterangan resmi kinerja INKB Agustus lalu, Juru Bicara OJK Sekar Puthi Djatrot mengatakan bahwa OJK sudah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mengatasi dampak pandemi COVID-19.

Beberapa upaya yang pernah dilakukan yaitu kebijakan relaksasi seperti perhitungan tingkat solabilitas perusahaan asuransi dan reasuransi untuk menjaga industri asuransi menghadapi penurunan ekonomi.

Mengatasi banyak nasabah yang menutup polis, Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu mengatakan akan ada aturan baru terkait dengan PAYDI atau unit link. **TERUSKAN MEMBACA KLIK DI SINI.**

Judul	Menggairahkan Industri Asuransi Dengan Revisi Aturan PAYDI
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Regulasi Terkait PAYDI (Unitlink)
Halaman/URL	86 - 87
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral



MENGGAIRAHKAN INDUSTRI ASURANSI DENGAN REVISI ATURAN PAYDI

PRODUK YANG DIKAITKAN Dengan Investasi (PAYDI) atau biasa disebut unit link masih menjadi motor penggerak bisnis asuransi jiwa. Selama tahun 2020, saat kondisi ekonomi dan investasi terkena guncangan akibat pandemi, premi yang dihasilkan dari produk ini tercatat sebesar Rp84,8 triliun (berdasarkan data Litbang Investor dari laporan publikasi). Jumlah tersebut sebesar 63,4% dari total penjualan premi asuransi jiwa selama tahun 2020. Kontribusi yang besar ini membuat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merasa perlu merevisi aturan mengenai pemasaran dan pengelolaan investasi PAYDI yang selama ini merujuk pada Keputusan Ketua Bapepam-LK Nomor KEP-104/BL/2006.

Evaluasi OJK atas sejumlah kasus pengelolaan investasi yang tidak *prudent* dan berisiko tinggi, banyaknya keluhan nasabah terhadap produk asuransi yang dibeli karena nilainya merosot, juga kasus gagal bayar menjadi alasan agar aturan PAYDI lebih diperkuat dengan tujuan memberikan perlindungan kepada konsumen (nasabah). Penguatan regulasi diharapkan dapat mengurangi *mis-selling* dan *dispute* antara perusahaan asuransi dengan nasabah, sehingga kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi dapat terjaga. Kepercayaan masyarakat merupakan modal penting untuk perkembangan dan kemajuan industri asuransi ke depan.

Selama ini pengelolaan investasi PAYDI dapat dilakukan sendiri oleh perusahaan asuransi atau melalui kerja sama dengan manajer investasi. Menurut Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Riswinandi melalui jawaban tertulis beberapa waktu lalu, pada konsep pengaturan yang terbaru, dalam hal perusahaan asuransi bekerjasama dengan manajer investasi untuk penempatan investasi atas sub-dana, ma-

PAYDI memiliki peran penting terhadap pertumbuhan industri asuransi jiwa dan punya berkontribusi lebih dari 30% terhadap total premi asuransi nasional. Revisi aturan PAYDI yang akan segera dirilis OJK diharapkan dapat membuat **pengelolaan investasi lebih transparan, sehat, dan aman.** OLEH: WINDARTO



ka perjanjian kerja sama dengan manajer investasi tersebut wajib memuat klausul yang mewajibkan manajer investasi untuk menyampaikan informasi kepada Perusahaan mengenai *underlying asset* dari investasi tersebut.

Dijelaskan Riswinandi, revisi aturan PAYDI juga untuk menyesuaikan tingkat literasi keuangan nasabah dengan kompleksitas dan tingkat risiko produk asuransi tersebut. Alasannya, sebagian besar dana nasabah PAYDI ditempatkan pada instrumen pasar modal. "Kami memandang perlu, untuk ke depannya, jenis produk asuransi tersebut hanya dapat dipasarkan bagi kelompok nasabah yang memiliki pemahaman yang baik dan pengalaman yang memadai terkait dengan mekanisme dan risiko dari kegiatan investasi di pasar modal," terang Ris.

