

Kamis, 25 Mei 2023

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Berita Foto - Apresiasi untuk Timnas Basket Putri
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Apresiasi Bank Mandiri untuk Timnas Basket Putri
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



Bisnis/Eusebio Chrysnamurti

Menteri BUMN Erick Thohir (*kedua kanan*) berbin-cang dengan Direktur Utama Bank Mandiri Darmawan Junaidi (*kedua kiri*), Komisaris Zainuddin Amali (*tengah*), Direktur Hubungan Kelembagaan Rohan Hafas (*kiri*), dan Ketua Umum Perbasi Danny Kosasih saat acara penyerahan apresiasi kepada Timnas Bola Basket Putri Indonesia atas pencapaian di Sea Games 2023, di Jakarta, Rabu (24/5). Apresiasi diberikan dalam bentuk

dana pembinaan senilai Rp2 miliar, serta perlindungan jiwa dari AXA Mandiri Financial Services melalui produk Asuransi Mandiri Corporate Life Plan dengan total nilai pertanggungan Rp11,5 miliar untuk atlet dan staf pelatih. Apresiasi ini diharapkan dapat memotivasi Timnas basket yang akan berlaga di ajang Asian Games dan FIBA Asia Cup.

Judul	BSI Dorong Pembiayaan Rumah Tumbuh 6,42%
Nama Media	Rakyat Merdeka
Newstrend	Cash Back Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



LAYANI NASABAH: Petugas Customer Service PT Bank Syariah Indonesia (BSI) tengah melayani nasabah di Kantor Cabang The Tower di Jakarta Selatan, Rabu (24/5).

BSI Dorong Pembiayaan Rumah Tumbuh 6,42%

PT Bank Syariah Indonesia Tbk atau BSI menargetkan pertumbuhan pembiayaan griya pada semester I-2023 mencapai Rp 51,15 triliun tumbuh 6,42 persen secara *year on year* (yoy) dengan strategi memperluas ekspansi di daerah-daerah berpasur potensial.

Beberapa wilayah yang dibidik BSI yakni Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi), Bandung, Surabaya, Makassar, Medan, Kalimantan dan Bali.

Direktur Sales & Distribution BSI Anton Sukarna mengatakan, upaya strategis tersebut tidak terlepas dari aspirasi perseroan, yang semakin serius menggarap bisnis perumahan sebagai segmen unggulan bagi perbankan syariah.

Pasalnya, pembiayaan rumah melalui bank syariah, khususnya BSI, memiliki ciri khas yaitu adanya akad dan angsuran yang tetap hingga akhir pembiayaan.

Hal ini diyakini membuat nasabah dapat mengatur *cash flow* angsurannya. Nasabah tidak perlu khawatir dengan kenaikan suku bunga atau margin yang berubah.

Untuk menjamin keamanan nasabah, BSI pun telah memiliki lebih dari 800 rekanan notaris terpercaya dan lebih dari 3.500 *developer* properti yang terverifikasi.

Selain itu, untuk menjamin keamanan dari sisi nasabah dan perseroan, legalitas dokumen kepemilikan rumah terjamin sesuai dengan hukum yang berlaku.

BSI terus berupaya mendorong percepatan pembiayaan rumah agar masyarakat dapat memiliki hunian yang layak, aman dan sesuai prinsip syariah.

"Hal ini juga menjadi salah satu spirit yang sejalan dengan pemerintah yaitu program 1 juta rumah untuk keluarga Indonesia," tukas Anton.

Sebagai gambaran, pertumbuhan griya di BSI terus mengalami pertumbuhan positif. Ini dapat dilihat dari minat masyarakat terhadap pembiayaan sesuai akad syariah terus naik. Hal ini tercermin dengan jumlah pembiayaan griya BSI per April mencapai Rp 49,5 triliun.

Apresiasi Nasabah Setia

Untuk memperdalam penetrasi pasar, BSI juga menghadirkan program inovatif untuk produk pembiayaan Griya, sekaligus sebagai apresiasi bagi nasabah setia. BSI memberikan *cash-back* senilai Rp 2 juta bagi 2.000 nasabah pertama yang merealisasikan pencairan pembiayaan pada periode 22 Mei-30 Juni 2023.

Hadiah spesial ini akan diberikan kepada nasabah yg merealisasikan pencairan dengan minimal limit pembiayaan Rp 300 juta. Kesempatan ini diberikan kepada nasabah yang ingin melakukan pembelian rumah, ruko (rumah toko) rukan (rumah kantor), apartemen kondisi baru dan bekas, *take*

over, *top up* hingga *refinancing*.

"Calon nasabah BSI yang ingin mewujudkan rumah impian dengan angsuran yang nyaman, dapat memanfaatkan program ini untuk mendapatkan keuntungan," imbuhnya.

Selain *cash back*, lewat program ini nasabah berkesempatan meraih berbagai keuntungan lainnya. Beberapa benefit tersebut yakni mendapatkan *cashback* premi asuransi jiwa hingga 20 persen dan *special margin* setara 2,5 persen *eff. p.a.* untuk 1 tahun pertama (syarat dan ketentuan berlaku). Selain itu, bebas biaya di depan dan bebas biaya *appraisal* hingga Rp 5 miliar. Promo *cash back* tersebut dapat diunduh di bankbsi.id/bsigrayapromo atau hubungi *call center* di 14040.

Adapun bagi nasabah yang ingin mengetahui lebih lanjut kelebihan yang diberikan dari pembiayaan rumah di BSI dapat mengakses www.rumahimpian.id. Pada laman resmi tersebut, nasabah bisa melihat perkiraan angsuran dan biaya-biaya yang akan timbul saat pembiayaan.

Dengan demikian, nasabah dapat memperhitungkan nominal dan nilai pembiayaan sesuai dengan kemampuan. Selain itu, pembiayaan rumah di BSI juga telah mendapatkan standar dari Dewan Pengawas Syariah untuk menjamin pembiayaan yang dilakukan halal dan sesuai prinsip syariah. **RDW**

Judul	Berita Foto - Jumlah Tertanggung Asuransi Jiwa Meningkat
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Jumlah Tertanggung IAJ Naik
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

■ JUMLAH TERTANGGUNG ASURANSI JIWA MENINGKAT



Bisnis/Ariet Hermawan P.

Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon (*tengah*) berbin-cang dengan Ketua Bidang Hubungan Kerja Sama Antar Lembaga Regulator, Stakeholder Dalam Negeri & Internasional, Shadiq Akasya (*kanan*) dan Ketua Bidang Kanal Distribusi dan Inklusi Tenaga Pemasar,

Elin Waty di sela-sela paparan kinerja industri asuransi jiwa di Jakarta, Rabu (24/5). AAJI melaporkan kinerja 56 perusahaan asuransi jiwa mencatatkan jumlah tertanggung sebanyak 87,54 juta orang hingga kuartal I/2023, tumbuh 12 juta orang dari periode yang sama tahun lalu.

Judul	Axa Mandiri Siapkan Inisiatif Baru
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Prospek AXA Mandiri
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

| PENINGKATAN LAYANAN & PERLINDUNGAN |

Axa Mandiri Siapkan Inisiatif Baru

Bisnis, JAKARTA — PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) memastikan akan terus meningkatkan perlindungan dan pelayanan pada nasabah agar lebih optimal.

“Penyesuaian sistem, baik dari sisi *sales tool*, sistem operasi untuk kebutuhan pemasaran maupun pelayanan [*after sales service*] kini telah berada di tahapan akhir untuk segera *roll out* dengan fitur-fitur yang telah disesuaikan ketentuan yang baru,” tutur Direktur AXA Mandiri Rudi Nugraha kepada *Bisnis*, belum lama ini.

AXA Mandiri memastikan seluruh ketentuan dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) No. 5/2022 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (Paydi) dapat dilaksanakan dengan baik.

Penyesuaian pada struktur dan ketentuan produk Paydi juga telah dilakukan untuk memenuhi seluruh kriteria yang dipersyaratkan regulator.

Dia mengakui, sejak 3—5



Rudi Nugraha

tahun terakhir, pasar bergerak sangat dinamis dan pandemi Covid-19 tidak dimungkiri telah meningkatkan kesadaran publik akan pentingnya produk perlindungan.

Menurutnya, tren literasi masyarakat tentang asuransi telah menunjukkan perkembangan pesat. Diversifikasi produk juga menjadi hal penting untuk memenangkan pasar tahun ini.

AXA Mandiri menegaskan tetap menyeimbangkan pe-

masaran Paydi dan produk tradisional. Keduanya memiliki karakteristik dan keunggulan yang tidak bisa saling menggantikan.

Menurutnya, penting untuk terus fokus mengidentifikasi kebutuhan setiap nasabah yang unik, sehingga produk yang ditawarkan menjawab kebutuhan, baik perlindungan jiwa, kesehatan, perlindungan masa depan, maupun perlindungan penyakit kritis melalui produk baru Asuransi Mandiri Secure Criticare (MSCC).

MSCC menjadi produk unggulan karena penyakit kritis merupakan risiko yang signifikan. Produk ini sejatinya merupakan produk tradisional yang memiliki keunikan nilai untuk melindungi nasabah dari risiko penyakit kritis berupa kanker, jantung, stroke, dan ginjal.

Produk ini memberikan perlindungan dari stadium awal hingga akhir dan manfaat pengembalian premi jika risiko penyakit kritis tidak terjadi. (M.G. Noviarizal Fernandez)

Judul	Bisnis Akan Rebound Akhir 2023
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

| INDUSTRI ASURANSI JIWA |

BISNIS AKAN REBOUND AKHIR 2023

Bisnis, JAKARTA — Bisnis asuransi jiwa diperkirakan baru bangkit pada kuartal IV/2023 seiring dengan penyesuaian industri dengan regulasi unlinked pada kecepatan penuh.

Rita Nugroho
r.nugroho@bisnis.com

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memproyeksikan premi di industri asuransi jiwa masih akan mengalami tekanan hingga beberapa bulan ke depan. Tekanan itu setidaknya terlihat pada pendapatan premi industri sepanjang kuartal I/2023 yang turun 6,9% year-on-year menjadi Rp45,6 triliun.

Sementara, asosiasi memprediksi industri bisa bangkit lagi, seperti yang sudah berkali-kali terjadi sewaktu mengalami tekanan.

"Mungkin kuartal II masih tertekan, barangkali kuartal III tertekan sedikit, kuartal IV mungkin sudah baik," ujar Ketua Dewan Pengawas AAJI Budi Tansubolo, Rabu (24/5).

Menurutnya, tekanan akan terjadi hingga kuartal III karena pemain asuransi jiwa masih berupaya mengoptimalkan dan menyesuaikan diri dengan Surat Edaran OJK No. 5/2022 yang mengatur produk asuransi yang diizinkan dengan investasi aset unlinked.

Budi memprediksi penurunan premi terjadi pada produk unlinked. Adapun, dilihat dari kanal distribusi, penurunan terjadi pada bancassurance. Sementara, dilihat dari cara pendayagunaan, penurunan terjadi pada single premium.

"Jadi, secara kontribusi, yang turun itu unlinked, single premium, yang diposisikan lewat bancassurance," jelas Budi.

Dia menjelaskan, pada kuartal I/2022, industri asuransi jiwa belum menerapkan SE OJK Perdi, sedangkan pada kuartal I/2023, perusahaan asuransi jiwa sudah sepenuhnya tunduk ke SE OJK Perdi.

"Kami menyikapinya bukan

karena ada anggota AAJI yang 'sakit', tetapi perlahan sedang ada koreksinya karena mematuhi regulasi. Jadi, butuh ketahanan anggotanya untuk menerapkan dengan baik dan berstrategi agar," ujarnya.

