

Judul	Asuransi Jiwa Tradisional Masih Diminati
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Tradisional
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Asuransi Jiwa Tradisional Masih Diminati

► Pendapatan Premi BNI Life Tumbuh 3,9 Persen

JAKARTA, TRIBUN - Produk asuransi tradisional dari asuransi jiwa nampaknya masih diminati oleh masyarakat di tengah pandemi. Bahkan, beberapa perusahaan asuransi mengaku produk tersebut masih mendominasi dibanding produk asuransi lain, seperti unitlink.

Ambil contoh, BNI Life yang memiliki produk tradisional dengan kontribusi sebesar 67% dari total pendapatan premi. Pendapatan premi dari produk tersebut juga tumbuh 3,9% yoy sampai dengan Juli 2021 sebesar Rp 1,76 triliun.

"Saat ini lebih banyak ke produk tradisional. Namun ke depannya, sejalan dengan strategi perusahaan kami akan fokus melakukan pemasaran produk unitlink," ujar Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan kepada Kontan, beberapa waktu lalu.

Eben bilang kalau peningkatan premi lebih dikarenakan adanya kenaikan dari pendapatan premi lanjutan. Meski demikian, jumlah pemegang polis baru produk tradisional sampai dengan bulan Juli 2021 masih terus mengalami peningkatan.

"Polis baru produk tradisional mencatatkan tren pertumbuhan lebih dari 36% jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu dengan rata-rata jumlah polis baru lebih dari 13 ribu polis setiap bulannya," ujar Eben.

Namun seiring berjalannya waktu dan tumbuhnya perekonomian, tidak menutup kemungkinan unitlink juga bisa terus tumbuh.

VIVIN ARBIANTI GAUTAMA

Chief Marketing & Customer Officer Generali

Asal tahu saja, pemegang polis produk tradisional di BNI Life saat ini lebih dari 60% berada di kalangan usia muda. Mereka banyak mengincar produk tersebut karena memiliki pengetahuan cukup baik mengenai produk asuransi dan beberapa merupakan keluarga muda yang membutuhkan perlindungan asuransi.

Bernasib sama, produk tradisional dari Generali Indonesia juga masih mendominasi portofolio perusahaan dengan kontribusi sebesar 52,1% pada semester satu tahun ini. Pada periode yang sama, pendapatan produk tradisional Generali mencapai lebih dari Rp 780 miliar atau tumbuh 59% yoy.

"Produk tradisional memang masih mendominasi. Namun seiring berjalannya waktu dan tumbuhnya perekonomian, tidak menutup kemungkinan unitlink juga bisa terus tumbuh," ujar Vivin Arbianti Gautama selaku Chief Marketing & Customer Officer Generali.

Sedikit berbeda, produk tradisional BRI Life justru mengalami koreksi 2% yoy

pada periode Juli 2021 menjadi 2,53 triliun. Hanya saja, kontribusinya masih mendominasi keseluruhan produk yang dimiliki sebanyak 65,71% dibandingkan produk unitlink yang pendapatan preminya malah tumbuh 39% yoy menjadi Rp 1,32 triliun.

"Produk unitlink tetap memiliki pasar, namun kami arahkan untuk (asuransi) proteksi," ujar Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Sementara itu, pemegang polis di BRI Life masih bisa meningkat signifikan juga didominasi oleh yang memiliki produk tradisional. Jumlah pemegang polis individu mencapai sekitar 5,4 juta polis dan peserta kumpulan mencapai sekitar 8,9 juta jiwa.

Iwan juga menyebutkan bahwa jika ada nasabah yang ingin masuk produk unitlink, pihaknya mendorong untuk pemilihan fund ke reksadana fixed income atau money market, meskipun imbal hasil cenderung lebih kecil. "Cocok untuk pasar saat ini," pungkas Iwan. (adrianus octaviano)

Judul	Di tengah pandemi, produk asuransi jiwa tradisional masih dilirik pasar
Nama Media	Newssetup.kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Tradisional
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/di-tengah-pandemi-produk-asuransi-jiwa-tradisional-masih-dilirik-pasar
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Di tengah pandemi, produk asuransi jiwa tradisional masih dilirik pasar

Rabu, 25 Agustus 2021 | 04:15 WIB | Reporter: Adrianus Octaviano



Join our
MSc in
Supply
Chain

Join our
MSc in
Supply
Chain



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Produk asuransi tradisional dari asuransi jiwa nampaknya masih diminati oleh masyarakat di tengah pandemi. Bahkan, beberapa perusahaan asuransi mengaku produk tersebut masih mendominasi dibandingkan produk asuransi lain, seperti *unitlink*.

Ambil contoh, BNI Life yang memiliki produk tradisional dengan kontribusi sebesar 67% dari total pendapatan premi. Pendapatan premi dari produk tersebut juga tumbuh 3,9% yoy sampai dengan Juli 2021 sebesar Rp1,76 triliun.



"Saat ini lebih banyak ke produk tradisional. Namun ke depannya, sejalan dengan strategi perusahaan kami akan fokus melakukan pemasaran produk *unitlink*," ujar Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan kepada KONTAN, beberapa waktu lalu.

Eben bilang kalau peningkatan premi lebih dikarenakan adanya kenaikan dari pendapatan premi lanjutan. Meski demikian, jumlah pemegang polis baru produk tradisional sampai dengan bulan Juli 2021 masih terus mengalami peningkatan.

Baca Juga: Perusahaan asuransi jiwa ini sediakan perlindungan risiko meninggal akibat Covid-19

"Polis baru produk tradisional mencatatkan tren pertumbuhan lebih dari 36% jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu dengan rata-rata jumlah polis baru lebih dari 13 ribu polis setiap bulannya," ujar Eben.

Asal tahu saja, pemegang polis produk tradisional di BNI Life saat ini lebih dari 60% berada di kalangan usia muda. Mereka banyak mengincar produk tersebut karena memiliki pengetahuan cukup baik mengenai produk asuransi dan beberapa merupakan keluarga muda yang membutuhkan perlindungan asuransi.

Bernasib sama, produk tradisional dari Generali Indonesia juga masih mendominasi portofolio perusahaan dengan kontribusi sebesar 52,1% pada semester satu tahun ini. Pada periode yang sama, pendapatan produk tradisional Generali mencapai lebih dari Rp 780 miliar atau tumbuh 59% yoy.

"Produk tradisional memang masih mendominasi. Namun seiring berjalannya waktu dan tumbuhnya perekonomian, tidak menutup kemungkinan *unitlink* juga bisa terus tumbuh," ujar Vivin Arbiati, Gautama selaku *Chief Marketing & Customer Officer* Generali.