Selain itu, lanjut Riswinandi, pengaturan PAYDI juga memerlukan penyempurnaan terkait dengan kewajiban perusahaan asuransi untuk menyampaikan informasi secara komprehensif kepada nasabah. Salah satu informasi yang perlu disampaikan secara akurat, jujur, jelas, dan tidak menyesatkan kepada nasabah antara lain adalah terkait dengan berbagai biaya yang dikenakan kepada nasabah, baik yang dikaitkan dengan manfaat asuransi maupun yang dikaitkan dengan manfaat investasi. Disamping itu, perusahaan asuransi juga perlu menyampaikan informasi yang lebih lengkap terkait dengan kinerja dan risiko dari masing-masing sub-dana yang dapat dipilih oleh nasabah produk asuransi unit link.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon menyampaikan pandangannya terhadap revisi aturan PAYDI. Pertama, AAJI berharap relaksasi terhadap teknis pemasaran PAYDI bisa berlanjut dan ber-

POIN-POIN PENTING REVISI ATURAN PAYDI

Persyaratan Perusahaan yang memasarkan PAYDI: - Memiliki status dan NMI - Memiliki sistem informasi pendukung - Memiliki modal minimum - Memiliki fungsi pendukung di bidang pemasaran, penutupan asuransi, aktuaria, pengelolaan investasi, manajemen aset dan liabilitas, dan penanganan pengaduan Spesifikasi Produk - Jenis risiko yang ditanggung boleh hanya meringkal karena kecelakaan (personal accident). Di dalam aturan sebelumnya, PAYDI dipersewakan seluruh-kurangnya memberikan perlindungan atas risiko meninggal alami (natural death). Hal ini dimaksudkan untuk memberikan kesempatan bagi perusahaan asuransi umum untuk dapat memasarkan produk asuransi dimaksud. - UP minimum minimal menjadi 100 juta untuk polis rupiah dan 500 juta untuk polis valas. - Tidak boleh ada waiting period. - Kewajiban menyediakan informasi informasi produk, termasuk isi minimumnya.	- Kewajiban menyampaikan laporan pertanggung jawaban secara berkala dengan frekuensi yang lebih sering. Jika ketentuan sebelumnya hanya mewajibkan menyampaikan laporan dimaksud paling kurang 1 kali dalam setahun, maka di dalam rancangan ketentuan yang baru perusahaan diwajibkan untuk menyampaikan laporan pertanggung jawaban secara berkala setiap 3 bulan sekali atau disesuaikan dengan periode pembayaran premi. - Kewajiban menyediakan fund forecast. - Kewajiban webcoming call untuk konfirmasi pemahaman pemegang polis. Persyaratan pemahaman pemegang polis - Kewajiban memastikan pemahaman atas produk dan risiko, melalui kuesioner SIO dan pelaksanaan analisis risk profile dan kebutuhan konsumen. - PAYDI valas hanya ditawarkan kepada pemegang polis yang memiliki pemahaman atas nilai valas, dibutuhkan kepemilikan rekening bank dalam valas. Sumber: OJK
--	---

laku secara permanen di masa pandemi maupun setelahnya. Hal tersebut dikarenakan telah terjadinya perubahan dalam perilaku konsumen, di mana peranan platform digital semakin meningkat dan menjadi keharusan dalam kehidupan masyarakat saat ini.

AAJI berharap agar revisi regulasi

PAYDI dapat membantu industri asuransi jiwa Indonesia dalam menumbuhkan optimisme pasar unit link dengan tidak membatasi penempatan investasi hanya pada sub-dana. AAJI juga berharap regulasi PAYDI akan meningkatkan perlindungan konsumen dengan cara-cara yang mendukung perkembangan industri asuransi jiwa. Salah satunya adalah dengan memberikan kepastian lebih baik dalam penilaian atas profil risiko konsumen.

Presiden Direktur Sun Life Financial Indonesia Elna Waty menilai pengaturan lagi PAYDI bisa menjadi bagian untuk mengedukasi masyarakat. Namun juga mesti memperhatikan aset management, apakah juga diatur demikian ketat seperti halnya unit link, karena pada dasarnya tidak terlalu berbeda dengan unit link. "Diatur saja setuju, dan mendukung pemerintah supaya (PAYDI) menjadi lebih baik," tuturnya.

Berdasarkan data AAJI kuartal I 2021, unit link mencatat pertumbuhan 60,1% dibandingkan periode sama tahun 2020 atau meningkat dari Rp14,10 triliun menjadi Rp22,58 triliun. Lonjakan pertumbuhan ini tidak terlepas dari kondisi bursa saham yang mengalami *rebound* dan pemulihan ekonomi yang menuju arah positif. PAYDI diperkirakan masih menjadi daya tarik asuransi saat ini dan ke depan, apalagi dengan diperbolehkannya asuransi umum menggarap produk ini.

diperkirakan pertumbuhan PAYDI semakin marak di tahun-tahun mendatang, tentunya dengan kondisi bursa saham yang juga atraktif. Semoga beberapa penundaan penerbitan revisi PAYDI oleh OJK karena mempertimbangan aspirasi dari berbagai kalangan sehingga menghasilkan regulasi yang komprehensif. ■

Judul	OJK Siapkan Aturan Khusus <i>InsurTech</i>
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Regulasi Terkait Insurtech
Halaman/URL	https://investor.id/insurance/264483/ojk-siapkan-aturan-khusus-insurtech
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral



OJK Siapkan Aturan Khusus *InsurTech*

Komri, 23 September 2021 15:39 WIB
Harian

Manfaat
All Risk
Hingga
Mobil Usia
12 Tahun

JAKARTA, investor.id – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sedang menyiapkan peraturan terkait insurance technology (insurtech) yang akan mengatur jenis produk dan layanan asuransi yang dapat dijual perusahaan piagam asuransi digital, standar teknologi informasi, serta kualifikasi SDM pengelola IT. Saat ini pemasaran produk asuransi lewat insurtech baru sebatas produk-produk sederhana yang sudah dipahami calon pemegang polis.

"Insurtech ini yang dilakukan melalui platform-platform yang bekerja sama dengan piagam asuransi, nanti piagam asuransi berhubungan lagi dengan perusahaan asuransinya. Saat ini kita sedang merapikan kembali peraturan-peraturannya," kata Kepala Eksekutif Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank/anggota Dewan Komisaris Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Rowiandi dalam program Zooming with Primus bertajuk "Penetrasi Baru Industri Asuransi" yang disiarkan langsung Beritasatu TV, Kamis (23/9/2021).



Kepala Eksekutif Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank, Anggota Dewan Komisaris Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Rowiandi dalam acara Zooming with Primus dengan tema Penetrasi Baru Industri Digital Live di Beritasatu TV pada Kamis (23/9/2021) di Jakarta. Foto: Beritasatu Photo/Elhan Aji

Rowiandi menyampaikan, saat ini juga sudah dikeluarkan Surat Edaran (SE) OJK yang mengatur kerja sama perusahaan asuransi dengan badan usaha selain bank terkait saluran distribusi. SE tersebut kini tengah di-review.

"Yang terkait dengan platform insurtech, kita sedang me-review karena memang platform-platform ini harusnya sebelumnya masuk di grup inovasi keuangan digital di OJK. Kalau yang memang aktif, ini memang akan diantisipasi. Kita ingin badan usahanya jelas yang diawasi oleh OJK. Paling tidak harus berbentuk menjalani izin menjadi piagam digital, sehingga badan usahanya jelas, diawasi oleh kita dan sudah ada aturannya apabila terjadi dispute di kemudian hari," kata Rowiandi.

Apabila platform tersebut berbentuk aggregator atau marketplace, nantinya yang akan dilihat OJK antara lain penggunaan teknologinya dan juga sistem pembayaran preminya.

"Selain itu ada hal lain yang perlu diantisipasi juga. Perusahaan asuransi kan juga tidak menutup kemungkinan mengembangkan penjualan secara digital. Lalu bagaimana membina agen-agen yang sudah ada, apa yang perlu diperhatikan. Ini potensi yang perlu kita pikirkan bersama," kata Rowiandi.



Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto, dalam acara Zooming with Primus dengan tema Penetrasi Baru Industri Digital Live di Beritasatu TV pada Kamis (23/9/2021) di Jakarta. Foto: Beritasatu Photo/Elhan Aji

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto menambahkan, dalam perkembangan insurtech, ia memprediksi nantinya insurtech tetap akan membutuhkan agen untuk market yang lebih tinggi, misalnya dalam menjalankan model online-to-offline (O2O). Ini juga sudah diterapkan Lemonade, pionir insurtech di Amerika Serikat.

"Sekarang ini saya sebut perusahaan kita ABC, sudah punya segmentasi dan diversifikasi yang baik. A itu lewat agen, B lewat bank, dan C lewat corporate business, nantinya kita bisa masuk ke D yaitu digital. Sekarang ini kita sedang mengantisipasi potensinya, terdapat regulasinya, sehingga ini menjadi suatu bisnis yang bisa memberikan skala ekonomi," kata Wianto.

Judul	OJK Siapkan Aturan Khusus <i>InsurTech</i>
Nama Media	Beritasatu.com
Newstrend	Regulasi Terkait Insurtech
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/831755/ojk-siapkan-aturan-khusus-insurtech
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral

OJK Siapkan Aturan Khusus *Insurtech*

Kamis, 23 September 2021 | 16:57 WIB
Oleh : Herman / WBP



Jakarta, Beritasatu.com – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sedang menyiapkan peraturan terkait *insurance technology (insurtech)* yang akan mengatur jenis produk dan layanan asuransi yang dapat dijual perusahaan pialang asuransi digital, standar teknologi informasi, serta kualifikasi SDM pengelola teknologi informasi (TI). Saat ini pemasaran produk asuransi lewat *insurtech* baru sebatas produk-produk sederhana yang sudah dipahami calon pemegang polis.