Budi menjelaskan bahwa keberadaan SE OJK Perdi cukup memengaruhi pencapaian pendapatan industri asuransi jiwa pada kuartal I/2023.

"Banyak anggota AAJI yang menahan penjualan dan melakukan adaptasi terhadap perubahan tersebut. Harapannya seiring dengan berlalunya waktu, adaptasi yang dilakukan industri akan memperkuat perlindungan kepada peserta polis dan memberikan hasil yang positif bagi pertumbuhan kinerja asuransi jiwa," ujarnya.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebelumnya menunjukkan pendapatan premi asuransi jiwa nasional pada Januari—Maret 2023 sebesar Rp39,7 triliun atau 9% di bawah realisasi periode sama tahun lalu.

Beberapa perusahaan asuransi jiwa juga melaporkan penurunan pendapatan premi unlinked.

PT BNI Life Insurance atau BNI Life, misalnya, melaporkan pendapatan premi unlinked mereka pada kuartal I/2023 hanya Rp315 miliar, turun 23,61% dari Rp412 miliar pada kuartal I/2022.

Realisasi itu menjadikan kontribusi premi unlinked 24% terhadap pendapatan premi perusahaan, dibandingkan dengan kontribusi 76% produk tradisional.

PT Asuransi BHI Life (BHI Life) juga mengalami penurunan pendapatan premi unlinked. Per Maret 2023, total premi baru ekuitas yang diterbitkan (unlinked)

premiun ekuitas) hanya Rp80 miliar, sedangkan total premi baru ekuitas pada periode yang sama tahun lalu Rp315 miliar. Demikian pula dengan PT Asuransi Jiwa Sinar Mas MSIG Life atau Sinar Mas MSIG Life yang mencatat penurunan nilai produk unlinked terhadap pendapatan premi perseman 40% pada kuartal I/2022 menjadi 18% pada kuartal I/2023.

ATURAN MODAL

Sementara itu, mengenai rencana OJK meningkatkan batas minimal modal perusahaan asuransi, AAJI menilai aksi korporasi seperti akuisisi hingga merger dapat menjadi opsi bagi perusahaan untuk memenuhi ketentuan.

"Ini harus kita lihat nantinya bagaimana (batas ekuitas minimal). Tapi, itu (akuisisi dan merger) memang salah satu solusi bagi mereka yang pada saat peraturan dikeluarkan mengalami tekanan, belum bisa melakukan (model). Pasti, mereka harus beradaptasi," kata Budi.

Meskipun demikian, dia menilai rencana peningkatan ekuitas di industri asuransi masih perlu di-

bicarakan dengan para pemain dan regulator sampai tercapai kesepakatan bersama pemerintah.

"Kami menyadari (batas ekuitas) memang harus naik, tapi naik ke berapa dan dalam jangka waktu berapa lama, ini yang harus dibicarakan dengan semua pihak," ujarnya.

Lebih lanjut, Budi menambahkan, dari 56 anggota yang terdaftar di AAJI, sebagian besar telah memiliki ekuitas di atas Rp500 miliar. Selain itu, ada beberapa yang masih berjuang pada kisaran Rp100

Mungkin kuartal II masih tertekan, barangkali kuartal III tertekan sedikit, kuartal IV mungkin sudah baik.

miliar—Rp250 miliar. Ada pula satu perusahaan yang memiliki ekuitas di bawah Rp300 miliar.

"Jadi, kalau dinaikkan ke Rp250 miliar atau Rp300 miliar, rasanya relatif siap. Kalau ke Rp500 miliar, sebagian besarnya sudah siap," ujarnya.

Budi menyimpulkan industri asuransi jiwa sebagai industri layanan pada dasarnya membutuhkan modal. Di samping itu, juga ada tuntutan dan tantangan yang harus dihadapi perusahaan asuransi yang sudah meningkat dan jauh dibandingkan dengan 10—20 tahun silam.

"Kami bisa mengerti dan pada dasarnya setuju bahwa harus direvisi dan ditingkatkan supaya perusahaan asuransi punya ketahanan yang lebih baik menghadapi hari-hari ke depan yang pastinya tantangannya lebih besar dari sekarang," ujarnya.

Selengkapnya, Kepala Eksekutif Pengawasan Penanaman, Penjaminan, dan Dana Pembiayaan Penghap Anggota Dewan Komisaris OJK Ogi Pratiwiandono mengatakan regulasi tengah menguji ulang aturan pembentukan perusahaan asuransi.

Sekolah ini, modal minimum perusahaan asuransi diatur dalam Peraturan OJK (POJK) 67/2016. Berdasarkan aturan itu, ekuitas minimum untuk perusahaan asuransi adalah Rp100 miliar; perusahaan asuransi Rp200 miliar; asuransi syariah sebesar Rp300 miliar; dan reasuransi syariah mencapai Rp100 miliar.

OJK menilai ekuitas minimum perusahaan asuransi yang berlaku saat ini terlalu rendah dibandingkan dengan risiko usaha bisnis yang dijalankannya.

"Oh, karena itu, kami akan melakukan perubahan POJK 67/2016 yang sekarang memang sedang kita elakkan (berkait rancangan POJK) ke asosiasi dan pelaku usaha jasa keuangan (PUJK) untuk mendapatkan respon," kata Ogi awal bulan ini.

Pencapaian ekuitas perusahaan asuransi akan dinaikkan menjadi Rp500 miliar pada 2026 dan menjadi Rp1 triliun pada 2028.

"Saat ini sudah banyak perusahaan asuransi yang sudah memenuhi syarat minimum Rp500 miliar," ungkapnya.

Selanjutnya, batas ekuitas modal minimum perusahaan asuransi konvensional akan ditingkatkan menjadi Rp1 triliun pada 2026 dan Rp2 triliun di 2028.

Adapun, modal minimum perusahaan asuransi syariah akan ditingkatkan menjadi Rp250 miliar pada 2026 dan Rp500 miliar pada 2028. Untuk perusahaan asuransi syariah, modal minimal akan dinaikkan menjadi Rp500 miliar pada 2026 dan Rp1 triliun pada 2028. ■

'HILAL' PEMULIHAN BELUM TAMPAK

Industri asuransi jiwa membukukan total pendapatan premi Rp45,6 triliun pada kuartal I/2023, turun 6,9% dari realisasi periode sama tahun lalu.



Judul	Berita Foto - Kinerja AAJI
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Kinerja AAJI



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Dari kiri ke kanan: Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon, Ketua Bidang Kanal Distribusi & Inklusi Tenaga Pemasaran AAJI Elin Waty dan Ketua Bidang Hubungan Kerja Sama Antar Lembaga, Regulator Stakeholder dalam Negeri dan Internasional AAJI Shadiq Akasya berbincang sesuai memberikan paparan kinerja Kuartal I AAJI di Jakarta, Rabu (24/5). Pada Kuartal I 2023, Industri Asuransi Jiwa membukukan total pendapatan premi sebesar Rp 45,6 triliun, turun 6,9% dibandingkan hasil di kuartal-I 2022. Pendapatan premi secara *weighted* mengalami pertumbuhan 2% menjadi Rp 28,1 triliun.

Judul	Awan Gelap Masih Selimuti Asuransi Jiwa
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Negative

Awan Gelap Masih Selimuti Asuransi Jiwa

Premi asuransi jiwa, terutama di unitlink, masih anjlok

Arif Ferdianto

JAKARTA, Awan gelap masih terus menggelayuti bisnis asuransi jiwa. Tren penurunan premi di industri asuransi jiwa masih terus terjadi hingga tiga bulan pertama di tahun ini.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, total pendapatan premi di kuartal satu 2023 sebesar Rp 45,6 triliun. Angka ini menurun 6,9% secara tahunan. Di periode sama tahun 2022, industri asuransi jiwa mendapat premi Rp 48,90 triliun.

Penurunan premi ini menggerus pendapatan. AAJI mencatat pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal satu 2023 sebesar Rp 54,36 triliun, atau turun sekitar 12,7% dibandingkan kuartal I-2022.

Pendapatan premi memang secara kontribusi memberikan bobot hingga 51,9% terhadap total pendapatan perusa-

haan. Masih anjaknya premi ini utamanya disebabkan masih menurunnya penjualan produk unitlink.

Dampak aturan

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tumpubolon menyebutkan, produk yang secara spesifik mengalami penurunan penjualan adalah unitlink *single premium*, yang dipasarkan lewat *homeowner*.

Budi menambahkan, premi pada produk unitlink menurun sebesar 20,9% yoy menjadi Rp 22,98 triliun di kuartal I 2023. Penurunan penjualan unitlink ini akibat adanya aturan baru dari OJK.

Kondisi ini mengakibatkan adanya konsolidasi dalam memasarkan produk asuransi yang berkaitan dengan asuransi (PAYDI). "Jadi butuh kesediaan anggota kami untuk menerapkan dengan baik, melatih agen, dan sebagai-

nya," tutur Budi.

Lebih lanjut, Budi memantapkan, tren pendapatan premi ke depannya akan pulih. Bisnis asuransi jiwa akan kembali normal bila perusahaan asuransi jiwa telah selesai melakukan penyesuaian produk unitlink.

Unitlink juga dinilai cocok bagi pasar *generasi muda*. "Masyarakat muda ini makin lama makin dominan, jadi saya 100% percaya unitlink akan naik lagi karena menjawab kebutuhan mereka yang muda, cuma butuh sedikit waktu setelah SE-OJK," terang Budi.

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk juga masih yakin bisnis asuransi jiwa prospektif. *President Director* Sinarmas MSIG Life Wianto Chen menyebut, dari segi *new business value* (NBV), perusahaan ini mencatat pertumbuhan 85% menjadi Rp 102 miliar, dengan nilai aset mencapai Rp 15,4 triliun.

Masalah dan Tantangan Bisnis Asuransi Jiwa

1. Kasus besar yang terjadi selama beberapa tahun. Misalnya, di PT Asuransi Javara, Kesra Life, Wanaartha Life, ARI Bumiputera.
2. Narah dari perusahaan asuransi bermasalah hingga kini belum mendapatkan uangnya kembali.
3. Presiden RI Joko Widodo sampai turun tangan meminta agar penyelesaian kasus asuransi jiwa bisa segera diselesaikan.
4. Kekuhan narah terhadap unitlink yang dianggap merugikan.
5. Ada setidaknya 11 perusahaan asuransi bermasalah yang dalam pengawasan khusus. Beberapa di antaranya adalah asuransi jiwa.
6. OJK mengatur ulang penjualan unitlink hingga membuat asuransi jiwa harus mendaftarkan ulang produknya.
7. Tren penarikan dana asuransi jiwa masih terus terjadi.
8. Premi asuransi jiwa masih terus menurun.

Sumber: Riset KONTAN

Kinerja Asuransi Jiwa Kuartal 1 2021-2023 (triliun rupiah)

	2021	2022	2023
Aset	578,96	617,02	611,52
Premi (Unweighted)	57,45	48,99	45,60
Kelompok Investasi	511,03	545,70	534,33
Hasil Investasi	2,41	10,81	6,16
Klaim dan Manfaat	51,55	43,35	45,58

Sumber: AAJI

Judul	Tren Penarikan Dana Nasabah Asuransi Belum mereda
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Tren Penarikan Dana Nasabah Asuransi Belum Mereda

TREN penebusan unit asuransi, atau biasa dikenal dengan sebutan *claim surrender*, masih meningkat selama tiga bulan pertama di tahun ini. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, *claim surrender* mengalami peningkatan yang signifikan sebesar 39% secara tahunan atau *year on year* (yoy) menjadi senilai Rp 26,75 triliun jika dibandingkan dengan kuartal I-2022 sebesar Rp 19,25 triliun.