Baca Juga: Astra Sedaya Finance siapkan dana Rp 8,20 miliar untuk bayar bunga obligasi

Sedikit berbeda, produk tradisional BRI Life justru mengalami koreksi 2% yoy pada periode Juli 2021 menjadi 2,53 triliun. Hanya saja, kontribusinya masih mendominasi keseluruhan produk yang dimiliki sebanyak 65,71% dibandingkan produk *unitlink* yang pendapatan preminya malah tumbuh 39% yoy menjadi Rp 1,32 triliun. "Produk *unitlink* tetap memiliki pasar, namun kami arahkan untuk (asuransi) proteksi," ujar Direktur Utama BRI Life Iwan Pasia.

Sementara itu, pemegang polis di BRI Life masih bisa meningkat signifikan juga didominasi oleh yang memiliki produk tradisional. Jumlah pemegang polis individu mencapai sekitar 5,4 juta polis dan peserta kumpulan mencapai sekitar 8,9 juta jiwa.

Iwan juga menyebutkan bahwa jika ada nasabah yang ingin masuk produk *unitlink*, pihaknya mendorong untuk pemilihan *fundi* ke reksadana *fixed income* atau *money market*, meskipun imbal hasil cenderung lebih kecil. "Cocok untuk pasar saat ini," pungkash Iwan.

Judul	Produk Asuransi Jiwa Tradisional Masih Mendominasi
Nama Media	Pos Belitung
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Tradisional
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Produk Asuransi Jiwa Tradisional Masih Mendominasi

JAKARTA, POS BELITUNG - Produk asuransi tradisional dari asuransi jiwa nampaknya masih diminati oleh masyarakat di tengah pandemi. Bahkan, beberapa perusahaan asuransi mengaku produk tersebut masih mendominasi dibandingkan produk asuransi lain, seperti *unitlink*.

Ambil contoh, BNI Life yang memiliki produk tradisional dengan kontribusi sebesar 67 persen dari total pendapatan premi. Pendapatan premi dari produk tersebut juga tumbuh 3,9 persen secara tahunan atau *year on year* (yoy) sampai dengan Juli 2021 sebesar Rp1,76 triliun.

"Saat ini lebih banyak ke produk tradisional. Namun ke depannya, sejalan dengan strategi perusahaan kami akan fokus melakukan pemasaran produk *unitlink*," kata Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan kepada KONTAN, beberapa waktu lalu.

Eben menyebut, peningkatan premi lebih dikarenakan adanya kenaikan dari pendapatan premi lanjutan. Meski demikian, jumlah pemegang polis baru produk tradisional sampai dengan bulan Juli 2021 masih terus mengalami peningkatan.

"Polis baru produk tradisional mencatatkan tren pertumbuhan lebih dari 36 persen jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu, dengan rata-rata jumlah polis baru lebih dari 13 ribu polis setiap bulannya," jelasnya

Serupa, produk tradisional dari Generali Indonesia juga masih mendominasi portofolio perusahaan dengan kontribusi sebesar 52,1 persen pada semester satu tahun ini. Pada periode yang sama, pendapatan produk tradisional Generali mencapai lebih dari Rp780 miliar atau tumbuh 59 persen yoy.

"Produk tradisional memang masih mendominasi. Namun seiring berjalannya waktu dan tumbuhnya perekonomian, tidak menutup kemungkinan *unitlink* juga bisa terus tumbuh," kata Chief Marketing & Customer Officer Generali, Vivin Arbianti Gautama.

Sedikit berbeda, produk tradisional BRI Life justru mengalami koreksi 2 persen yoy pada periode Juli 2021 menjadi Rp2,53 triliun. Hanya saja, kontribusinya masih mendominasi keseluruhan produk yang dimiliki sebanyak 65,71 persen dibandingkan produk *unitlink* yang pendapatan preminya malah tumbuh 39 persen yoy menjadi Rp1,32 triliun.

"Produk *unitlink* tetap memiliki pasar, namun kami arahkan untuk (asuransi) proteksi," kata Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Sementara itu, pemegang polis di BRI Life masih bisa meningkat signifikan juga didominasi oleh yang memiliki produk tradisional. Jumlah pemegang polis individu mencapai sekitar 5,4 juta polis dan peserta kumpulan mencapai sekitar 8,9 juta jiwa. (Kontan.co.id)

Judul	Produk asuransi jiwa tradisional masih diminati saat pandemi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Tradisional
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/produk-asuransi-jiwa-tradisional-masih-diminati-saat-pandemi
Tanggal Berita	2021-08-24
Sentimen	Netral

Produk asuransi jiwa tradisional masih diminati saat pandemi

Selasa, 24 Agustus 2021 / 15:36 WIB



ILUSTRASI: Aktivitas telemarketing di kantor Indonesia BNI Life Jakarta, Rabu (14/8). (foto KONTAN/Carolus Agus Waluyo/14/08/2021).



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Produk asuransi tradisional dari asuransi jiwa tampaknya masih diminati oleh masyarakat di tengah pandemi. Bahkan, beberapa perusahaan asuransi mengaku produk tersebut masih mendominasi dibandingkan produk asuransi lain, seperti *unitlink*.

Ambil contoh, BNI Life yang memiliki produk tradisional dengan kontribusi sebesar 67% dari total pendapatan premi. Pendapatan premi dari produk tersebut juga tumbuh 3,9% yoy sampai dengan Juli 2021 sebesar Rp1,76 triliun.



"Saat ini lebih banyak ke produk tradisional. Namun ke depannya, sejalan dengan strategi perusahaan kami akan fokus melakukan pemasaran produk *unitlink*," ujar Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan kepada KONTAN, beberapa waktu lalu.

Eben bilang kalau peningkatan premi lebih dikarenakan adanya kenaikan dari pendapatan premi lanjutan. Meski demikian, jumlah pemegang polis baru produk tradisional sampai dengan bulan Juli 2021 masih terus mengalami peningkatan.

Baca Juga: Perusahaan asuransi jiwa ini sediakan perlindungan risiko meninggal akibat Covid-19

"Polis baru produk tradisional mencatatkan tren pertumbuhan lebih dari 36% jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu dengan rata-rata jumlah polis baru lebih dari 13 ribu polis setiap bulannya," ujar Eben

Asal tahu saja, pemegang polis produk tradisional di BNI Life saat ini lebih dari 60% berada di kalangan usia muda. Mereka banyak mengincar produk tersebut karena memiliki pengetahuan cukup baik mengenai produk asuransi dan beberapa merupakan keluarga muda yang membutuhkan perlindungan asuransi.

Bernasib sama, produk tradisional dari Generali Indonesia juga masih mendominasi portofolio perusahaan dengan kontribusi sebesar 52,1% pada semester satu tahun ini. Pada periode yang sama, pendapatan produk tradisional Generali mencapai lebih dari Rp 780 miliar atau tumbuh 59% yoy.

"Produk tradisional memang masih mendominasi. Namun seiring berjalannya waktu dan tumbuhnya perekonomian, tidak menutup kemungkinan *unitlink* juga bisa terus tumbuh," ujar Vivin Arbiandi Gautama selaku *Chief Marketing & Customer Officer* Generali.