"*Insurtech* ini yang dilakukan melalui platform-platform yang bekerja sama dengan pialang asuransi, nanti pialang asuransi berhubungan lagi dengan perusahaan asuransinya. Saat ini kita sedang merapikan kembali peraturan-peraturannya," kata Kepala Eksekutif Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank/Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Riswinandi dalam program Zooming with Primus bertajuk "Penetrasi Baru Industri Asuransi" yang disiarkan langsung Beritasatu TV, Kamis (23/9/2021).

BACA JUGA Ada Risiko Dispute, Penerapan InsurTech Dilakukan Bertahap

Riswinandi menyampaikan, saat ini juga sudah dikeluarkan Surat Edaran (SE) OJK yang mengatur kerja sama perusahaan asuransi dengan badan usaha selain bank terkait saluran distribusi. SE tersebut kini tengah di-review.

"Yang terkait dengan platform *insurtech*, kita sedang me-review karena memang platform-platform ini harusnya sebelumnya masuk di grup inovasi keuangan digital di OJK. Kalau yang memang aktif, ke depan akan diantisipasi. Kita ingin badan usahanya jelas yang diawasi oleh OJK. Paling tidak harus berbentuk menjalani izin menjadi pialang digital, sehingga badan usahanya jelas, diawasi oleh kita dan sudah ada aturannya apabila terjadi *dispute* di kemudian hari," kata Riswinandi.

Apabila platform tersebut berbentuk aggregator atau *marketplace*, nantinya yang akan dilihat OJK antara lain penggunaan teknologinya dan juga sistem pembayaran preminya.

"Selain itu ada hal lain yang perlu diantisipasi juga. Perusahaan asuransi kan juga tidak menutup kemungkinan mengembangkan penjualan secara digital. Lalu bagaimana membina agen-agen yang sudah ada, apa yang perlu diperhatikan. Ini potensi yang perlu kita pikirkan bersama," kata Riswinandi.

BACA JUGA Empat Kiat Menyiasati PPKM ala Startup Insurtech Qoala

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto menambahkan, *insurtech* diprediksi tetap akan membutuhkan agen untuk market yang lebih tinggi, misalnya dalam menjalankan model *online-to-offline (O2O)*. Ini juga sudah diterapkan Lemonade, pionir *insurtech* di Amerika Serikat.

"Sekarang ini saya sebut perusahaan kita ABC, sudah punya segmentasi dan diversifikasi yang baik. A itu lewat agen, B lewat bank, dan C lewat *corporate business*, nantinya kita bisa masuk ke D yaitu digital. Sekarang kita sedang mempelajari potensinya, terutama regulasinya, sehingga ini menjadi suatu bisnis yang bisa memberikan skala ekonomi," kata Wianto.

Judul	OJK Awasi Asuransi Digital
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	Regulasi Terkait Insurtech
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

OJK Awasi Asuransi Digital

JAKARTA, TRIBUN

- Pandemi COVID-19 memberi pengaruh pada penetrasi teknologi digital di berbagai industri, tak terkecuali industri asuransi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pun menyatakan pihaknya secara hati-hati terus memperhatikan perkembangannya serta menyilapkan beberapa regulasi yang ada.

Kepala Eksekutif Peng-

awas Industri Keuangan Non-Bank OJK Riswinandi Idris mengatakan penetrasi asuransi secara digital masih belum terlalu dalam. Menurut Riswinandi, OJK menyambut baik perkembangan digital ini meskipun hati-hati dalam melakukan evaluasinya.

"Kami melihat masyarakat sudah siap atau belum. Bukan hanya kemudahan yang dicari

tapi bagaimana dampak sesudahnya, khususnya klaim," ujar Riswinandi dalam acara bertajuk "Penetrasi Baru Asuransi Digital", Kamis (23/9).

Riswinandi mengatakan bahwa industri asuransi yang selama ini dilakukan secara konvensional pun masih menemui masalah terkait klaim. Menurutnya, meskipun secara umum industri ini masih terli-

hat bagus namun masih saja ada komplain dari masyarakat terkait klaim yang tidak terbayarkan.

Menurut Riswinandi, dengan ada asuransi digital semuanya berbasis platform sehingga masyarakat perlu tahu betul apa produk yang dibeli. OJK, ujar Riswinandi, menghimbau produk-produk yang dijual melalui digital untuk langkah awal merupakan produk-

produk yang mudah dipahami.

"Kami sedang memperbaiki ketentuan-ketentuannya. Memang kami melihat ada kriteria yang terkait insurtech, teknologi atau apa namanya, secara internal perusahaan asuransi harus ikut masuk ke situ," katanya.