Ketua Bidang Kanal Distribusi & Inklusi Tenaga Pemasar AAJI Elin Waty menyebutkan, tercatat *claim surrender* berkontribusi terhadap total klaim dan manfaat sebesar 58,7%. "Tingginya *claim surrender* yang dilakukan oleh para pemegang polis di awal tahun 2023 menunjukkan ada tugas bersama bagi

para pelaku industri untuk terus meningkatkan edukasi kepada masyarakat, bahwa industri asuransi jiwa merupakan kontrak jangka panjang," tutur Elin, kemarin (24/5).

Kendati begitu, Elin menuturkan bahwa tidak bisa dipungkiri kondisi ekonomi juga berpengaruh. Kondisi ekonomi secara umum yang terjadi saat ini yang dinilai sulit membuat masyarakat menarik duitnya.

Sementara Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyampaikan, hingga Maret 2023, total pembayaran klaim yang dilakukan oleh para anggota AAJI mencapai Rp 45,56 triliun. Nilai tersebut terkerek naik 5,1% secara tahunan jika dibandingkan tahun 2022 yang sebesar Rp 43,35 triliun. "Total

tersebut dibayarkan kepada sekitar 3,82 juta pemegang polis dan penerima manfaat," ujar Budi.

Budi mengungkapkan, bila dilihat dari nilai klaim tersebut, pihaknya percaya jika industri asuransi jiwa masih tampak kuat. Sementara untuk total klaim meninggal dunia mengalami penurunan 5,8% menjadi Rp 2,89 triliun. Total klaim meninggal dunia ini kontribusinya lebih kurang 6,3% dari keseluruhan total pembayaran klaim dan manfaat.

"Sebaliknya, klaim kesehatan juga menjadi salah satu jenis klaim yang meningkat signifikan. Secara keseluruhan peningkatannya mencapai 38,6% dengan total nilai Rp 4,6 triliun yang kami bayarkan," imbuh Budi. ■

Judul	Premi Unit Link Anjlok 20,9% Imbas SEOJK 5/2022
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Unit Link
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Negative

Premi Unit Link Anjlok 20,9% Imbas SEOJK 5/2022

JAKARTA, ID - Produksi premi dari produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau *unit link* anjlok sampai dengan 20,9% secara tahunan (year on year/yoY) pada kuartal I-2023 menjadi Rp 22,98 triliun. Penurunan ini imbas dari penyesuaian dalam industri terkait regulasi yang mengatur produk tersebut.

Oleh Prisma Ardianto

Regulasi yang dimaksud yakni Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 5 Tahun 2022 tentang PAYDI yang memiliki jangka waktu penyesuaian sampai medio Maret 2023. Bleed tersebut mengatur lebih ketat mulai dari aspek pemasaran, pengelolaan, investasi, sampai aspek transparansi.

Hal tersebut diakui oleh Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tangubolon saat konferensi pers Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa Kuartal I-2023 di Rumah AAJI, Jakarta, Rabu (24/5/2023). Menurut dia, periode Januari-Maret 2023 masih dalam rentang industri asuransi jiwa melakukan konsolidasi penyesuaian.

Dia mengatakan, hal tersebut sejalan dengan penyesuaian kinerja dari jenis pembayaran premi tunggal (*single premium*) yang menyusut. Begitu juga kinerja kanal pemasaran *unit link* yakni *commission* dan keagresan yang masih bergerak lambat.

"Ini erat kaitannya dengan SEOJK PAYDI. Kami menyikapinya bukan karena ada anggota AAJI yang sakit, tetapi kebutuhan sedang ada konsolidasi karena memang PAYDI. Jadi butuh kesigapan anggota kami untuk menerapkan dengan baik, mentraining agen, dan sebagainya," jelas Budi.

Dia meyakini, produksi premi *unit link* akan segera pulih. Para pelaku usaha masih membutuhkan sedikit waktu lagi dalam rangka penyesuaian. Sebelumnya, sejumlah perusahaan juga sudah melakukan sejumlah hal terkait produk-produk *unit link*.

Budi mengatakan, *unit link* nantinya didongkrak dari penjualan kepada segmen nasabah muda. Segmen tersebut memiliki karakteristik yang fleksibel, sehingga cocok dengan karakteristik yang dimiliki oleh *unit link*. Sebaliknya, produk *unit link*



sendiri juga akan menyesuaikan karakteristik nasabah muda, menginkubasi gaya hidup dan kebutuhannya.

"Masyarakat muda ini kan makin lama makin dominan, jadi saya 100% percaya *unit link* akan naik lagi karena menjawab kebutuhan mereka yang muda, cuma butuh sedikit waktu setelah SEOJK (berlaku penuh)," beber Budi.

Di sisi lain, perolehan premi dari lini bisnis produk tradisional berkurang. Berdasarkan data AAJI, segmen produk ini naik sampai dengan 13,5% (yoY) menjadi Rp 22,02 triliun. Bahkan, premi dari produk tradisional mengambil porsi sebesar 49,6%, sedikit lebih rendah dari *unit link* dengan proporsi 50,4%.

"Hal ini mengambarkan bahwa masyarakat semakin memiliki banyak pilihan produk asuransi jiwa dan dapat menyesuaikan dengan kebutuhan masing-masing nasabah," ungkap Budi.

Luas dan Variatif

Selanjutnya, Budi juga melaporkan perkembangan kinerja 36 perusahaan asuransi jiwa sepanjang kuartal I-2023 dimana perolehan pendapatan premi turun 6,9% *year on year* (yoY) menjadi Rp 43,00 triliun. Penurunan premi secara *weighted* periode Januari-Maret juga berlangsung pada tahun lalu. Di kuartal I-2022, total pendapatan premi industri asuransi jiwa bahkan berkontraksi

sampai dengan 14,7% (yoY) menjadi Rp 46,99 triliun.

Meski begitu, pendapatan premi secara *weighted* mampu tumbuh sebesar 2% (yoY) menjadi Rp 28,10 triliun pada kuartal I-2023. Pencapaian ini menghentikan tren penurunan sebesar 7,3% (yoY) di periode sama awal tahun lalu untuk premi *weighted* di sektor asuransi jiwa.

Budi mengatakan, kinerja pendapatan premi itu merefleksikan bahwa target pasar industri semakin luas dan variatif. Produk-produk asuransi jiwa yang dipasarkan dan didistribusikan sudah mulai diminati oleh kalangan menengah ke bawah.

"Mereka membutuhkan asuransi dengan nilai premi yang lebih kecil. Ini catatan positif bagi asuransi jiwa dan menjadi peluang bagi kami untuk mengembangkan produk kepada lebih banyak masyarakat," ujarnya.

Dia menambahkan, fenomena perubahan asuransi dengan nilai premi yang lebih rendah oleh masyarakat diandali dengan jumlah total tertanggung, jumlah polis, dan tren dari uang pertanggungan (UP).

Secara konsisten, total tertanggung industri asuransi jiwa mengalami peningkatan yang signifikan, penambahan lebih dari 12 juta orang menjadikan total tertanggung di industri asuransi jiwa menjadi 87,54 juta jiwa, tumbuh 42,4% (yoY) sampai kuartal I-2023.

Di samping itu, total UP dari industri asuransi jiwa mencapai Rp 5.002,29 triliun atau meningkat 17,2% (yoY).

"Harapan kami kenaikan total tertanggung yang konsisten ini perlu dijaga oleh para pelaku industri asuransi jiwa dengan memberikan pelayanan dan pilihan produk yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat," terang Budi.

Beside juga total polis sampai Maret 2023 tercatat bertambah 9,4 juta polis atau naik 45,3% (yoY) pada kuartal I-2023 menjadi 30,15 juta polis. Jika dirinci, total polis perorangan meningkat signifikan 45,1% menjadi 29,06 juta polis.

"Kenaikan ini mengindikasikan semakin tingginya *awareness* akan kepercayaan masyarakat untuk memiliki perlindungan dari produk asuransi jiwa maupun kesehatan. Sejalan dengan itu total polis kumpulan juga meningkat 48,9% menjadi 1,09 juta polis. Artinya, ada beberapa perusahaan yang sebelumnya belum berasuransi," urai Budi.

Terkena Inflasi

Sementara itu, klaim dan manfaat dibayarkan industri asuransi jiwa atas risiko kesehatan melesat 38,6% *year on year* (yoY) menjadi Rp 4,160 triliun pada kuartal I-2023. Peningkatan klaim ini dipengaruhi inflasi di sektor kesehatan.

Ketua Bidang Kanal Distribusi dan Inklusi Tenaga Pemasar AAJI Elin Waty menuturkan, lonjakan klaim kesehatan sejatinya telah terjadi sejak pertengahan tahun lalu. Indikasi utamanya adalah inflasi yang terjadi karena peningkatan cukup tinggi pada biaya medis.

Pasca pandemi Covid-19 biaya perawatan kesehatan saat ini meningkat tajam. Oleh karenanya, kami berharap kepada seluruh pemegang polis untuk secara berkala melakukan *review* atas perlindungan yang dimilikinya agar tetap sesuai dengan kebutuhan," ungkap Elin dalam konferensi pers di Jakarta, Rabu (24/5/2023).

Dia menambahkan, klaim asuransi kesehatan secara jumlah sebenarnya relatif stabil. Memang inflasi menjadi faktor yang pada akhirnya mengerek nilai kewajiban asuransi kepada pihak fasilitas kesehatan.

Terlepas dari hal tersebut, industri asuransi jiwa juga perlu was-was terhadap perkembangan biaya medis saat ini. Elin meyakini, ada beberapa perusahaan asuransi jiwa anggota AAJI yang sudah melakukan *review* terhadap tarif premi produk asuransi kesehatan.

"Ini si tergantung dari perusahaan masing-masing, kita melihat anggarannya ada yang melakukan ada yang tidak melakukan, tergantung dari *experience*. Karena inflasi dan jumlah orang yang klaim ini lebih banyak karena mereka sudah lebih nyaman ke dokter," terang Elin.

Di sisi lain, AAJI juga mencatat bahwa peningkatan klaim terjadi atas risiko lain lain sebesar 17,8% (yoY) menjadi Rp 1,94 triliun. Sementara itu, klaim meninggal dunia bergerak menurun sebesar 5,6% (yoY) menjadi Rp 2,89 triliun.

Secara total, industri asuransi jiwa telah membayarkan klaim mencapai Rp 45,56 triliun atau tumbuh 3,1% (yoY) pada kuartal I-2023. Klaim asuransi tersebut dibayarkan kepada sebanyak 3,82 juta penerima manfaat.

Judul	Sinarmas MSIG Life Proses Indikasi Fraud Rp 133 Miliar
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Polemik Pemalsuan Polis
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Neutral

Sinarmas MSIG Life Proses Indikasi *Fraud* Rp 133 Miliar

JAKARTA, ID - PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) telah melakukan proses verifikasi atas indikasi kecurangan (*fraud*) transaksi premi 13 nasabah senilai Rp 133 miliar. Dalam temuannya, premi mengalir ke rekening pribadi mantan agen, alih-alih ke perusahaan.

Chief Legal, Compliance & Corporate Secretary Sinarmas MSIG Life Renova Siregar mengungkapkan, terdapat 13 korban baru yang mengaku telah melakukan pembayaran premi sebesar Rp 133 miliar. Perusahaan pun meminta bukti-bukti atas transaksi tersebut karena pembayaran diketahui tidak ditujukan ke rekening perusahaan.

"Proses verifikasi yang dilakukan mengalami cukup banyak kendala karena tidak dilakukan ke rekening perusahaan melainkan ke rekening pribadi mantan agen," ungkap Renova dalam keterangan resmi, Rabu (24/5/2023).