Baca Juga: Astra Sedaya Finance siapkan dana Rp 8,20 miliar untuk bayar bunga obligasi

Sedikit berbeda, produk tradisional BRI Life justru mengalami koreksi 2% yoy pada periode Juli 2021 menjadi 2,53 triliun. Hanya saja, kontribusinya masih mendominasi keseluruhan produk yang dimiliki sebanyak 65,71% dibandingkan produk *unitlink* yang pendapatan preminya malah tumbuh 39% yoy menjadi Rp 1,32 triliun. "Produk *unitlink* tetap memiliki pasar, namun kami arahkan untuk (asuransi) proteksi," ujar Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila.

Sementara itu, pemegang polis di BRI Life masih bisa meningkat signifikan juga didominasi oleh yang memiliki produk tradisional. Jumlah pemegang polis individu mencapai sekitar 5,4 juta polis dan peserta kumpulan mencapai sekitar 8,9 juta jiwa.

Iwan juga menyebutkan bahwa jika ada nasabah yang ingin masuk produk *unitlink*, pihaknya mendorong untuk pemilihan *fund* ke reksadana *fixed income* atau *money market*, meskipun imbal hasil cenderung lebih kecil. "Cocok untuk pasar saat ini," pungkias Iwan.

Judul	Jaga Harapan Keluarga Lewat Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa & Kesehatan Terkait Covid-19
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Jaga Harapan Keluarga Lewat Asuransi Jiwa

Pentingnya perlindungan asuransi di tengah wabah

Selvi Mayasari,
Adrianus Octaviano

JAKARTA. Jumlah kematian akibat wabah Covid 19 terus merangkak naik. Di Indonesia, berdasarkan data per tanggal 24 Agustus 2021, wabah tersebut telah merenggut 127.000 korban jiwa.

Dengan asumsi 10% dari jumlah itu adalah penduduk produktif, maka jumlah kematian mereka mencapai 12.700. Masih dengan asumsi mereka memiliki dua orang anak, maka lebih dari 25.000 anak menjadi yatim atau piatu atau yatim piatu.

Nah, liputan bersama Hari-an Kompas, KONTAN, Kompas TV dan Kompas.com ini mengupas mengenai anak-anak yang menjadi yatim atau piatu atau yatim piatu akibat Covid-19. Meninggalnya orang tua atau tulang punggung adalah tak tergantikan. Tapi beban hidup anak-anak yang ditinggal bisa menjadi agak lebih ringan dengan asuransi.

Beberapa perusahaan asuransi jiwa memberikan perlindungan kepada nasabah terkait Covid-19 di luar dari yang sudah ditanggung oleh pemerintah.

Allianz Life Indonesia misalnya memberikan proteksi dan manfaat mengikuti ketentuan yang berlaku pada polis asuransi jiwa dan asuransi kesehatan.

"Apabila nasabah harus dirawat di rumah sakit akibat terpapar Covid-19. Lalu memiliki asuransi kesehatan jenis *hospital cash plan*, nasabah akan mendapatkan santunan rawat inap sesuai dengan polis yang dimiliki," kata Karin Zulkarnaen, *Chief Marketing Officer* Allianz Life Indonesia, Senin (23/8).

Begitu pula untuk manfaat perlindungan asuransi jiwa, Allianz akan membayarkan uang pertanggungan ketika nasabah meninggal dunia akibat Covid-19.

Lindungi risiko finansial

Direktur Utama BRI Life, Iwan Pasila mengatakan, pertanggungan kesehatan, saat ini semakin banyak badan

usaha yang menyertakan perlindungan terhadap kebutuhan biaya rumah sakit karena Covid-19 dalam polisinya. Hal tersebut meningkatkan biaya klaim.

"Sebelumnya, perlindungan seperti ini tidak termasuk da-

**Sebelumnya
perlindungan
seperti ini tidak
termasuk
pertanggungan.**

lam pertanggungan. Untuk perlindungan terhadap risiko meninggal dunia, hal ini masuk dalam pertanggungan sejak tahun lalu. Klaim meninggal di tahun 2021 memang lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya," kata Iwan.

BRI Life menanggung risiko meninggal akibat Covid-19. Sementara perlindungan asuransi kesehatan, bergantung dari *coverage* yang diminta oleh pemegang polis. BRI Life juga sedang menyiapkan paket isolasi mandiri.

Sementara BNI Life juga mengaku, pada dasarnya semua produk BNI Life baik individu maupun kumpulan mengkaver Covid-19. Namun ada beberapa produk yang tidak mengkaver Covid dikarenakan pandemi masuk sebagai pengecualian klaim.

Maka, selain asuransi kesehatan, penting juga memiliki asuransi jiwa di tengah pandemi. "Agar keluarga dapat terlindungi dari risiko finansial yang mungkin terjadi dengan adanya santunan dari perusahaan asuransi," ungkap Arry Herwindo, *GM of Corsec, Legal & Corcomm* BNI Life.

Produk Asuransi yang Memberi Perlindungan terhadap Covid 19

Nama Perusahaan	Produk
Allianz Life Indonesia	Hospital Cash Plan
	Hospital & Surgery Care Premier X
BNI Life	Blife Hy-End Pro & Solusi Abadi Plus
BRI Life	BRI Life Double Care
Generali Indonesia	iPLAN
	GenSMART

Sumber: Wawancara dan Riset KONTAN

Judul	Risiko Meninggal Akibat Covid-19
Nama Media	Tribun Medan
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa & Kesehatan Terkait Covid-19
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Risiko Meninggal akibat Covid-19

ANGKA kematian akibat virus corona (Covid-19) terus meningkat di Indonesia. Badan Kesehatan Dunia (World Health Organization/WHO) pun menetapkan virus corona sebagai pandemi global.

Sebagai upaya perlindungan kepada masyarakat Indonesia, beberapa perusahaan asuransi jiwa memberikan perlindungan kepada nasabah terkait Covid-19 di luar dari yang sudah ditanggung pemerintah.

Seperti, Allianz Life Indonesia yang sejak awal pandemi Covid-19 di Indonesia telah konsisten memberikan proteksi dan manfaat kepada nasabah dengan memberikan perlindungan terkait Covid-19. Tentunya perlindungan ini akan mengikuti ketentuan yang berlaku pada polis asuransi jiwa dan kesehatan yang dimiliki nasabah.

“Sebagai contoh, jika nasabah harus dirawat di rumah sakit akibat terpapar Covid-19, lalu nasabah sudah memiliki asuransi kesehatan jenis hospital cash plan, dan maka

nasabah akan mendapatkan santunan rawat inap sesuai dengan polis yang dimiliki,” kata Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Senin (23/8).

Karin menambahkan, contoh lainnya, yaitu ketika nasabah memiliki manfaat tambahan (rider) Hospital & Surgery Care Premier dari asuransi jiwa, maka pertanggungan yang di-cover akan mengikuti ketentuan dalam polis. Nasabah akan ditanggung untuk biaya rawat inap dan perawatan medis karena Covid-19 atas rujukan/diagnosa dokter, sesuai dengan plan asuransi yang dimiliki.