Riswinandi mengatakan saat ini ada sejumlah kategori terkait insu-

rtech yang ada. Pertama, insurtech yang menjual produknya secara langsung sehingga harus memiliki badan hukum yang mengikuti ketentuan OJK terkait Inovasi

Keuangan Digital. Kedua, insurtech yang berbentuk aggregator dan marketplace yang bekerja sama dengan perusahaan asuransi.

"Bisnis asuransi ini

bisnis kepercayaan, sehingga perusahaan boleh memanfaatkan teknologi namun tetap menjaga komitmen terhadap pemegang polis," tambahnya. (kontan.co.id)

Judul	OJK Awasi Asuransi Digital
Nama Media	Kontan
Newstrend	Regulasi Terkait Insurtech
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

Konter

OJK Awasi Asuransi Digital

JAKARTA. . Pandemi Covid-19 memberi pengaruh pada penetrasi teknologi digital di berbagai industri, tak terkecuali industri asuransi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pun menyatakan pihaknya secara hati-hati terus memperhatikan perkembangannya serta menyiapkan beberapa regulasi yang ada.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank OJK, Riswinandi Idris mengatakan, saat ini penetrasi asuransi secara digital masih belum terlalu dalam. "Kami melihat masyarakat ini sudah siap atau belum. Bukan hanya kemudahan yang dicari tapi bagaimana dampak sesudahnya, khususnya klaim," ujar Riswinandi dalam webinar daring, Kamis (23/9).

Riswinandi mengatakan, industri asuransi yang selama ini berjalan secara konvensional masih menemui masalah terkait klaim. Menurut dia, meskipun secara umum industri ini masih terlihat bagus, masih saja ada komplain dari masyarakat terkait klaim.

Adrianus Octaviano



ANTARA/Akbar Nugroho Gumay

OJK pun menyatakan pihaknya secara hati-hati terus memperhatikan perkembangannya serta menyiapkan beberapa regulasi yang ada.

Judul	Asuransi Digital Jadi Tren, OJK Harap Platform Daftar Ke Regulatory Sandbox
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Regulasi Terkait Insurtech
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210924/563/1446266/asuransi-digital-jadi-tren-ojk-harap-platform-daftar-ke-regulatory-sandbox
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

Asuransi Digital Jadi Tren, OJK Harap Platform Daftar Ke Regulatory Sandbox

OJK mendorong dan siap menjadi fasilitator, perusahaan asuransi tentunya juga mampu dipantau untuk mencapai efisiensi dan mampu bersaing. Namun, perlu diperhatikan bahwa potensi dispute dari industri asuransi digital dan non-regulasi

Artur Rohandika - Penulis
14 September 2021 | 10:00 WIB



Kepala Eksekutif Pengembang Industri Keuangan Non-Bank (BKIH) OJK Rowhandi menyoroti bahwa digitalisasi merupakan konsekuensi, dan khususnya industri asuransi, harus makin maju untuk menyesuaikan terhadap kondisi terkini.

"Rukan harus tetap terbuka terhadap perubahan, namun bagaimana perubahan ini bisa efektif tanpa meninggalkan permasalahan," ujarnya dalam diskusi virtual, Kamis (23/9/2021).

Baca Juga : Transformasi Digital Bikin Kinerja Industri Asuransi Tetap Moncer

Padahal, OJK memahami dari sisi proses dan pelayanan, perusahaan asuransi tentunya wajib mampu digitalisasi untuk mencapai efisiensi dan mampu bersaing. Namun, perlu diperhatikan bahwa potensi dispute dari industri asuransi digital dan non-regulasi.



Gratis dengan Saldo Prakerja

Sebagai gambaran, salah alasan kenapa OJK hanya memberikan izin terbatas kepada beberapa perusahaan asuransi jiwa yang layak menawarkan produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PPIC) atau investasi.

Selain itu, ada pula surat i'daran OJK tentang seluruh distribusi untuk kerja sama perusahaan asuransi dengan badan usaha selain bank, yang punya hubungan juga dengan unsur kerja sama dengan platform digital.

Baca Juga : Riset: Nasabah Butuh Asuransi Terintegrasi dari Bank, Neobank dan Fintech

"Karena yang kemarin saya bisa kejadian dispute, apalagi digital yang tidak ada tetap muka karena full teknologi. Maka untuk tahap awal ini banyak yang digital secara digital hanya produk produk sederhana yang mudah diadani," lanjutnya.