Selain ke kentong agen, penelusuran Sinarmas MSIG Life menemukan bahwa transaksi pembayaran premi sejumlah korban kali ini dilakukan secara tunai. Selebihnya para korban melakukan transfer, bahkan sebagian lain mengakui jika bukti transfer telah hilang.

"Kami akan patuh dan menghormati proses hukum yang berlangsung, terutama untuk memastikan keadilan untuk semua pihak," ucap Renova.

Sebelum kasus ini, Sinarmas MSIG Life juga disibukkan dengan kasus serupa. Perseroan dirugikan atas mantan agen yang juga melakukan manipulasi transaksi premi dari nasabah. Dalam fakta persidangan, ditemukan adanya transaksi berjumlah signifikan dengan korban dari kalangan tertentu yang memiliki hubungan dekat.

Mantan agen tersebut menjanjikan hadiah, bonus serta imbal pengembalian yang besar namun tidak sesuai dengan fitur produk perusahaan. Aksi ini turut pula melibatkan pihak perbankan sehingga tindakan penipuan dapat terjadi.

Renova mengatakan, kasus hukum untuk kasus tersebut memiliki dua gugatan. Pertama, gugatan perdata yang sudah diputuskan oleh PN Manado dan pihak Sinarmas MSIG Life masih menyatakan banding.

Kedua, gugatan perkara pidana. Dalam hal ini, pihak Sinarmas MSIG Life telah melaporkan sejumlah pihak dan atas laporan ini pengadilan Negeri Manado sudah menjatuhkan vonis yang sudah berkekuatan hukum tetap. Namun di sisi lain, saat ini Sinarmas MSIG Life juga dilaporkan oleh sejumlah korban sebagai pihak terlapor di Polda Manado.

"Ada berupa tuntutan hukum baik perdata maupun pidana dari sekelompok orang, ada terdiri dari 20 nama, yang terdiri dari keluarga dan saling kenal di mana sebagian besar di antara mereka memiliki hubungan kekeluargaan dan kekerabatan," jelas Renova.

Berdasarkan hasil fakta persidangan dan proses pemeriksaan oleh pihak kepolisian, Renova mengatakan transaksi dalam jumlah besar itu hanya melibatkan 20 pihak yang sudah saling kenal satu sama lain. "Ini adalah transaksi yang terjadi pada sekelompok individu dengan nilai yang sangat besar," terang **nya.(pri)**

Judul	BSI Bidik Penyaluran KPR Rp 51,15 Triliun
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Cash Back Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

BSI Bidik Penyaluran KPR Rp 51,15 Triliun

JAKARTA, ID – PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) menargetkan pertumbuhan pembiayaan griya pada semester I-2023 mencapai Rp 51,15 triliun, tumbuh 6,42% secara *year on year* (yoy) dengan strategi memperluas ekspansi di daerah-daerah berpasir potensial. Beberapa wilayah yang dibidik BSI yakni Jabodetabek, Bandung, Surabaya, Makassar, Medan, Kalimantan, dan Bali.

Direktur *Sales & Distribution* BSI Anton Sukarna mengatakan, upaya strategis tersebut tak terlepas dari aspirasi perseroan yang semakin serius menggarap bisnis perumahan sebagai segmen unggulan bagi perbankan syariah. Pasalnya, pembiayaan rumah melalui bank syariah khususnya BSI memiliki ciri khas yaitu adanya akad dan angsuran yang

tetap hingga akhir pembiayaan.

Hal ini diyakini membuat nasabah dapat mengatur *cashflow* angsurannya. Nasabah tidak perlu khawatir dengan kenaikan suku bunga/margin yang berubah. Untuk menjamin keamanan nasabah, BSI pun telah memiliki lebih dari 800 rekanan notaris terpercaya dan lebih dari 3.500 developer/pengembang properti yang terverifikasi. Selain itu, untuk menjamin keamanan dari sisi nasabah dan perseroan, legalitas dokumen kepemilikan rumah terjamin sesuai dengan hukum yang berlaku.

"BSI terus berupaya mendorong percepatan pembiayaan rumah agar masyarakat dapat memiliki hunian yang layak, aman dan sesuai prinsip syariah. Hal ini juga menjadi salah satu spirit yang sejalan dengan pemerintah yaitu program 1 juta rumah

untuk keluarga Indonesia," jelas Anton dalam keterangannya, Rabu (24/5/2023).

Sebagai gambaran bahwa pertumbuhan griya di BSI terus mengalami pertumbuhan positif dimana minat masyarakat terhadap pembiayaan sesuai akad syariah terus naik. Hal ini tercermin dengan jumlah pembiayaan griya BSI per April mencapai Rp 49,5 triliun.

Untuk memperdalam penetrasi pasar, BSI juga menghadirkan program inovatif untuk produk pembiayaan Griya sekaligus sebagai apresiasi bagi nasabah setia. BSI memberikan cashback senilai Rp 2 juta bagi 2.000 nasabah pertama yang merealisasikan pencairan pembiayaan pada periode 22 Mei hingga 30 Juni 2023.

Hadiah spesial ini akan diberikan kepada nasabah yg

merealisasikan pencairan dengan minimal limit pembiayaan Rp 300 juta. Kesempatan ini diberikan kepada nasabah yang ingin melakukan pembelian rumah, ruko, rukan, apartemen kondisi baru dan bekas, *take over*, *top up* hingga *refinancing*. "Calon nasabah BSI yang ingin mewujudkan rumah impian dengan angsuran yang nyaman, dapat memanfaatkan program ini untuk mendapatkan keuntungan," imbuhnya.

Selain *cashback*, lewat program ini nasabah berkesempatan meraih berbagai keuntungan lainnya. Beberapa benefit tersebut yakni mendapatkan *cashback* premi asuransi jiwa hingga 20% dan special margin setara 2,5% eff. p.a. untuk 1 tahun pertama. Selain itu, bebas biaya di depan dan bebas biaya appraisal hingga Rp 5 miliar. (nid)

Judul	Berita Foto - Apresiasi Bank Mandiri untuk Timnas Basket Putri
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Apresiasi Bank Mandiri untuk Timnas Basket Putri
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



ANT

Apresiasi Bank Mandiri untuk Timnas Basket Putri

Menteri BUMN Erick Thohir (tengah) berfoto bersama (dari kiri) Komite Eksekutif NOC Indonesia Jadi Rajagukguk, Direktur Utama Bank Mandiri Darmawan Junaidi, Ketua Perbasi Danny Kosasih dan Manajer Timnas Basket Putri Christopher Tanuwidjaja usai penyerahan apresiasi pencapaian medali emas basket putri ajang SEA Games 2023 di Plaza Mandiri, Jakarta, Rabu (24/5/2023). Apresiasi diberikan Bank Mandiri dalam bentuk dana pembinaan senilai Rp2 miliar serta perlindungan jiwa dari AXA Mandiri Financial Services melalui produk Asuransi Mandiri Corporate Life Plan dengan total nilai pertanggungan Rp11,5 miliar untuk atlet dan staf pelatih tim basket putri.

Judul	Berita Foto - Personal Finance 101
Nama Media	Jakarta Post
Newstrend	Financial Literacy for YOUTH Festival
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Personal finance 101



Courtesy of Prudential Indonesia

Prudential Indonesia president director Michellina L. Triwardhany (*third right*), Prudential Syariah chief human resources, community investment, risk and compliance officer Indrijati Rajoe (*fourth left*) and Prestasi Junior Indonesia academic adviser and operations counsel Robert Gardiner (*second left*) join student participants in the “One Day in a Month” games event on Tuesday during the Financial Literacy for YOUTH Festival at Felfest UI Faculty Club in Depok, West Java. Prudential invited some 500 students from eight senior and vocational high schools in Jakarta, Tangerang and South Tangerang to the event on introduction to financial management basics.

Judul	Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Turun 12,7 Persen
Nama Media	Koran Jakarta
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	5
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

DISKONTO

Pendapatan Industri Asuransi Jiwa Turun 12,7 Persen

JAKARTA – Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan pendapatan industri asuransi jiwa mencapai 54,36 triliun rupiah pada kuartal I-2023, turun 12,7 persen dibandingkan periode sama tahun lalu atau *year-on-year* (yoy). Tren penurunan pendapatan industri asuransi jiwa disebabkan oleh turunnya pendapatan premi.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan pendapatan premi berkontribusi sebesar 83,9 persen terhadap total pendapatan industri asuransi jiwa. "Bobot pendapatan premi sebesar 83,9 persen dari total pendapatan industri asuransi jiwa, sehingga ketika 83,9 persen itu kontribusinya turun, otomatis pendapatannya juga turun," kata Budi saat konferensi pers Laporan Kinerja Industri Asuransi Jiwa Kuartal I-2023 di Jakarta, Rabu (24/5).

Total pendapatan premi tercatat sebesar 45,6 triliun rupiah pada kuartal I-2023 atau turun 6,9 persen secara yoy. Meski demikian, pendapatan premi secara *weighted* tumbuh 2 persen yoy menjadi 28,1 triliun rupiah pada kuartal I-2023.

Budi menanggapi tren penurunan premi dengan optimistis. Dia berpendapat tertekannya premi mengindikasikan target pasar industri asuransi jiwa makin meluas.

"Produk yang dipasarkan belakangan ini juga sudah diminati oleh kalangan masyarakat menengah ke bawah. Artinya, mereka menyadari bahwa mereka membutuhkan perlindungan dengan premi yang lebih kecil. Itu adalah hal yang positif dan menjadi peluang bagi kami untuk membuat produk yang lebih luas lagi untuk masyarakat," jelas Budi.

AAJI mencatat proporsi produk asuransi jiwa tradisional sedikit lebih rendah dibandingkan dengan produk asuransi yang dikaitkan dengan asuransi (PAYDI) atau unit link, yakni sebesar 49,6 persen.

Sementara dari segi pendapatan, produk asuransi jiwa tradisional mengalami pertumbuhan sebesar 13,5 persen yoy menjadi 22,62 triliun rupiah dari sebelumnya 19,92 triliun rupiah. Sedangkan produk unit link berkontraksi sebesar 20,9 persen yoy, dari 29,07 triliun rupiah pada kuartal I-2022 menjadi 22,98 triliun rupiah pada kuartal I-2023. ■ Ant/E-10

Judul	Survei OJK, Layanan Keuangan Syariah Masih Rendah
Nama Media	Radar Tasikmalaya
Newstrend	Mandiri Elite Plan Syariah
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Survei OJK, Layanan Keuangan Syariah Masih Rendah

JAKARTA, RADSIK—Berdasar Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada akhir 2022, tingkat literasi dan inklusi keuangan syariah di Indonesia masing-masing hanya 9,14 persen dan 12,12 persen.

Kondisi yang mencerminkan masih rendahnya penggunaan layanan keuangan berprinsip syariah di Indonesia itu menjadi sorotan bagi AXA Mandiri Unit Syariah. AXA tidak ingin lesu. AXA justru menghadirkan produk yang dapat berkontribusi dalam meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan produk keuangan syariah.

Chief of Sharia AXA Mandiri Srikandi Utami mengatakan, meskipun tingkat inklusi dan literasi keuangan syariah masih rendah, minat masyarakat terhadap asuransi syariah semakin tumbuh. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat jika kontribusi

unit asuransi syariah terus bertumbuh setiap tahun.

"Pertumbuhan kontribusi unit asuransi syariah secara industri meningkat 12,8 persen pada akhir 2022 dibandingkan tahun sebelumnya. Karena itu, fenomena tersebut merupakan suatu peluang bagi kami untuk berkontribusi kepada pertumbuhan angka tersebut dengan menghadirkan produk asuransi syariah yang inovatif seperti Mandiri Elite Plan Syariah," kata Srikandi.