Begitu pula untuk manfaat perlindungan asuransi jiwa, Allianz akan membayarkan uang pertanggungan ketika nasabah meninggal dunia akibat Covid-19. “Ke depannya, kami akan terus berinovasi untuk dapat menyediakan manfaat dan layanan untuk membantu nasabah menghadapi pandemi Covid-19,” ujar Karin.

Hingga Juli 2021, Allianz Life

Indonesia telah membayarkan klaim asuransi jiwa dan kesehatan terkait Covid-19 sebesar lebih dari Rp 403 miliar dengan total sebanyak 21.720 case. Sementara itu, PT BRI Life juga menyediakan manfaat perlindungan bagi nasabah terkait Covid-19. BRI Life membayarkan klaim sesuai dengan pertanggungan yang diberikan.

PT BRI Life Iwan Pasila mengatakan, untuk pertanggungan kesehatan, saat ini semakin banyak badan usaha yang menyertakan perlindungan terhadap kebutuhan biaya rumah sakit karena covid-19 dalam polisnya. Hal ini tentunya meningkatkan biaya klaim karena covid-19 di tahun 2021 yang terus meningkat.

“Sebelumnya, perlindungan seperti ini tidak termasuk dalam pertanggungan. Untuk perlindungan terhadap risiko meninggal dunia, hal ini masuk dalam pertanggungan sejak tahun lalu, namun kalau melihat klaim meninggal di tahun 2021 memang lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya,” kata Iwan.(selvi myasari)

Judul	Perusahaan asuransi jiwa ini memberikan perlindungan kepada nasabah akibat Covid-19
Nama Media	Newssetup.kontan.co.id
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa & Kesehatan Terkait Covid-19
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/perusahaan-asuransi-jiwa-ini-memberikan-perlindungan-kepada-nasabah-akibat-covid-19
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

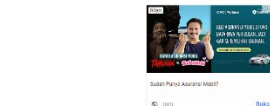
Perusahaan asuransi jiwa ini memberikan perlindungan kepada nasabah akibat Covid-19

Rabu, 25 Agustus 2021 | 07:40 WIB | Reporter: Satrio Mayasari



KONTAN.CO-ID - JAKARTA Angka kematian akibat virus corona (Covid-19) terus meningkat di Indonesia. Badan Kesehatan Dunia (World Health Organization/WHO) pun mendeklarasikan virus corona sebagai pandemi global.

Sebagai upaya perlindungan kepada masyarakat Indonesia, beberapa perusahaan asuransi jiwa memberikan perlindungan kepada nasabah terkait Covid-19 di luar dari yang sudah terdapat dalam polis.



Seperti Allianz Life Indonesia yang sejak awal pandemi Covid-19 di Indonesia telah konsisten memberikan proteksi dan manfaat kepada nasabah dengan memberikan perlindungan terkait Covid-19, tentunya perlindungan ini akan memiliki ketentuan yang berlaku pada polis asuransi jiwa dan kesehatan yang dimiliki nasabah.

"Sebagai contoh, jika nasabah harus dirawat di rumah sakit akibat terpapar Covid-19, lalu nasabah sudah memiliki asuransi kesehatan jenis hospital, cash plan, dan maka nasabah akan mendapatkan benefit dari awal fase sesuai dengan polis yang dimiliki," kata Karim Lukman, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Senin (23/8).

Karim menambahkan, contoh lainnya, yaitu, ketika nasabah memiliki manfaat asuransi (dokter Hospital & Surgery Care Premier dari asuransi), maka pertanggungan yang di-cover akan mengikuti ketentuan dalam polis. Nasabah akan ditanggung untuk biaya awal, biaya perawatan medis karena Covid-19 atau rujukan/diagnosa dokter, sesuai dengan plan asuransi yang dimiliki.

Baca Juga: Ratusan nasabah Allianz Life Syariah siap menantikan sebagian santunan asuransi

Teguh pada untuk manfaat perlindungan asuransi jiwa, Allianz akan membayarkan uang pertanggungan ketika nasabah meninggal dunia akibat Covid-19. "Sebelumnya, kami akan bonus business untuk dapat menyediakan manfaat dan layanan untuk membantu nasabah menghadapi pandemi Covid-19," ujar Karim.

Hingga Juli 2021, Allianz Life Indonesia telah membayarkan klaim asuransi jiwa dan kesehatan terkait Covid-19 sebesar lebih dari Rp 492 miliar dengan total sebanyak 22 ribu kasus. Sementara itu, BNI Life juga menyediakan manfaat perlindungan bagi nasabah terkait Covid-19. BNI Life membayarkan klaim sesuai dengan pertanggungan yang diberikan.

DT BNI Life telah Prodia mengaktifkan untuk pertanggungan kesehatan, soal ini semakin banyak badan usaha yang menyatakan perlindungan terhadap seluruh biaya rumah sakit karena covid-19 dalam kebijakan. Hal ini tentunya meningkatkan biaya klaim karena covid-19 di tahun 2021 yang terus meningkat.

Sebelumnya, perlindungan seperti ini tidak termasuk dalam pertanggungan. Untuk perlindungan terhadap risiko meninggal dunia, hal ini masuk dalam pertanggungan sejak tahun lalu, namun saat melihat klaim meninggal di tahun 2021 memang lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya, kata Karim.

Saat ini untuk perlindungan asuransi jiwa, BNI Life menanggung risiko meninggal akibat covid-19. Sementara untuk perlindungan asuransi kesehatan, terdapat dari coverage yang dimiliki oleh pemegang polis. BNI Life juga sedang menyiapkan paket-paket untuk bisa mandiri yang mungkin dibutuhkan oleh nasabah.

Kondisi saat ini meningkatkan awareness masyarakat tentang pentingnya hidup sehat, dan pentingnya memiliki proteksi asuransi untuk menghadapi risiko yang tidak terduga. Hal ini menjadi potensi pasar yang perlu untuk terus di explore oleh pelaku pasar," pungkas Karim.

BNI Life juga mengaktifkan pada dasarnya semua produk BNI Life baik individu maupun kumpulan meng-cover Covid-19 sesuai dengan syarat dan ketentuan dari masing-masing produk. Namun ada beberapa produk yang tidak meng-cover covid-19 termasuk pandemi karena sebagai pengecualian klaim.

Baca Juga: Bank Genjot Pendapat Komisi dari Penjualan Produk Asuransi

Terkait bahwa Pemerintah menanggung biaya perawatan Covid-19 namun banyak pasien membutuhkan penanggungan biaya untuk penyangkal di luar Covid-19 atau jika terdapat biaya dari faktor yang tidak di-cover oleh pemerintah, di situ manfaat asuransi kesehatan berperan. Selain asuransi kesehatan, penting juga memiliki asuransi jiwa di tengah pandemi agar keluarga dapat terlindungi dari risiko finansial yang mungkin terjadi dengan diterimanya santunan dari perusahaan asuransi, "ungkap GM of Corac, Legal & Compliance BNI Life Amy Harlewindo.