Gratis dengan Saldo Prakerja
Download Policy Rp 1 Juta & Insureff Rp 600 Ribu
Tipe Produk: Asuransi Kesehatan
Saldo Prakerja Daftar Sekarang >

Ke depan, menanggapi potensi dispute di dalam pemersaran asuransi secara digital, tentunya berkaitan proses bisnis, transferansi, dan penanganan klaim, OJK berencana untuk perkuat platform terkait untuk masuk ke menjadi bagian penyelenggara Inovasi Keuangan Digital (IKD) atau mendaftar ke regulatory sandbox.

Terdapat agar platform yang aktif ikut mengajukan produk asuransi memiliki badan hukum yang jelas dan juga harus OJK, sehingga keamanan pengguna (user) platform tersebut, forum kota bisa membeli produk asuransi.

"Kita sudah monitor, karena beberapa platform biasanya masuk ke grup industri keuangan digital OJK. Mereka akan masuk sandbox, dipelajari model bisnisnya bagaimana. Kalau yang memang aktif, agar diantisipasi, kita ingin badan usahanya jelas dan harus OJK," ungkap Rowhandi.

Sebagai gambaran, dalam Ikad OJK, setidaknya ada 4 jenis platform yang bisa ikut mengajukan produk asuransi, yaitu aggregator, insurtech, dan insurance hub atau marketplace, serta Insurance Broker Marketplace.

Klasor aggregator merupakan platform yang membantu nasabah untuk mendapatkan informasi dan membandingkan produk dan layanan jasa keuangan secara digital.

Insurance Hub seperti PasarPolis, merupakan penyelenggara infrastruktur di bidang perasuransian, yang dapat membantu distribusi dan pengajuan klaim asuransi.

Sementara insurtech seperti Quata dan Yuk Lakul, merupakan platform yang bekerja sama dengan pabrik dan atau perusahaan asuransi untuk memberikan layanan informasi, pembelian produk asuransi, dan layanan pengajuan klaim asuransi oleh nasabah/masyarakat secara online dan mempercepat proses klaim.

"Platform yang aktif seperti ini saling tidak punya ich platform digital. Supaya apabila terjadi dispute di belakang hari, langkah penanganan sudah ada. Kalau dia aggregator atau marketplace, kita lihat teknologinya. Mereka menjadi penghubung, tapi bagaima ada minat dan pengguna. Kita, kalau teknologinya terus terhubung ke perusahaan asuransi, pembelian premi pun langsung ke perusahaan, tidak lewat platform sebagai intermediary lagi," jelasnya.

Salah Nurdiansyah, Ketua Dewan Asuransi Indonesia (DAI) mendukung upaya pembonahan dari sisi pemersaran asuransi secara digital, tentunya memperlengkapi industri mulai mengajukan produk yang lebih kompleks secara digital.

Hanya saja, ia tetap mengingatkan agar maraknya kerja sama perusahaan asuransi dengan beragam platform digital, harus dibarengi pula dengan pematiran teknologi yang mampu secara intensif.

Salah satu hal yang penting perusahaan bukan hanya menjual produk saja, namun juga memberikan manfaat lebih kepada pengguna polis dari sisi kemudahan mendapatkan beragam benefit dan mempercepat proses klaim.

"Produk sampai banyak terdapat dan banyak teman teman insurtech, karena semua ini market memang kurang lengkap tanpa bantuan digital. Saya pikir sudah baik, bahkan sekarang sudah masuk ke produk-produk medium, walaupun belum bisa sempurna unit."

Judul	Urgensi Menambah Modal Setelah Diguncang Covid-19
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Regulasi Terkait Tata Kelola Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	88 - 89
Tanggal Berita	2021-09-23
Sentimen	Netral



URGENSI MENAMBAH MODAL SETELAH DIGUNCANG COVID-19

Ketahanan industri asuransi kembali diuji lewat pandemi Covid-19. **Hanya asuransi yang inovatif** merespons tantangan ditunjang permodalan yang memadai yang akan terus melewati perubahan iklim bisnis.

OLEH: MASHUO TOARIK

DISKURSUS UNTUK MENINGKATKAN KAPASITAS industri asuransi dalam menangani risiko, terutama risiko investasi, sempat begitu intens dilakukan pada awal tahun 2020 silam. Bahkan jauh sebelumnya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah aktif berdialog dengan pelaku industri untuk meningkatkan modal minimum asuransi.

Kala itu wacana yang berkembang terkait modal minimum asuransi idealnya adalah sebesar Rp 500 miliar. Dengan modal yang kuat, perusahaan asuransi akan mampu menjadi penyangga perusahaan asuransi taklaka terjadi dinamika dalam dunia investasi. Wacana untuk menaikkan modal minimum muncul lantaran mengemuka sejumlah kasus besar gagal bayar perusahaan asuransi besar akibat kesalahan investasi.