Selain itu, lanjut Srikandi, komitmen AXA Mandiri memberikan perlindungan tecermin dalam nilai klaim dan manfaat asuransi yang diberikan sepanjang 2022. AXA Mandiri telah membayarkan klaim dan manfaat asuransi senilai Rp 11,97 triliun.

"Jumlah ini meningkat 32 persen dibandingkan tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp 9,05 triliun," terang Srikandi Utami.

Terpisah, Direktur AXA

Mandiri Uke Giri Utama menuturkan, AXA berkomitmen untuk memberikan pilihan yang beragam kepada masyarakat Indonesia karena risiko masa depan bisa dikelola dengan memiliki perlindungan asuransi. Pengelolaan risiko yang tepat menghasilkan ketahanan finansial di masa depan.

Menurut dia, sebagai negara berpenduduk muslim terbesar, Indonesia sudah sewajarnya memiliki produk keuangan berbasis syariah yang tidak kalah berkualitas dengan produk konvensional. Dalam rangka memenuhi tujuan tersebut, AXA Mandiri Unit Syariah memperkenalkan kembali produk unggulan. Yaitu, Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah.

"Produk terbaru AXA Mandiri ini terdiri dari Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Prime dan Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Protection," ujar Uke Giri Utama. (jpc)



LITERASI RENDAH. Tingkat literasi dan inklusi keuangan syariah di Indonesia masing-masing hanya 9,14 persen dan 12,12 persen.

Judul	BSI Beri Cashback Rp 2 Juta
Nama Media	Tribun Jabar
Newstrend	Cash Back Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

BSI Beri Cashback Rp 2 Juta

► Bidik Pembiayaan Griya Semester I/2023 Sebesar Rp 51,15 Triliun

BANDUNG, TRIBUN - Guna mendorong kepemilikan rumah, PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) memfasilitasi pertambahan pembiayaan griya pada semester I/2023 mencapai Rp 51,15 triliun. Nilai ini tumbuh 6,42 persen secara year on year (YoY) dengan strategi memperluas ekspansi di daerah-daerah beryang potensial.

Beberapa wilayah yang jadi target BSI adalah Jabodetabek, Bandung, Surabaya, Makassar, Medan, Kalimantan, dan Bali.

Direktur Sales and Distribution BSI Anton Sukarna mengatakan upaya strategis tersebut tak terlepas dari aspirasi pemerintah yang semakin serius menggarap bisnis perumahan sebagai segmen unggulan bagi perbankan syariah.

Menurut Anton, pembiayaan rumah melibat bank syariah khususnya BSI memiliki ciri khas yaitu ada akad dan angsuran yang tetap hingga akhir pembiayaan. Hal ini, kata dia, membuat nasabah dapat mengatur cashflow anggarannya. Nasabah tidak perlu khawatir dengan kenaikan suku bunga atau margin yang berubah.

Salah upaya menjamin keamanatan nasabah, BSI pun telah memiliki lebih dari 500 rekanan notaris terpercaya dan lebih dari 3.500 developer atau pengembang properti yang terverifikasi. Tak hanya itu, untuk menjamin keamanan dari sisi nasabah dan perseroan, legalitas dokumen kepemilikan rumah terjamin sesuai dengan hukum yang berlaku.

"BSI terus berupaya mendorong percepatan pembiayaan rumah agar masyarakat dapat memiliki hunian yang layak, aman, dan sesuai prinsip syariah," kata Anton.

BSI terus berupaya mendorong percepatan pembiayaan rumah agar masyarakat dapat memiliki hunian yang layak, aman, dan sesuai prinsip syariah.

ANTON SUKARNA
DIREKTUR SALES AND DISTRIBUTION BSI

syariah," kata Anton. Raka (24/3).

Hal ini, ujar Anton, juga menjadi salah satu spirit yang sejalan dengan pemerintahan yaitu program satu juta rumah untuk keluar-ga Indonesia.

BSI mencatat pertumbuhan griya terus melampaui pertumbuhan positif dimana minat masyarakat terhadap pembiayaan sesuai akad syariah terus naik. Hal ini tercermin dengan jumlah pembiayaan griya BSI per April mencapai Rp 40,5 triliun.

Memperdalam penetrasi pasar, BSI juga menghadirkan program inovatif untuk prospek pembiayaan griya sekaligus sebagai alternatif bagi nasabah sewa. BSI memberikan cashback senilai Rp 2 juta bagi 2.000 nasabah pertama, yang merealisasikan pencatatan pembiayaan pada periode 22 Mei-30 Juni 2023.

Hasilnya spesial ini akan

diberikan kepada nasabah yang merealisasikan pencairan dengan minimal limit pembiayaan Rp 500 juta. Kesempatan ini diberikan kepada nasabah yang ingin melakukan pembelian rumah, rumah lokal irakoy, rumah kamor irakoy, apartemen kondisi baru dan bekas, take over, top up, hingga refinancing.

"Calon nasabah BSI yang ingin mewujudkan rumah impian dengan angsuran yang nyaman, dapat memanfaatkan program ini untuk mendapatkan keuntungan," ujar Anton.

Selain cashback, lewat program ini nasabah berkonsentrasi meraih berbagai keuntungan. Beberapa benefit tersebut yakni mendapatkan cashback premi asuransi jiwa hingga 20 persen dan special margin selera 2,5 persen efektif untuk 1 tahun pertama (SR berlaku). Selain itu, bebas biaya di depan dan bebas biaya appraisal hingga Rp 5 miliar.

Promo cashback tersebut dapat diunduh di bankbsi.id/bidgriyapromo atau hubungi call center di 14040. Bagi nasabah yang ingin mengetahui lebih lanjut ketentuan yang diberikan dari pembiayaan rumah di BSI dapat mengakses www.rumahimpian.com.

Pada laman resmi tersebut, nasabah bisa melihat perkiraan angsuran dan biaya-biaya yang akan timbul saat pembiayaan. Lewat cara ini nasabah dapat memperhitungkan nominal dan nilai pembiayaan sesuai dengan kemampuan.

Pembiayaan rumah di BSI juga telah mendapat standar dari Dewan Pengawas Syariah untuk menjamin pembiayaan yang dilakukan halal dan sesuai prinsip syariah. **haspudhi**

Judul	Layanan Keuangan Syariah Masih Rendah
Nama Media	Kaltim Post
Newstrend	Mandiri Elite Plan Syariah
Halaman/URL	9 & 12
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

KEUANGAN



RENDAH: Literasi keuangan syariah di Indonesia berada di level 9,14 persen.

Layanan Keuangan Syariah Masih Rendah

TINGKAT literasi dan inklusi keuangan syariah di Indonesia masih rendah. Ini terlihat dari Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada akhir 2022, di mana masing-masing berada pada level 9,14 persen dan 12,12 persen.

Kondisi yang mencerminkan masih rendahnya penggunaan layanan keuangan berprinsip syariah di Indonesia itu menjadi sorotan AXA Mandiri Unit Syariah. AXA tidak ingin lesu.

Baca **LAYANAN**...Hal 12

LAYANAN

Sambungan dari hal 9

AXA justru menghadirkan produk yang dapat berkontribusi dalam meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan produk keuangan syariah.

Chief of Sharia AXA Mandiri Srikandi Utami mengatakan, meskipun tingkat inklusi dan literasi keuangan syariah masih rendah, minat masyarakat terhadap asuransi syariah semakin tumbuh. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, jika kontribusi unit asuransi syariah terus bertumbuh setiap tahun.

"Pertumbuhan kontribusi unit asuransi syariah secara industri meningkat 12,8 persen pada akhir

2022 dibandingkan tahun sebelumnya. Karena itu, fenomena tersebut merupakan suatu peluang bagi kami untuk berkontribusi kepada pertumbuhan angka tersebut dengan menghadirkan produk asuransi syariah yang inovatif seperti Mandiri Elite Plan Syariah," kata Srikandi.

Selain itu, lanjut Srikandi, komitmen AXA Mandiri memberikan perlindungan tecermin dalam nilai klaim dan manfaat asuransi yang diberikan sepanjang 2022. AXA Mandiri telah membayarkan klaim dan manfaat asuransi senilai Rp 11,97 triliun. "Jumlah ini meningkat 32 persen dibandingkan tahun sebelumnya, yaitu sebesar Rp 9,05 triliun," terang Srikandi Utami.

Terpisah, Direktur AXA Mandiri Uke Giri Utama menuturkan, AXA berkomitmen untuk memberikan

pilihan yang beragam kepada masyarakat Indonesia karena risiko masa depan bisa dikelola dengan memiliki perlindungan asuransi. Pengelolaan risiko yang tepat menghasilkan ketahanan finansial di masa depan.

Menurut dia, sebagai negara berpenduduk muslim terbesar, Indonesia sudah sewajarnya memiliki produk keuangan berbasis syariah yang tidak kalah berkualitas dengan produk konvensional. Dalam rangka memenuhi tujuan tersebut, AXA Mandiri Unit Syariah memperkenalkan kembali produk unggulan. Yaitu, Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah.

"Produk terbaru AXA Mandiri ini terdiri dari Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Prime dan Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Protection," ujar Uke Giri Utama. (ndu/k15)

Judul	Berita Foto - Apresiasi Bank Mandiri untuk Timnas Basket Putri
Nama Media	Ekonomi Neraca
Newstrend	Apresiasi Bank Mandiri untuk Timnas Basket Putri
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



APRESIASI BANK MANDIRI UNTUK TIMNAS BASKET PUTRI : Kiri ke kanan, Komite Eksekutif NOC Indonesia Jadi Rajagukguk, Direktur Utama Bank Mandiri Darnawan Junaldi, Menteri BUMN Erick Thohir, Ketua Perbasi Danny Kosasih dan Manager Timnas Basket Putri Christopher Tanuwidjaja saat penyerahan apresiasi atas pencapaian medali emas pertama kali di ajang SEA GAMES Kamboja yang dilakukan di Plaza Mandiri, Jakarta, Rabu (24/5) malam. Apresiasi diberikan Bank Mandiri dalam bentuk dana pembinaan senilai Rp2 miliar, serta perlindungan jiwa dari perusahaan anak AXA Mandiri Financial Services melalui produk Asuransi Mandiri Corporate Life Plan dengan total nilai pertanggungan Rp11,5 miliar untuk atlet dan staf pelatih tim basket putri tersebut.

Judul	BSI Target Pembiayaan Griya Rp51,15 T
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Cash Back Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

BSI Target Pembiayaan Griya Rp51,15 T

● Tumbuh 6,42% di Semester I-2023



PEMBIAYAAN. PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) menargetkan pertumbuhan pembiayaan griya pada semester I-2023 mencapai Rp 51,15 triliun.

MAKASSAR, UPEKS -- PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) menargetkan pertumbuhan pembiayaan griya pada semester I-2023 mencapai Rp 51,15 triliun. Target tersebut tumbuh 6,42% secara year on year (YoY).

Untuk merealisasikan target tersebut, BSI memilih strategi untuk memperluas ekspansi di daerah-daerah dengan pasar potensial termasuk di Kota Makassar. CEO BSI Region Makassar, Irvan Satya menyebutkan pembiayaan griya BSI region Makassar sementara on the truck.

Dia menyebutkan Triwulan I-2023, PT Bank Syariah Indonesia (BSI) Region Makassar telah menyalurkan pembiayaan sebesar Rp110 miliar didominasi BSI Griya. "Alhamdulillah pembiayaan BSI Griya mendominasi pada triwulan I 2023 dari total pembiayaan yang

disalurkan," ungkap.