Amy memaparkan, BNI Life sebenarnya memiliki komitmen dan konsistensi dalam menghadirkan produk serta layanan optimal bagi seluruh nasabah di tengah pandemi. Saat ini Generali Indonesia juga memberikan perlindungan bagi nasabah terkait covid-19 sesuai dengan ketentuan polis.

Menurut Marketing and Communication Group Head Generali Indonesia Vivin Ardiandi, di masa pandemi ini Generali memahami kesulitan nasabah yang terdampak Covid-19 dan pihaknya akan berkoordinasi untuk terus mendampingi mereka di masa-masa sulit.

"Tentu kita semua berharap pandemi ini akan cepat berlalu dan jumlah orang yang terkena Covid-19 semakin menurun. Untuk mendampingi nasabah khususnya di masa yang sulit seperti ini, kami secara terus-menerus mengkombinasikan klaim. Selain itu, melihat kondisi yang ada kami juga melakukan langkah preventif bagi nasabah dengan soal ini dan juga secara aktif menjangkau calon nasabah yang saat ini belum memiliki proteksi asuransi," kata Vivin.

Sejak April 2020 hingga Juni 2021, Generali sudah mematuhi lebih dari 2.700 klaimnya di seluruh Indonesia dari risiko covid-19 dengan nilai total klaim senilai lebih dari Rp 1,0 miliar. Sementara polis yang dimiliki nasabah saat ini sudah sesuai dengan ketentuan Generali, manfaat tambahan dan juga kondisi kesehatan nasabah," ujar Vivin.

Judul	Ingin Mencapai Financial Freedom? Ini Langkah-langkah yang Perlu Dilakukan
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa untuk Perencanaan Keuangan
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/08/25/073402426/ingin-mencapai-financial-freedom-ini-langkah-langkah-yang-perlu-dilakukan
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Ingin Mencapai Financial Freedom? Ini Langkah-langkah yang Perlu Dilakukan

Kompas.com · 25/08/2021, 07:34 WIB

BAGIKAN: [Facebook](#) [Twitter](#) [WhatsApp](#) [Telegram](#)



Dana investasi perlu ditransferkan sejak awal sehingga tak mengganggu biaya kehidupan sehari-hari. (SHUTTERSTOCK)

Penulis: Kiki Saffri | Editor: Yoga Sukmana

JAKARTA, KOMPAS.com – Dukungan teknologi digital saat ini memudahkan siapapun untuk mencapai kebebasan finansial (*financial freedom*) sedini mungkin. Anak muda, kini juga sudah bisa dengan mudah melakukan perencanaan keuangan dengan berbagai dukungan dari berbagai platform atau aplikasi.

Head of Investment Communication & Fund Development Allianz Life Indonesia Meta Lakhmi Permata Dewi mengatakan, melalui perencanaan keuangan yang tepat dengan melakukan adaptasi terhadap kebutuhan dan situasi yang dialami, Anda akan lebih mudah dalam mencapai financial freedom.

"Pertama yang kita butuhkan adalah perencanaan keuangan. Di sini kita harus dapat beradaptasi dengan situasi dan kebutuhan yang cenderung berubah dari waktu ke waktu. Disamping itu, perlu juga perlindungan asuransi, untuk mencapai financial freedom sesuai rencana," jelas Meta melalui siaran pers, Selasa (24/8/2021).

Baca juga: [Promo Produk Fezyen Muslim di Tokopedia, Berlaku hingga 10 September 2021](#)

Meta mengatakan, dengan cara tersebut, Anda bisa memperkuat pondasi untuk mendorong tercapainya perencanaan keuangan di masa depan. Dia mengungkapkan, untuk membuat perencanaan keuangan yang bersifat adaptif, tentu perlu juga untuk melakukan evaluasi minimal satu kali setiap tahun.

"Siklus perencanaan keuangan terdiri dari penentuan tujuan perencanaan, mengevaluasi kondisi terkini, termasuk apa saja kebutuhan dan situasi yang dihadapi. Kemudian, membuat perencanaan keuangan, mengimplementasikan perencanaan keuangan dan mengevaluasi perencanaan sesuai dengan jangka waktu tertentu," ungkap Meta.

Untuk mencapai financial freedom, perlu melalui tahapan piramida, di mana tahapan paling penting dari bawah adalah perlunya memenuhi kebutuhan dasar, perlindungan atau proteksi dan memiliki dana darurat. Selanjutnya, baru dapat naik ke tahap berikutnya untuk memenuhi kebutuhan dana pendidikan, pensiunan dan warisan.

Dapatkan informasi, inspirasi dan *insight* di email kami. [Daftarlah email](#)

Apabila kedua tahap telah terpenuhi, maka seseorang dapat melakukan investasi. Menurut Meta, urutan untuk mencapai kebebasan finansial sebagai berikut:

Baca juga: [Restoran Subway Bakal Buka Geral di Indonesia, Ini Jadwal dan Lokasinya](#)

1. Financial stability

Melalui kondisi keuangan yang stabil, minimal bisa memenuhi kebutuhan dasar, serta terbebas dari utang dan memiliki dana darurat yang jumlahnya sekitar 3-6 bulan penghasilan. Jika poin pertama ini dapat dipenuhi, maka Anda bisa memulai untuk melakukan investasi.

2. Financial Independence

Tahap kedua ini, adalah Anda perlu melihat kondisi finansial Anda dan ketercukupan dana untuk memulai investasi. Tentunya, investasi tidak boleh dilakukan dengan *hot money* atau uang yang dialokasikan untuk kebutuhan sehari-hari, seperti uang sekolah, uang belanja, dan sebagainya.

"Di tahap ini, Anda mulai melihat dana yang dimiliki dapat memenuhi kebutuhan lain, seperti dana pensiun dan dana untuk warisan," ujar dia.

3. Financial freedom

Di tahap ini, Anda tidak perlu memikirkan akan mendapatkan uang dari mana ketika Anda membutuhkan sesuatu. Disamping itu, pada tahap ini, Anda juga tidak perlu berhutang untuk mencukupi kebutuhan Anda.

"Financial freedom merupakan tahap dimana ketika seseorang menginginkan sesuatu dan sudah tidak perlu memikirkan darimana mendapatkan uangnya, sehingga dapat memiliki keinginan tersebut tanpa harus berhutang," jelas dia.

Meta bilang, apabila sudah membangun pondasi kokoh dari piramida tersebut, sudah menentukan tujuan, jangka waktu dan profil risiko dalam melakukan investasi, maka kita harus melengkapi perlindungan perencanaan keuangan, yang salah satunya dapat diperoleh dari produk asuransi.

"Yang paling penting adalah lakukan sekarang untuk mencapai financial freedom. Oleh karena itu, selalu lakukan review perlindungan asuransi yang dimiliki dan kiat mencapai financial freedom sesuai dengan kebutuhan masing-masing," kata Meta.