Paling menyita perhatian publik, tidak lain kasus Jiwasraya. Perusahaan asuransi 'pedat merah' ini tidak mampu mengembalikan dana nasabahnyanya akibat kejatuhan harga saham yang dikempit Jiwasraya di pasar modal. Celakanya Jiwasraya kadung membuat kesepakatan dengan nasabah untuk memberikan bunga tetap sebesar 9%-13%.

Belakangan terkuak, ternyata bukan hanya Jiwasraya yang bermasalah. Sejumlah perusahaan asuransi juga tertimpa badai serupa, seperti PT Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha (WanaArtha Life), serta PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life). Adapun PT Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumi-pulera 1912 punya problem internal berbeda, begitu pula PT Asuransi Angkatan Bersejuta Republik Indonesia (Perero) yang mengarah pada kasus korupsi.

Belum rampung pembahasan terkait peningkatan modal minimum,

pandemi Covid-19 keburu melanda. Bencana kesehatan dunia ini membawa dampak buruk bagi perekonomian dunia. Hampir semua sektor bisnis terpuruk, termasuk industri asuransi nasional. OJK menyebut pada tahun 2020 total premi asuransi komersial terkontraksi sebesar -7,34% *year-on-year* (yoy) menjadi Rp 242,46 triliun. Pada 2019, total premi asuransi komersial tercatat mencapai Rp 261,66 triliun. Jumlah itu tumbuh 4,77% secara tahunan jika dibandingkan dengan total premi tahun 2018.

Bila mengacu pada kinerja kuartalan, seandainya penurunan kinerja industri asuransi hanya terjadi selama 3 kuartal. Pemulihan mulai tampak sejak kuartal IV-2020. Kondisi membaik ini terus berlangsung hingga Juli 2021. OJK mencatat per Juli 2021, industri asuransi berhasil mengantongi premi sebesar Rp 212 triliun. Dari jumlah itu premi asuransi jiwa tercatat Rp 13,6 triliun sementara premi asuransi umum dan reasuransi sebesar Rp 7,6 triliun.

Gencarnya vaksinasi yang dilakukan pemerintah menjadi faktor utama pembangkit optimisme industri. Selain itu banyak perusahaan asuransi cekatan menggarap peluang di tengah meningkatnya kebutuhan proteksi masyarakat terkait Covid-19 sehingga meningkatkan pundi-pundi premi mereka.

Ketua Dewan Asuransi Indonesia, Tatang Nurhidayat mengakui, pandemi menjadi salah satu faktor yang memaksa perusahaan



asuransi untuk berubah. Namun tanpa kemampuan untuk melakukan perubahan dalam merespon kondisi yang ada, mustahil potensi yang ada bisa diptimalkan. Biasanya memang yang mampu bertahan dan *survive* itu adalah yang mampu menyesuaikan diri dengan kondisi yang baru dan mencari celah yang ada dari kondisi yang baru," ujar Tatang saat menjadi nara sumber di acara Zoom *With Primus* yang tayang secara live di *BeritaSatu News Channel* belum lama ini.

Lebih lanjut dikatakan, dalam konteks melakukan perubahan tadi pastinya harus ada inovasi (yang dilakukan) baik itu dari proses, produk, pemasaran dan *service*, dan segala hal. "Kemudian yang selanjutnya tetap juga karena kita ini berada di industri yang terkait dengan risiko, saya pikir kehati-hatian itu tetap menjadi pegangan, dan tata kelola yang

baik tetap harus ditingkatkan," urainya.

Pandemi memang bukan hanya memunculkan peluang, tapi diiringi dengan risiko industri, terlihat dari meningkatnya angka tebus polis khususnya asuransi jiwa. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat nilai tebus polis per kuartal I-2021 mencapai Rp 28,54 triliun, naik 36,61% *yoy*. Kenaikan tersebut mendorong peningkatan klaim dan manfaat yang dibayar sebesar 23,55% menjadi Rp 47,69 triliun. AAJI menyebut peningkatan ini disebabkan oleh faktor ekonomi, kesehatan dan kematian tertanggung.

Kendati begitu, kemampuan membayar klaim menunjukkan kekuatan likuiditas industri asuransi sekaligus menjadi bukti komitmen industri memenuhkan hak para nasabah. Meningkatnya risiko industri asuransi memunculkan wacana untuk memperkuat permodalan asuransi, melakukan konsolidasi dan meningkatkan kualitas SDM spesialis asuransi.

Disampaikan Komisaris Indonesia Financial Group (IFG), Fauzi Ikhsan tiga langkah tadi penting dilakukan menuju era "new normal" industri asuransi yang disebutnya akan terjadi pada tahun 2022. Menurutnya krisis yang terjadi akibat pandemi harus dipandang sebagai katalis untuk melakukan transformasi industri asuransi.