Irvan menyebutkan penyaluran griya BSI Region Makassar sudah tuntas pada September mendatang. "Ada beberapa program yang akan diintensifkan untuk mencapai angka ini, antara lain penambahan kerjasama dengan developer lokal di Sulsel, mempererat kerjasama dengan asosiasi dan serta memperbanyak mitra," ulas Irvan.

Sementara itu, Direktur Sales and Distribution BSI Anton Sukarna mengatakan, upaya strategis tersebut tak terlepas dari aspirasi perseroan yang semakin serius menggarap bisnis perumahan sebagai segmen unggulan bagi perbankan syariah.

Beberapa wilayah yang dibidik BSI yakni Jember, Bantul, Surabaya, Makassar, Medan, Kalimantan dan Bali.

"Pasalnya, pembiayaan rumah

melalui bank syariah khususnya BSI memiliki ciri khas yaitu adanya akad dan angsuran yang tetap hingga akhir pem-

biayaan," ujar Anton.

Anton menyakini ciri khas tersebut membuat nasabah dapat mengatur cashflow angsur-

annya. "Nasabah tidak perlu khawatir dengan kenaikan suku bunga atau margin yang berubah," tutupnya. (aca)

GRIYA BSI SECARA NASIONAL

- Hingga April, pembiayaan Griya BSI Capai Rp49,5 triliun
- BSI memberikan cashback Rp2 juta bagi 2.000 nasabah pertama
- Realisasikan pencairan pembiayaan periode 22 Mei - 30 Juni 2023
- Nasabah berkesempatan mendapatkan cashback premi asuransi jiwa hingga 20%
- Bebas biaya di depan dan biaya appraisal hingga Rp5 miliar

Sumber: Unitas Bank Syariah Indonesia (BSI)

Judul	BRI Life Terus Berinovasi
Nama Media	Manado Post
Newstrend	BRI Life Gandeng BBRI
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

BRI Life Terus Berinovasi

MANADO - Asuransi BRI Life terus berinovasi dalam memberikan nilai tambah bagi nasabah. Inovasi ini dilakukan seiring dengan bertambahnya jumlah nasabah. Tercatat hingga Februari 2023, jumlah pemegang polis BRI Life sebanyak 22 juta.

Adapun produk anyar yang dihadirkan BRI Life diantaranya asuransi korporasi Professional Group Health. Produk ini dirilis karena BRI Life melihat karyawan merupakan salah satu aset berharga bagi setiap perusahaan. Terbaru, BRI Life berkolaborasi dengan induknya meluncurkan produk asuransi Acci Care dan Asuransi Life Care untuk para nasabahnya yang melakukan mudik pada saat Lebaran 2023.

Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila mengatakan, untuk lebih meningkatkan jumlah pemegang polis, BRI Life berupaya untuk mempermudah akses dalam memperoleh asuransi. Di samping itu, mereka juga berusaha meningkatkan kepercayaan nasabah maupun calon nasabah terhadap asuransi dengan memberikan kemudahan klaim.

"Untuk portofolio yang utamanya dihasilkan dari digital, terutama pada asuransi mikro, kami memastikan proses klaim juga simple sehingga saat ini kami dapat memba-



Untuk portofolio yang utamanya dihasilkan dari digital, terutama pada asuransi mikro, kami memastikan proses klaim juga simple sehingga saat ini kami dapat membayarkan klaim asuransi mikro rata-rata dalam waktu 3 hari kerja.

Iwan Pasila

Direktur Utama BRI Life

yarkan klaim asuransi mikro rata-rata dalam waktu 3 hari kerja," kata Iwan.

BRI Life optimistis dapat mencatatkan pertumbuhan bisnis pada tahun 2023 meskipun industri asuransi penuh tantangan. Adapun tahun 2022, perusahaan mengantongi Premi Baru Ekvivalen yang Disetahunkan (Annualized Premium Equivalent - APE) sebesar Rp 3,26 Triliun, tumbuh lebih dari 30% secara year on year (YoY). Total Premi Bruto mencapai Rp 8,11 triliun, tumbuh lebih dari 30% secara tahunan. (Ayu)

Judul	Polda Kawal Kasus Asuransi Sinarmas
Nama Media	Manado Post
Newstrend	Polemik Pemalsuan Polis
Halaman/URL	4
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Polda Kawal Kasus Asuransi Sinarmas

Nasabah Beber Modus Laporan Keuangan Palsu

Editor: GREGORIUS MOKALU (UKW 10880)

MANADO- Modus-modus fraud (penyajian laporan keuangan palsu), kuat dugaan telah dilakoni para petinggi PT Asuransi Jiwa Sinarmas Tbk (PT AJSM), mengakibatkan nasabah merugi Rp 140 miliar dari produk asuransi investasi itu.

Informasi yang dirangkum Manado Post, berkaitan dengan kerugian nasabah yang mencapai ratusan miliar, bahwa sebenarnya pembayaran premi disetorkan atau transfer langsung ke rekening PT AJSM, tapi beberapa hari kemudian dibatalkan lalu uang tersebut disetorkan/transfer ke rekening yang bukan milik pemegang polis. Kemudian pembayaran premi disetorkan/transfer langsung ke rekening PT AJSM, tapi karena masa garansi investasi dirubah menjadi lebih singkat (misalnya seharusnya 12 bulan, dirubah menjadi 6 bulan) kemudian saat telah jatuh tempo, pen-

cairannya disetorkan/transfer ke rekening yang bukan milik pemegang polis. Juga pembayaran premi disetorkan/transfer langsung ke rekening PT AJSM, tapi produk yang dikeluarkan PT AJSM tidak sesuai dengan produk yang dikehendaki pemegang polis. Adapula pembayaran premi disetorkan/ditransfer langsung ke rekening PT AJSM, tapi nama pemegang polis dirubah menjadi nama orang lain, dan yang paling dicurigai menggunakan nama Swita GS, suaminya, keluarganya dan bawahannya. Bahkan pembelian polis asuransi tanpa sepengetahuan atau izin dari konsumen dengan memproses SPAJ yang diisi sendiri oleh agen. Pembayaran premi melalui transfer/setor tunai ke rekening pooling bank Sinarmas dan titip tunai melalui relationship director, kemudian dari rekening pooling uang itu disetorkan ke rekening

PT AJSM, tapi produk yang dikeluarkan PT AJSM tidak sesuai dengan produk yang dikehendaki pemegang polis.

Pembayaran premi melalui transfer/setor tunai ke rekening PT AJSM, tapi jangka waktu produk yang dikeluarkan PT AJSM berbeda dengan jangka waktu yang dikehendaki pemegang polis. Lalu pembayaran premi melalui transfer/setor tunai ke rekening pooling Bank Sinarmas kemudian dari rekening pooling uang itu disetorkan ke rekening PT AJSM, tapi nama pemegang polis dirubah menjadi nama orang lain, dan yang paling dicurigai menggunakan nama Swita GS, suaminya , keluarganya dan bawahannya.

Kemudian ada dugaan pelanggaran SOP dan kelalaian oleh PT AJSM yang diduga mengisi sendiri SPAJ dan memalsukan tanda tangan calon pemegang polis. Merubah data nasabah / mengisi data nasabah yang tidak sesuai dengan faktanya dan tanpa sepengetahuan konsumen

serta masih banyak dugaan pelanggaran SOP lainnya.

Wenni Sariowan selaku Kuasa Hukum para nasabah, mempertanyakan kejelasan mengenai penanganan laporan yang telah dilayangkan ke pihak kepolisian. "Kami berharap ada kejelasan," harap Sariowan.

Kapolda Sulawesi Utara (Sulut) Irjen Pol Setyo Budianto, pun telah menyorot penanganan kasus dugaan pemalsuan polis yang diduga dilakukan oleh PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG (LIFE).

Eks Direktur Penyidikan Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) Republik Indonesia tersebut mengatakan, kasusnya sementara berproses. "Sudah dilakukan supervisi, gelar perkara di Biro Wasidik Mabes Polri," beber Irjen Setyo Budiyo di Mapolda siang tadi.

"Ada beberapa arahan sudah dilaporkan dan saya sudah perintahkan, kasubdit untuk melakukan evaluasi," ungkapnya.

Irjen Setyo melanjutkan, dalam waktu dekat akan dilakukan rapat bersama dengan Pusat Pelaporan dan Analisis

Transaksi Keuangan (PPATK), usai surat yang diajukan penyidik telah diterima.

"Meski waktunya cukup lama, tapi apakah nanti kemudian pada saat rapat itu, sudah bisa dapatkan laporan hasil analisa keuangan yang dibuat PPATK, atau masih sifat koordinasi, nanti kita akan tahu pada rapat tersebut," bebernya lagi.

Menurutnya, mengenai permintaan pengembalian uang dari para nasabah, bukanlah menjadi tanggung jawab Polri.

"Kami di penyidik hanya melihat ada atau tidaknya tindak pidana, kemudian prosesnya nanti setelah pemberkasan sudah selesai akan dilimpahkan kepada penegak hukum lainnya," pungkas Kapolda Sulut, sembari menjamin kasus tersebut akan diproses dengan profesional.

Adapun informasi yang dirangkum, para nasabah yang telah dirugikan, bakal menduduki (demo) di Kantor PT AJSM yang berlokasi di Jalan Samrat Nomor 18 Manado, untuk meminta kejelasan mengenai permintaan ganti rugi ratusan miliar dana milik nasabah. (*)

Judul	Sinarmas MSIG Life Resmikan Kantor Keagenan Baru
Nama Media	Lombok Post
Newstrend	AKM di NTB
Halaman/URL	7
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive



SEREMONIAL:
Prosesi
gunting pita
pada saat
peresmian
kantor
keagenan
AKM di NTB,
kemarin (23/5).

Sinarmas MSIG Life Resmikan Kantor Keagenan Baru

Dukung Literasi dan Inklusi Keuangan di NTB

MATARAM-PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) terus berekspansi dengan membuka kantor keagenan Agency Kantor Mandiri (AKM) di NTB. Diresmikan dengan nama AKM Infinity Lombok, kantor keagenan yang baru ini terletak di Jalan Catur Warga No 9C Pejanggik, Mataram.

Pembukaan kantor keagenan ini merupakan langkah perwujudan komitmen perusahaan. "Untuk terus meningkatkan akses masyarakat agar semakin mudah menjangkau layanan perlindungan asuransi jiwa melalui jalur distribusi keagenan," kata Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto Chen, kemarin (23/5).

Dijelaskan, ekonomi di NTB tumbuh sebesar 3,57 persen dan diprediksi terus meningkat. "Didukung dengan mayoritas penduduk yang didominasi oleh generasi milenial dan Gen Z hingga sebesar 55,86 persen yang mendorong tingkat literasi keuangan di NTB melonjak menjadi nomor 2 terbaik di nasional," paparnya.

Kondisi ini dikatakan

membuka potensi pertumbuhan bisnis yang sangat besar di masa depan. Sehingga hal ini semakin menumbuhkan keyakinan PT Sinarmas dengan membuka kantor keagenan.

Beberapa tahun sebelumnya, posisi Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan di NTB berada pada urutan kedua terbawah nasional. Namun pada laporan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan tahun 2022 menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan di NTB meningkat dan menduduki posisi ke-2 tertinggi nasional. "Yaitu sebesar 65,45 persen, sementara indeks inklusi keuangan NTB tumbuh menjadi sebesar 82,34 persen," paparnya.

Sinarmas MSIG Life adalah perusahaan asuransi jiwa joint venture Jepang yang terus berekspansi hingga ke NTB. Tujuannya untuk mempermudah akses layanan perlindungan keuangan. Serta berpartisipasi dalam pertumbuhan ekonomi melalui penyediaan lapangan usaha melalui jalur distribusi keagenan.