Promo Merdeka Salebration 2021

Produk Unggulan Rumi dan Ruko Gading Serpong, 3D Virtual Tour dan Show Unit Rumah Ready.

Salebration Merdeka 2021

[Buka >](#)

TERPOPULER

- 1 Lowongan Kerja BUMN, li...
Syarat dan Posisi yang...
Dibutuhkan
Dibaca 20.744 kali
- 2 Aplikasi PeduliLindungi Js...
Syarat Perjalanan Semua...
Transportasi Mulai 28 Ag...
Dibaca 13.362 kali
- 3 Simak Aturan Terbaru sos...
Resepsi Pernikahan di Ma...
PPKM
Dibaca 12.680 kali
- 4 Pemerintah Tagih Utang B...
Tommy Soeharto Rp 26 T...
Dibaca 11.323 kali
- 5 Mulai 2022, Pemerintah G...
Skema Subsidi Elpiji 3 Kg...
hingga Solar
Dibaca 10.291 kali

[sonora.id](#)

Dianggap Tak Punya...
Gairah Hidup, 3 Shio...
Justru Berpeluang K...
Raya

Hati-hati! Ini Alasan...
Kamar Tidur Tidak B...
di Atas Dapur Menur...
Fengshui

Kunjungi kanal-kanal Sonora.id

Motivasi Fengshui Tips Bisnis Ke...

Judul	Terima Kasih Kepada Presiden, LQ Indonesia Resmi Mencabut Laporan Polisi Terhadap AJK
Nama Media	Suarakarya.id
Newstrend	Kasus Hukum Asuransi Jiwa Kresna Life
Halaman/URL	https://www.suarakarya.id/detail/137943/Terima-Kasih-Kepada-Presiden-LQ-Indonesia-Resmi-Mencabut-Laporan-Polisi-Terhadap-AJK
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Terima Kasih Kepada Presiden, LQ Indonesia Resmi Mencabut Laporan Polisi Terhadap AJK



Tim advokat dari LQ Indonesia bersama para klien nasabah Asuransi Jiwa Kresna siap mencabut Laporan Polisi (LP) terhadap AJK.

25 Agustus 2021 07:36 WIB
Penulis : Yon Parjono

Suarakarya.id - JAKARTA: Asuransi Jiwa Kresna (AJK) atau Kresna Life sempat menyita perhatian publik ketika terjadi gagal bayar atas polis asuransinya.

Ada nasabah mengambil jalur PKPU di Pengadilan Niaga Jakarta Pusat dan ada pula yang mengambil jalur pidana di Kepolisian.

Sidang PKPU di PN Jakpus berakhir dengan homologasi atau perdamaian, namun ada kuasa hukum nasabah mengajukan Kasasi atas putusan Homologasi ke MA.

LQ Indonesia Lawfirm, kuasa hukum beberapa nasabah Asuransi Jiwa Kresna (AJK) sempat membuat dua Laporan Polisi (LP) di Polda Metro Jaya atas gagal bayar PT Asuransi Jiwa Kresna dan ditangani oleh Subdit Fismondev dengan LP # 5422/DX/Yan 2.5/ 2020/SPKT PMJ, tanggal 10 September 2020 dan LP # 7012/XI/YAN 2.5/ 2020, tanggal 25 November 2020.

Seperti diketahui posisi Laporan Polisi sudah naik penyidikan dan sudah pemeriksaan ahli asuransi, Perlindungan Konsumen dan ahli pidana.

Advokat Saddam Sitorus, SH selaku kuasa hukum para korban Kresna dari LQ Indonesia Lawfirm menyatakan, "Kami sudah mengajukan pencabutan Laporan Polisi karena sudah ada Restorative Justice dari hasil mediasi yang Lawfirm kami lakukan dengan Pihak Asuransi Jiwa Kresna.

Melihat adanya itikat baik AJK, kami atas permintaan para klien mencabut Laporan Polisi ke Polda. "Surat permohonan pencabutan sudah kami berikan ke Penyidik untuk segera di tindaklanjuti," ujar Saddam.

Sementara itu, advokat Soerya Alirman, SH dari LQ Indonesia Lawfirm mengatakan selaku advokat di LQ, pihaknya mengikuti arahan ketua Pengurus Advokat Alvin Lim, SH, MSC, CFP, CLA dan beracara diluar persidangan dengan taktik dan strategi pendekatan persuasif dan profesional.

Keinginan dan kepuasan klien dalam penyelesaian kasus gagal bayar adalah prioritas kami di LQ Indonesia Lawfirm sesuai 8 Pakta Integritas LQ. Selaku Ketua Pengurus LQ Indonesia Lawfirm, Advokat Alvin Lim mengucapkan banyak terima kasih.

"Terima kasih bapak Presiden Jokowi, Menkopolhukam dan aparat kepolisian yang sudah membantu terjadinya Restorative Justice terhadap klien LQ Indonesia Lawfirm. Dukungan elemen pemerintah dan aparat penegak hukum kepada para korban sangat diapresiasi," katanya.

LQ Indonesia Lawfirm terkenal berani dalam pembelaan kasus Investasi gagal bayar perusahaan keuangan. Sebelumnya LQ Indonesia Lawfirm juga sudah berhasil menuntaskan kasus Investasi bodong lainnya dan mendapatkan ganti rugi kepada kliennya sebelum perusahaan jatuh seperti Northcliff dan perusahaan lainnya.

Kali ini LQ Indonesia Lawfirm menandai keberhasilan menyelesaikan kasus pidana Asuransi Jiwa Kresna dengan Restorative Justice.

"Berkat itikat baik dan kerja sama dari pihak Asuransi Jiwa Kresna terutama para direksi. Semoga AJK bisa keluar dari kesulitan Finansial dan melanjutkan usahanya di bidang keuangan yang saat ini terkena pandemik Covid 19," kata Alvin Lim.

Para klien LQ Indonesia sangat mengapresiasi semua tindakan LQ Indonesia Lawfirm, ibu S, "Saya sudah mencoba berkali-kali ke OJK mencari penyelesaian, namun tidak ada hasil.

"Ketika saya lihat berita LQ Indonesia Lawfirm di media, saya hubungi Hotline LQ di 0817-489-0999, saya minta janji temu dengan Pak Alvin Lim. Untung saya bisa ketemu Pak Alvin Lim, Ketua Pengurus LQ Indonesia Lawfirm, saya dan grup kami memberikan kepercayaan dan surat kuasa ke LQ. Kami apresiasi kerja keras pak Alvin Lim, walau beliau sakit parah, tengah malam masih menjawab pertanyaan dan kegelisahan kami melalui Zoom meeting.

"Terima kasih LQ Indonesia Lawfirm, semoga Tuhan memberkati," kata Ibu S. Klaim meninggal Asuransi Kresna Life yang diajukan oleh salah satu nasabah LQ juga telah dibayarkan, yang sebelumnya sempat ditolak Asuransi Jiwa Kresna dengan alasan terlambat menyerahkan berkas.