"Ke depannya, banyak hal yang harus ditingkatkan seperti, akselerasi IT platform, pengembangan kapasitas aktuarial untuk meningkatkan kualitas SDM, membenahi neraca industri asuransi melalui koreksi jumlah dan estimasi beban klaim serta menaikkan provisi. Walau menggerus modal, dibuatnya regulasi dan implementasi yang berkaitan dengan provisi beban klaim asuransi dan diperketatnya modal minimum," paparnya.

Dengan penguatan industri asuransi, maka menurutnya keseimbangan antara perbankan, pasar modal dan IKNB bisa dicapai dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Terlebih asuransi diyakini masih memiliki potensi besar untuk bertumbuh. "Dalam tempo 20 tahun, aset industri asuransi sebagai persentase dari PDB naik dari 2% ke kisaran 5%. Yang harus diperhatikan adalah jumlah aset di perusahaan bergantung dengan kualitas aset dan besarnya klaim/provisi yang bisa menggerus modal," terangnya.

Ekonom Indef, Aviliani juga memandang konsolidasi sebagai langkah penting dalam memperkuat asuransi. Menurutnya pada masa datang IKNB termasuk asuransi akan memiliki porsi transaksi yang meningkat pada 2030. Bila saat ini bank masih menguasai 78% porsi transaksi, nantinya akan bergeser menjadi 55%, sisanya 45% menjadi milik IKNB.

Pergeseran ini terjadi karena adanya tren pembentukan ekosistem. Karenanya, Aviliani menyarankan, industri asuransi lebih cekatan menangkap peluang dengan membentuk struktur, baik dilakukan antara perusahaan atau kolaborasi dengan ekosistem lain.

"Perusahaan asuransi dan industri lain itu perlu melakukan konsolidasi, karena saat ini pasar tidak bisa diciptakan dengan cara dipaksakan. Contohnya kredit yang sedang tidak ada *demand*, kalau tidak ada *demand* sulit untuk ekspansi. Problematika orang itu mendapatkan uang di bank untuk mereka bisa bertahan hidup," kata Aviliani.

Sementara dalam menjaga ketahanan industri asuransi di era yang penuh tantangan ini, OJK telah menetapkan inisiatif program percepatan reformasi IKNB, termasuk industri asuransi. Pertama, pengembangan dan pengaturan IKNB, di antaranya mencakup penyusunan kesehatan dan keuangan asuransi dan reasuransi. Kemudian pengaturan status pengawasan dan *policy* serta penyusunan peraturan mengenai GCG.

Kedua, pengaturan pengawasan yang merupakan salah satu inisiatif strategis OJK yang berfokus pada penyusunan *risk based supervision* dan implementasinya yang sejalan dengan ketentuan *risk management* OJK bagi perusahaan IKNB.

Ketiga, pengembangan infrastruktur antara lain pengembangan *business process re-engineering* untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses pengawasan dan juga pengembangan sistem informasi IKNB serta pengembangan *dashboard* portofolio efek di IKNB termasuk di pasar modal.

Ketua OJK, Wimboh Santoso berharap, langkah tadi dapat mendorong optimalisasi perusahaan asuransi agar sejalan dengan upaya OJK dalam menjaga stabilitas sistem keuangan serta mendukung pertumbuhan ekonomi secara inklusif dan berkelanjutan. "Kami optimis melalui berbagai kebijakan yang dilakukan oleh OJK, masyarakat/konsumen dapat terus merasakan keamanan, kenyamanan dalam melakukan transaksi di lembaga jasa keuangan yang diawasi oleh OJK," pungkash Wimboh dalam sebuah *webinar* belum lama ini.

Sementara itu, sebagai pelaku industri asuransi jiwa Tri Djoko Santoso melihat dalam 2 tahun pandemi industri asuransi tidak diam, inovasi digitalisasi terutama dalam mengimplementasikan InsurTech cukup gencar dilakukan. Inovasi ini disebutkan merupakan upaya industri melakukan penetrasi pasar pada segmen premi menengah-bawah. Sementara untuk pasar segmen menengah-atas, perusahaan asuransi yang berbasis keagenan makin serius mempersenjatai agennya dengan digitalisasi.

"Digitalisasi ini berjalan cepat, kalau dulu kita masih mencoba menunda karena butuh investasi tetapi sekarang terlihat semakin nyata kebutuhan digital ini. Nantinya pasar akan segmentasinya, dimana pasar premi kecil-mengengah melalui jalur InsurTech, sementara premi menengah-atas digarap pada jalur *bancassurance* dan keagenan," ujarnya. ■



Fauzi Ikhsan. Katalis untuk melakukan transformasi.