"Perusahaan terus berfokus memperluas jaringan layanan melalui jalur distribusi keagenan sebagai salah satu jalur utama bisnis," urainya.

Tingginya tingkat literasi dan inklusi di NTB diya-

kini menjadi awal yang baik untuk bisa semakin dekat melayani masyarakat NTB. Melalui berbagai produk dan layanan unggulan yang dimiliki. Juga dengan ragam produk dan layanan yang inovatif, baik konvensional maupun syariah.

"Kami siap untuk menyediakan kebutuhan perlindungan masyarakat di NTB yang beragam," timpal Direktur Sinarmas MSIG Life, Herman Sulistyio.

Dalam memperkuat bisnisnya Sinarmas MSIG Life telah membangun ekosistem digital yang terintegrasi bagi nasabah. Ekosistem itu dinamai VEGA by Sinarmas MSIG Life maupun bagi tenaga pemasar dengan aplikasi digital. Agar pelayanan menjadi lebih cepat, mudah, dan seamless, sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan generasi muda.

"Yang mengutamakan efisiensi, kenyamanan, dan keamanan dengan jangkauan yang lebih luas," paparnya.

Acara peresmian kantor keagenan ditandai dengan seremoni pelepasan balon dan potong pita oleh Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life Wianto Chen, didampingi oleh Herman Sulistyio selaku Direktur, Ferry Tjong selaku Agency

Business Head, serta tim Agency Infinity Lombok.

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk, yang juga dikenal sebagai Sinarmas MSIG Life - Simile, mulai meramaikan kancah industri asuransi jiwa nasional sebagai PT Asuransi Jiwa Purnamala Internasional Indonesia (PII) pada 14 April 1985. Setelah dua kali menjalani proses transformasi, Sinarmas MSIG Life hadir sebagai Perusahaan joint venture antara PT Sinar Mas Multiartha Tbk dan grup asuransi raksasa Jepang, Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. pada tahun 2011.

Babak baru kiprah Perusahaan dicatat pada 28 Juni 2019 saat Sinarmas MSIG Life resmi menjadi Perusahaan terbuka dengan nama PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk. Tanggal 9 Juli 2019, saham Sinarmas MSIG Life (kode saham: LIFE) mulai melantai di Bursa Efek Indonesia. Bersamaan dengan itu, Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. (MSI) resmi menjadi pemegang saham pengendali dengan komposisi kepemilikan saham Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. 80 persen, PT Sinar Mas Multiartha Tbk 12,5 persen, dan publik 7,5 persen. (zad)

Judul	Dana Nasabah Asuransi Sinarmas Terancam Raib
Nama Media	Manado Post
Newstrend	Polemik Pemalsuan Polis
Halaman/URL	1 & 11
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Negative

DANA

[illegible]

Judul	Apresiasi AIA dan BCA untuk Karya Seniman Neurodivergent dengan Autisme
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	AIA Kolaborasi dengan BCA
Halaman/URL	58
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



Apresiasi AIA dan BCA untuk Karya Seniman Neurodivergent dengan Autisme: Senior Vice President Wealth Management PT Bank Central Asia Tbk (BCA), Jadravati (kiri), Head of Corporate Communication PT AIA Financial (AIA), Lia Merdekawaty (dua kanan), Founder WOCA, Vanessa Tirta (kanan) memperlihatkan lukisan karya dua seniman neurodivergent muda dengan autisme yakni, Abhyasa Adhi Pradhanika dan Rafy Rasyadi, di Jakarta, 5 April 2023.

Judul	Allianz Indonesia Resmikan Allianz Center Bandung
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Allianz Center Bandung
Halaman/URL	63
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



Allianz Indonesia Resmikan Allianz Center Bandung: Allianz Indonesia meresmikan Allianz Center Bandung berlokasi di Gedung HQuarters, di jalan Asia Afrika Bandung, 10 April 2023. Acara peresmian dihadiri oleh Business Director Allianz Life Indonesia, Bianto Surodjo, Presiden Direktur Allianz Utama Indonesia, Sunadi, Kepala OJK Regional 2 Jawa Barat, Indarto Budiwito, Perwakilan AAUI, Bandung Ruhiman, Ketua Umum AAUI Cabang Bandung, Firman Hidayat, serta mitra agency dan bancassurance Allianz Indonesia.

Judul	IFG Life Berikan Proteksi untuk Pemudik Lebaran
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Asuransi Mudik IFG Life
Halaman/URL	60
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

IFG Life Berikan Proteksi untuk Pemudik Lebaran

PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) untuk mendukung aktivitas mudik selama liburan Ramadan dan lebaran 2023 berkolaborasi bersama PT Indonesia Financial Group (IFG) dan anak perusahaannya dalam mendukung Mudik Gratis melalui program mudik bersama PT Bahana Pembina Usaha Indonesia (BPUi) (Persero) dan Anak Perusahaan 2023, dengan memberikan perlindungan asuransi bagi para pemudik dan pengemudi bus dalam kegiatan mudik bersama.

Head of Marketing IFG Life, Bayu Fariesta Sakti, menyebutkan bahwa pihaknya menyediakan produk IFG LifeSAVER untuk menjadikan perjalanan pulang ke kampung lebih aman dan nyaman. "Kami bersyukur IFG Life dapat turut ambil bagian dalam aksi baik ini, yakni mendukung program Mudik Bersama IFG dan Anak Perusahaan 2023 dengan menyediakan proteksi IFG LifeSAVER yang akan memberikan perlindungan dari risiko yang mungkin terjadi dalam perjalanan," tutur Bayu dalam keterangan resmi, 13 April 2023. ■ **Wiek**

Judul	AXA Financial Indonesia Hadirkan AXA Link Protector
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	AXA Link Protector
Halaman/URL	59
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



AXA Financial Indonesia Hadirkan AXA Link Protector: Direksi dan Manajemen AXA Financial Indonesia foto bersama saat peluncuran AXA Link Protector di Jakarta, 5 April 2023. Produk unitlink ini memiliki berbagai manfaat proteksi tambahan hingga usia 100 tahun serta bonus untuk memaksimalkan proteksi hingga akhir masa pertanggungan. Presiden Direktur AXA Financial Indonesia, Niharika Yadav, mengatakan bahwa peluncuran AXA Link Protector bukti dari komitmen perusahaan dalam melindungi nasabah.

Judul	Panin Dai-ichi Life Hadirkan Biometric Scanner
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Biometric Scanner Panin Dai-ichi Life
Halaman/URL	59
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Panin Dai-ichi Life

Hadirkan *Biometric Scanner*

Panin Dai-ichi Life menghadirkan fitur *biometric scanner* untuk mengakses aplikasi *Connect by Panin Dai-ichi Life*. Tidak hanya memudahkan saat login, fitur biometrik juga lebih aman karena memiliki beberapa keunggulan yang berfungsi melindungi data nasabah.

Presiden Direktur Panin Dai-ichi Life, Fadjar Gunawan, mengatakan bahwa pihaknya paham, nasabah ingin lebih mudah dalam menggunakan aplikasi *Connect* oleh karenanya kami menambahkan fitur biometrik ini. Fleksibilitas dan kepraktisan adalah nilai tambahnya.

"Jadi nasabah Panin Dai-ichi Life hanya perlu menempelkan jari atau menghadapkan wajah pada kamera ponsel untuk masuk ke dalam aplikasi mobile yang telah mengaktifkan autentikasi biometrik. Ini merupakan bentuk kepedulian Panin Dai-ichi Life terhadap kebutuhan nasabah yang semakin dinamis," kata Fadjar dalam keterangannya, 5 April 2023. ■ *Rief*

Judul	Allianz Life Peroleh Peringkat AAA dari Fitch Ratings
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Fitch Rating
Halaman/URL	61
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Allianz Life Peroleh Peringkat AAA dari Fitch Ratings

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) baru-baru ini dinobatkan sebagai *brand* asuransi yang mendapatkan Peringkat Nasional *Insurer Financial Strength* (IFS) tertinggi 'AAA(idn)'/Outlook Stabil menurut Fitch Ratings Indonesia. Peringkat ini diberikan kepada emiten atau obligasi dengan ekspektasi risiko gagal bayar yang paling rendah dibandingkan dengan semua emiten atau obligasi lain di negara atau serikat moneter yang sama.

Berdasarkan informasi dari Fitch Ratings Indonesia, penilaian Peringkat Tertinggi Nasional yang diraih Allianz Life Indonesia ini didasari oleh beberapa faktor penggerak peringkat, salah satunya adanya dukungan Grup Allianz SE.

Direktur & *Chief Financial Officer* Allianz Life Indonesia, Edwin Prayitno, menyatakan bahwa Peringkat Nasional 'AAA' ini membuktikan sehat dan kuatnya kondisi keuangan perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan kinerja keuangan dan pendapatan perusahaan berupa laba bersih Allianz Life Indonesia naik dari Rp498 miliar pada 2021 menjadi Rp654 miliar di tahun 2022. ■ *Wiek*

Judul	Generali Indonesia Bayar Klaim Rp273 Miliar pada Kuartal I/2023
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Generali Bayar Klaim
Halaman/URL	61
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Generali Indonesia Bayar Klaim Rp273 Miliar pada Kuartal I/2023

PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) membayarkan klaim senilai lebih dari Rp273 Miliar untuk periode Januari hingga Maret 2023. Pembayaran ini mencakup lebih dari 61.000 kasus klaim meliputi klaim kesehatan dan meninggal dunia, baik nasabah individu maupun grup atau korporasi. Dari total keseluruhan angka klaim, terdapat kenaikan klaim kesehatan sebesar 60,48 persen *year on year* (yoy) dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya.

Director, Chief Operating Officer Generali Indonesia, Jutany Japit, mengungkapkan bahwa beroperasi hampir 15 tahun di Indonesia, komitmen pembayaran klaim nasabah sesuai dengan manfaat polis selalu menjadi prioritas utama kami.

"Melalui layanan terdepan dan pembayaran klaim, Generali Indonesia bangga bisa mewujudkan rencana finansial nasabah untuk kehidupan mereka yang lebih aman," ungkap Jutany dalam keterangan resmi, Senin, 17 April 2023. ■ **Wisk**

Judul	Avrist Assurance Bukukan Laba Bersih Rp122 Miliar di 2022
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Avrist
Halaman/URL	60
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Avrist Assurance Bukukan Laba Bersih Rp122 Miliar di 2022

PT Avrist Assurance berhasil membukukan laba bersih sebesar Rp122 miliar pada 2022 atau tumbuh 8,75 persen *year on year* (yoy) jika dibandingkan periode yang sama 2021 sebesar Rp112 miliar.

Presiden Direktur Avrist Assurance, Simon Imanto, mengatakan bahwa terdapat sejumlah komponen penopang laba perusahaan dan mengalami peningkatan, mulai dari agen sebesar 22 persen, *partnership* naik 68 persen, dan *employee benefit* sebesar 139 persen. "Selain itu, untuk mendukung profit yang lebih baik adalah meningkatkan regular premium. Profit regular premium ini lebih besar dari pada *single premium*," kata Simon dalam *media gathering* di Jakarta, 14 April 2023.

"Visi kami adalah satu polis ada di dalam satu rumah tangga di Indonesia. Tentu ada banyak kegiatan sepanjang 2022, seperti inisiatif bisnis dan pengembangan kanal distribusi untuk mendukung *business partner*, serta mendorong inklusi dan literasi keuangan." ■ **Wiek**

Judul	Allianz Syariah Luncurkan AlliSy HANDAL
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Produk AlliSy HANDAL
Halaman/URL	58
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



Allianz Syariah Luncurkan AlliSy HANDAL: Unit Syariah PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Syariah) meluncurkan *Leads Generation Program* AZ Force bersamaan dengan produk asuransi jiwa tradisional syariah, yaitu AlliSy HANDAL. Melalui keterangan resmi, 3 April 2023, Managing Director Syariah Allianz Life Indonesia, Achmad K Permana, menyampaikan produk ini sangat terjangkau serta dikombinasikan dengan konsep *Leads Generation Program* untuk melindungi lebih banyak lagi masyarakat.