Bapak AS selaku ahli waris menyatakan, "Ketika ayah saya meninggal karena Covid-19 dan klaim ditolak Asuransi Jiwa Kresna dengan alasan lewat batas waktu klaim, kami sangat sedih dan kecewa.

Namun oleh LQ Indonesia Lawfirm, diurus. Tidak lama klaim meninggal ayah saya di bayarkan dan dana sudah kami terima di rekening kami. "Terima kasih pak Alvin Lim dan Tim LQ yang sudah membantu saya dan keluarga. Uang klaim tersebut sangat berarti bagi keluarga kami," ucapnya.

LQ Indonesia Lawfirm meminta agar pihak Polda Metro Jaya tidak mempersulit proses Pencabutan Laporan Polisi yang diajukan oleh para nasabah Kresna Life.

"Masalah Kresna sudah selesai dengan jalur mediasi diluar kepolisian, wajib di hormati oleh Aparat kepolisian. Mohon agar bapak Kapolda Metro Jaya tidak mempersulit para nasabah Kresna Life yang mau mencabut Laporan Polisi. Tolong di atensi agar pencabutan Laporan Polisi tidak dipersulit," kata Advokat Saddam Sitorus, SH.***

Editor : Dwi Putro Agus Aslanto

Judul	Mulai September 2021, pengalihan aset Jiwasraya ke IFG Life
Nama Media	Newssetup.kontan.co.id
Newstrend	Pengalihan Aset Jiwasraya ke IFG Life
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/mulai-september-2021-pengalihan-aset-jiwasraya-ke-ifg-life
Tanggal Berita	2021-08-24
Sentimen	Netral

Mulai September 2021, pengalihan aset Jiwasraya ke IFG Life

Selasa, 24 Agustus 2021 | 07:00 WIB | Reporter: Farika Sari



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Sambil menunggu suntikan dana dari pemerintah, Jiwasraya berencana mengalihkan asetnya ke IFG Life mulai September 2021.

"Betul, diperkirakan (pengalihan aset Jiwasraya) dimulai bulan depan," kata Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya R. Mahehan Prabantarkiso, Senin (23/8).



StephLock
Alat Anti Mendengkur Baru
Berhenti mendengkur hari ini - cepat dan efektif!
Beli Sekarang

Hingga saat ini, perusahaan telah mendata aset mana saja yang akan dialihkan. Mahehan menyebut, semua aset yang diaan dan diaer baik berupa tanah dan bangunan serta aset lainnya akan dipindah ke IFG Life.

Namun sebelum itu, Jiwasraya harus lebih dulu melakukan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPS LB) sesuai Undang-undang (UU) Perseroan Terbatas (PT). Baru kemudian melakukan proses pengalihan aset secara bertahap.

"Setelah RUPS LB baru dilakukan dan saat ini masih proses melakukan RUPS LB," tambahnya.

Baca Juga: Korupsi Jiwasraya, Piter Rasman divonis 20 tahun penjara

Berdasarkan neraca dan laporan rugi laba 2020, nilai aset perusahaan terus menyusut. Pada 2020 lalu, aset Jiwasraya susut 13,45% yoy sehingga tersisa Rp 15,69 triliun.

Dengan aset yang tersisa, perusahaan berencana memindahkannya ke IFG Life. Berdasarkan laporan Badan Pemeriksaan Keuangan (BPK) bertajuk Laporan Hasil Pemeriksaan Atas Laporan Pemerintah Pusat Tahun 2020, terungkap bagaimana skema pengalihan aset tersebut.

Rencananya, pada Maret 2021, portofolio bancassurance dan unitlink akan lebih dulu dipindahkan ke IFG Life setelah mendapatkan dana segar dari suntikan dana pemerintah serta penerbitan obligasi oleh IFG.

Pada Juni 2021, seluruh portofolio yang berhasil direstrukturasikan akan dipindahkan ke IFG Life setelah penyertaan modal. Sedangkan portofolio yang tidak berhasil direstrukturasikan akan tetap ditinggal di perseroan.

"Portofolio yang tidak berhasil direstrukturasikan akan tetap ditinggal untuk selanjutnya perseroan akan melakukan proses penghentian pertanggungan mengacu pada pasal 27 POJK Nomor 23 Tahun 2015 menggunakan mekanisme pemberitahuan secara tertulis kepada nasabah," tulis laporan tersebut.

Baca Juga: Transfer Polis Jiwasraya di September 2021

Berdasarkan laporan itu, Jiwasraya wajib membayar polis paling sedikit sebesar nilai tunai atau cadangan akumulasi dana. Itu semua mempertimbangkan ketentuan likuiditas serta ketersediaan dana. Nantinya, kewajiban itu akan dialihkan dari kontrak polis menjadi hutang piutang.

Di sisi lain, pengalihan aset itu tidak mengacu pada liabilitas yang direstrukturasikan, tapi kondisi aset itu sendiri. Jika kewajiban perusahaan tidak berhasil direstrukturasikan, maka pembayaran kewajiban itu berasal dari sisa aset yang tidak dapat dipindahkan ke IFG Life.

Untuk menghindari defisit ekuitas aset di IFG Life, BPK memperkirakan jumlah aset yang ditransfer pada Desember 2021, sekitar Rp 11,93 triliun setelah dilakukan impairment. Sementara Kementerian Keuangan menilai aset yang bisa dialihkan mencapai Rp 13,1 triliun.

Judul	Semester I , Delapan Emiten Asuransi Catatkan Pertumbuhan Premi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Industri Asuransi Semester I/2021
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-08-25
Sentimen	Netral

Semester I, Delapan Emiten Asuransi Catatkan Pertumbuhan Premi

Oleh **Prisma Ardianto**

► **JAKARTA** – Sebanyak delapan dari 12 emiten asuransi berhasil mencatatkan pertumbuhan premi bruto pada semester I-2021. Sejumlah lini bisnis seperti asuransi pengangkutan, asuransi kesehatan dan kecelakaan diri, asuransi aneka, hingga asuransi kebakaran yang bergerak positif menjadi pemicu pertumbuhan premi bruto emiten tersebut.

PT Asuransi Harta Aman Pratama Tbk (AHAP) berhasil membukukan premi bruto senilai Rp 301,26 miliar, meningkat 56,43% secara tahunan (*year on year/yoy*) pada semester I-2021. Pencapaian positif itu didorong lini asuransi kebakaran yang tumbuh 126,39% menjadi Rp 103 miliar, asuransi kesehatan sebesar 24,32% menjadi Rp 71,74 miliar, dan asuransi aneka tumbuh 21,08% (*yoy*) menjadi Rp 50,9 miliar.

Sejatinya, premi bruto dari AHAP mampu tetap tumbuh meski ikut terdampak pandemi Covid-19. Akhir tahun 2020 perseroan berhasil membukukan premi sebesar Rp 405,93 miliar atau tumbuh 16,12% dibandingkan tahun 2019. Direktur Utama AHAP Roy S Wiradharma menyampaikan, sumber bisnis yang signifikan bagi perseroan berasal dari broker, dan agen, yang diperoleh dari delapan jaringan kantor cabang/pemasaran yang tersebar di seluruh Indonesia.

"Perseroan memanfaatkan jaringan broker dan agen asuransi untuk membantu pemasaran produk-produk jasa perseroan. Strategi perseroan tahun 2020 untuk melakukan perbaikan proses bisnis, *service level*, komitmen kepada pemangku kepentingan, *relationship and confidence* dari pelanggan, telah menunjukkan hasil yang positif, baik dari sisi pertumbuhan premi bruto maupun hasil *underwriting* bersih," jelas Roy mengenai prospek usaha tahun 2021 dalam laporan keuangan AHAP dikutip *Investor Daily*, Senin (23/8).

Kemudian, PT Asuransi Dayin Mitra Tbk (ASDM) berhasil meraih kinerja positif dalam pertum-

buhan premi sebesar 9,43% (*yoy*) menjadi Rp 683,22 miliar pada paruh pertama tahun ini. Perseroan menjadi salah satu entitas yang berhasil membukukan pertumbuhan premi dari lini bisnis kecelakaan diri (*personal accident*) sebesar 36% menjadi Rp 385,70 miliar, atau mencakup 57% dari total premi.

Pada 2021 perusahaan memproyeksikan hasil *underwriting* bersih meningkat 10,0% dibandingkan pada 2020. Dengan peningkatan tersebut, perusahaan optimistis laba bersih dapat meningkat 10,0%.

PT Asuransi Jasa Tania Tbk (ASJT) mencatat premi bruto sampai dengan semester I-2021 mencapai Rp 114,77 miliar atau tumbuh 13,65% (*yoy*). Hampir semua lini bisnis perseroan berkontribusi pada pertumbuhan premi, tapi pertumbuhan signifikan dicatatkan lini asuransi pengangkutan barang sebesar 384% (*yoy*) menjadi Rp 17,77 miliar.

Jastan mematok premi bruto (sebelum komisi dibayar) tumbuh tiga digit pada 2021 atau sebesar 101,71% secara tahunan (*yoy*) menjadi Rp 310 miliar. Sedangkan target laba bersih perseroan diharapkan sebesar Rp 4,09 miliar, atau tumbuh 189% (*yoy*) dibandingkan hasil tahun 2020 dengan rugi bersih sebesar Rp 7,77 miliar.

Adapun PT Lippo General Insurance Tbk (LPGI) membukukan premi sebesar Rp 981,57 miliar atau tumbuh 28,76% (*yoy*) sampai dengan semester I-2021. Kinerja tersebut didorong perolehan premi dari lini asuransi kesehatan, asuransi kebakaran, serta asuransi jiwa dan kematian. Selain itu premi dari lini bisnis lain-lain juga meningkat signifikan dari Rp 26 miliar



Roy S Wiradharma

di semester I-2020 menjadi Rp 133 miliar di semester I-2021.

Data perseroan pada laporan keuangan memaparkan, premi bruto tahun 2020 sebesar Rp 1,69 triliun atau tumbuh 16,01% (*yoy*). Tahun 2021, premi bruto ditargetkan mencapai Rp 1,72 triliun atau tumbuh 1,87% (*yoy*). Sementara itu, klaim bruto di tahun 2021 diproyeksi mencapai Rp 700,98 miliar atau turun 26,80% (*yoy*).

Sementara premi bruto PT Victoria Insurance Tbk (VINS) mencapai Rp 28,22 miliar atau naik tipis 0,67% (*yoy*) di semester I-2021. Pertumbuhan premi didorong lini bisnis asuransi rekaaya dan aneka. Sementara itu klaim turun 14,30% (*yoy*) menjadi Rp 25,53 miliar, dipengaruhi klaim asuransi kendaraan bermotor, sedangkan klaim asuransi properti dan kecelakaan diri relatif menurun.

Hasil investasi melonjak 166,06% (*yoy*) menjadi Rp 5,11 miliar. Alhasil, laba bersih perseroan melesat menjadi Rp 1,98 miliar atau tumbuh 748,83% (*yoy*). Untuk tahun 2021, perseroan menargetkan pendapatan senilai Rp 43,78 miliar atau 117,81% (*yoy*) dibanding realisasi di tahun 2020 yang mencapai Rp 37,16 miliar. Hal ini dikarenakan perseroan menargetkan akan ada pertumbuhan dari sumber bisnis baru.

Target laba tahun 2021 senilai Rp 11,69 miliar atau tumbuh 188,23% (*yoy*). Target laba di tahun 2021 meningkat karena manajemen melihat adanya perbaikan kondisi ekonomi di tahun 2021 dengan adanya vaksin dan relaksasi pemulhan ekonomi dari pemerintah.

Pertumbuhan turut dicatatkan dari PT Asuransi Multi Artha

Guna Tbk (AMAG), premi bruto tumbuh 12,42% (*yoy*) menjadi Rp 1,27 triliun di semester I-2021. Nilai itu sudah sekitar 58% dari target premi yang ditargetkan perseroan sebesar Rp 2,19 triliun atau meningkat 8% (*yoy*) tahun 2021.

Pada 2020, perseroan mematok target pertumbuhan premi 7,3% tapi hanya terealisasi sebesar 2,8%. Tahun 2021 diperkirakan pertumbuhan ekonomi dan pertumbuhan industri akan meningkat signifikan sehingga perusahaan menetapkan target pertumbuhan premi bruto sebesar 8% dengan pengembangan bisnis pada *multifinance*, broker, agen, dan *bancassurance*.

Kemudian, PT Asuransi Adira Dinamika Tbk (ZADI) meraih premi bruto sebesar Rp 1,18 triliun atau tumbuh 5,31% (*yoy*). Sedangkan klaim bruto turun 28,30% (*yoy*) menjadi Rp 468,84 miliar di semester I-2021. Dengan belum pulihnya hasil investasi dan beban usaha yang masih meningkat, laba bersih susut 42% menjadi Rp 71,38 miliar.

Reasuransi

Satu-satunya emiten reasuransi yakni PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk (MREI) meraih premi reasuransi Rp 1,25 triliun atau tumbuh 6,54% (*yoy*) pada semester I-2021. Pendapatan premi bruto itu dikontribusi seluruh lini bisnis. Adapun lini bisnis utama yakni reasuransi jiwa cenderung stagnan, di samping pertumbuhan lini reasuransi seperti kebakaran, pengangkutan, rangka kapal, dan kendaraan bermotor.

Presiden Direktur MREI Yanto Jayadi Wibisono dalam laporan keuangan tahunan 2020 sempat menyampaikan, pada bidang usaha, perseroan melakukan penyesuaian portofolio (*rebalancing portofolio*) dalam rangka mempersiapkan diri untuk melakukan *spin-off* unit usaha syariah.

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