Judul	Prudential Syariah Bayar Klaim Rp1,7 Triliun di 2022
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Prudential Syariah
Halaman/URL	58
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Prudential Syariah Bayar Klaim Rp1,7 Triliun di 2022

PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah), telah membayarkan klaim sebesar Rp1,7 triliun di 2022. Pembayaran klaim ini meliputi klaim untuk manfaat kesehatan serta asuransi jiwa. Hal itu disampaikan Presiden Direktur Prudential Syariah, Omar S Anwar, di Jakarta, 5 April 2023, dalam perayaan milad pertama perseroan setelah resmi menjadi entitas terpisah pada 5 April 2022.

Selama satu tahun perjalanannya, Prudential Syariah fokus membantu keluarga Indonesia berikhtiar menghadapi berbagai risiko dengan solusi perlindungan syariah. "Kami sangat bersyukur mendapatkan kepercayaan dari keluarga Indonesia untuk memberikan akses perlindungan yang komprehensif dan sesuai kebutuhan para peserta selama lebih dari 16 tahun sejak Unit Usaha Syariah berdiri. Kami berterima kasih kepada regulator, mitra bisnis, peserta dan seluruh pemangku kepentingan yang turut mendukung Prudential Syariah dan memperkuat posisinya sebagai perusahaan asuransi jiwa syariah terkemuka di Indonesia," katanya. ■ **Edi**

Judul	Sinarmas MSIG Life Perkenalkan My Health Risk Score
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	My Health Risk Score Sinarmas MSIG
Halaman/URL	60
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Sinarmas MSIG Life

Perkenalkan *My Health Risk Score*

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) bekerja sama dengan Remarks International memperkenalkan *My Health Risk Score*, situs pertama di Indonesia yang dapat memprediksi risiko kesehatan secara personal dan dapat diakses oleh seluruh masyarakat secara mudah dan gratis. *My Health Risk Score* juga membantu agar ketika penyakit muncul, tidak menyebabkan kesulitan finansial karena telah memproteksi diri dengan asuransi yang sesuai.

Presiden Direktur Sinarmas MSIG Life, Wianto Chen, menjelaskan bahwa menginjak usia 38 tahun, Sinarmas MSIG Life berkomitmen untuk berperan lebih dari penyedia produk asuransi jiwa dengan terus berinovasi dan berupaya meningkatkan kualitas hidup masyarakat agar lebih sehat, sejahtera dan terlindungi dalam mencapai tujuan hidup.

"Tidak hanya memperhatikan dari sisi proteksi finansial saja, namun juga berkontribusi pada penyediaan layanan dan dukungan dalam mendampingi masyarakat untuk memiliki gaya hidup yang sehat agar terhindar dari risiko penyakit kritis," kata Wianto, 14 april 2023. ■ *Wiek*

Judul	AXA Mandiri Tingkatkan Kualitas Produk Unggulan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Prospek AXA Mandiri
Halaman/URL	58
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

AXA Mandiri Tingkatkan Kualitas Produk Unggulan

PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) memperkuat kualitas rangkaian Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) dengan penambahan fitur dan manfaat. Hal ini sebagai bagian dari komitmen perusahaan untuk menghadirkan *customer experience* atau pengalaman nasabah yang lebih baik.

"Sejalan dengan komitmen kami untuk senantiasa menghadirkan solusi perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko nasabah, kami memperkenalkan produk-produk unggulan yang telah kami optimalkan manfaat dan fitur-fiturnya sesuai dengan tren masa kini serta telah disesuaikan dengan poin-poin pada ketentuan SEOJK PAYDI," kata Direktur Kepatuhan AXA Mandiri, Rudy Kamdani, dalam keterangan resmi, 4 April 2023.

"Harapan kami, dengan adanya penyempurnaan pada produk-produk ini, nasabah akan merasa lebih aman dan nyaman dalam memaksimalkan manfaat-manfaat yang dapat diperoleh dari produk-produk asuransi kami," tuturnya. ■ *Edi*

Judul	Astra Life Hadirkan Program #LengkapiCintadanKebaikan
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Program #LengkapiCintadanKebaikan
Halaman/URL	61
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive



Astra Life Hadirkan Program #LengkapiCintadanKebaikan: Sebagai rangkaian dari program #LengkapiCintadanKebaikan, Astra Life mengajak wartawan mengenal lebih dalam mengenai asuransi jiwa syariah pada acara Media Gathering #LengkapiCintadanKebaikan Bersama Astra Life Syariah di Jakarta, 13 April 2023. Direktur Astra Life, Stephanie Arbiyanto Gunadi, mengatakan bahwa ini sebuah kesempatan berharga dapat berkumpul dan bersilaturahmi dalam acara Media Gathering dengan media yang selama ini menjadi bagian penting dalam perjalanan perseroan.

Judul	Punya Jurus Jitu Hadapi Tahun 2023
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Prospek Prudential Syariah
Halaman/URL	20
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Paul Setio Kartono Punya Jurus Jitu Hadapi Tahun 2023



PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) merupakan perusahaan asuransi jiwa *joint venture* syariah pertama yang melakukan *spin-off* pada 2022. Guna menjalani 2023 yang penuh tantangan, Prudential Syariah memiliki tiga strategi jitu dengan melakukan pengembangan inovasi, digitalisasi, dan kolaborasi.

Hal itu disampaikan oleh, *Chief Financial Officer* Prudential Syariah, Paul Setio Kartono, dalam presentasinya pada perhelatan Webinar Asuransi Syariah 2023 yang diadakan oleh *Media Asuransi*, 13 April 2023.

Paul, mengatakan bahwa Prudential Syariah memiliki tiga strategi jitu dengan penerapan secara berkala, diawali dengan inovasi dengan menciptakan produk atau pilihan solusi yang lebih lengkap dan beragam.

"Jadi kita sudah memiliki produk digital yang sangat murah, kita punya produk untuk *test market value market*. Kita juga memiliki produk yang tradisional, ada *unitlink* juga ada dan lain sebagainya. Nah, itu yang kita sebut sebagai inovasi, kita juga melakukan digitalisasi," jelasnya.

Dalam tantangan yang dihadapi industri asuransi syariah yang saat ini menjadi pekerjaan bersama adalah literasi asuransi syariah. Literasi masyarakat mengenai asuransi syariah masih kurang dan masih banyak yang belum mengetahui tentang asuransi syariah.

"Kita membuat yang namanya syariah *knowledge center* dan kita kerja sama dengan institusi pendidikan dan kita juga bekerja sama dengan AASI dengan membuat *roadmap*, kita buat literasi dari yang kompleks sampai dari yang mahal dan dari hal yang sederhana sampai hal yang kompleks," ungkap Paul.

Dia juga menegaskan bahwa ekonomi syariah itu merupakan satu ekonomi yang sifatnya kolaborasi dalam ekosistem, jadi kita harus maju bersama-sama ekonomi syariah, itu prinsipnya dengan maju bersama-sama.

"Oleh karena itu kita melakukan beberapa kolaborasi sudah pasti kita meluncurkan *blueprint* asuransi jiwa syariah. Kemudian kita juga punya kolaborasi dengan PBNU dan ini juga salah satu isu terpenting bahwa kita sudah menjalin kerja sama dengan PBNU," jelasnya.

Terlepas dari strategi yang disiapkan oleh Prudential, Paul mengatakan bahwa apa yang berhasil dicapai oleh Prudential Syariah seperti sekarang ini merupakan hasil dari kesabaran dalam melakukan persiapan *spin off*.

"Kalau di bilang persiapan, ya pasti kita mulai persiapan itu dari tahun 2014. Kita mempersiapkan itu bersama juga dengan kita melakukan studi, melakukan riset satu persatu, sampai akhirnya kita meyakinkan untuk *spin off*," pungkasnya.

■ Benjamin D. Hana

Judul	Mendorong Kesukarelaan Spin off Asuransi Syariah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Spin Off UUS
Halaman/URL	8 & 9
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Cover Story

Cover Story

Mendorong Kesukarelaan Spin off Asuransi Syariah

Seperti di industri perbankan, pemisahan unit usaha syariah alias spin off di industri asuransi juga terkesan bertepuk sebelah tangan. Kewajiban spin off Unit Usaha Syariah (UUS) asuransi ini telah diamanatkan oleh UU Nomor 40 tahun 2014 tentang Perasuransian, tetapi hingga kini masih sedikit perusahaan yang melakukan spin off.

Justru, proses spin off mengalami tarik-ulur antara wajib dan tidak wajib. Dalam UU yang menjadi dasar hukum usaha asuransi tersebut, sebenarnya pelaku usaha asuransi diberi waktu 10 tahun hingga 17 Oktober 2024 untuk memisahkan UUS-nya. Waktu yang sebenarnya sangat cukup untuk melakukan persiapan dan menentukan apakah akan memisahkan media asuransi syariah atau menggabungkannya kepada perusahaan asuransi lain.

Tarik-ulur terjadi saat regulasi perbankan, sebagaimana rencana bahwa spin off di industri perbankan tidak lagi wajib. Wacana ini tentu mempengaruhi rencana spin off di industri asuransi. Pemisahan adalah saat dalam draft RUU Nomor 4/2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (PPSK) terakumulir bahwa kebijakan spin off asuransi syariah dihindarkan kepada masing-masing perusahaan atau menjadi tidak wajib. Menurut Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI), Erwin Soekarno, draft RUU tersebut menyebabkan perubahan pola rencana spin off di antara anggota AASI.

Untungnya, setelah mengalami proses pembahasan di parlemen, hasil final UU No. 4/2023 itu tetap memisahkan pemisahan asuransi untuk melakukan spin off UUS-nya dengan opsi kebebasan yang akan diatur lebih lanjut oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Itu menjadi perubahan dalam Wawasan Syariah bertapak spin off Baku Asuransi Perkotaan yang diwujudkan dalam Media Asuransi, Kamis 13 April 2023. Kepala Departemen Pengawasan Asuransi dan Jasa Pemangku RENCANA OJK, Dewi Anindita, mengungkapkan bahwa spin off dapat dilakukan dengan tiga kriteria.

Pertama, UUS mememiliki

perjanjian tertulis yang ditandatangani OJK. Kedua, pemisahan sendiri pemisahan unit syariah dari perusahaan. Ketiga, kesediaan OJK dalam rangka konsolidasi. OJK dapat memuluskan pemisahan unit syariah menjadi perusahaan asuransi syariah dan perusahaan asuransi syariah dalam rangka konsolidasi perusahaan," ujarnya.

Dalam draft EPOK yang rencananya terbit pada Juni 2023 ini, Dewi menyampaikan bahwa batas waktu pemisahan UUS yang belum mematuhi kriteria tersebut menjadi 31 Desember 2026. Namun, hasil final draft EPOK tersebut masih menunggu konsultasi dengan pemerintah sehingga masih terbuka kemungkinan terjadi perubahan-perubahan.

Dewi menyatakan, tugas otoritas mendorong spin off adalah agar dengan menjadi full fledged, perusahaan asuransi syariah lebih mandiri sehingga lebih memberikan keyakinan atau kenyamanan terhadap pelaku bisnis syariah. Selain itu, pemisahan asuransi syariah juga bisa lebih fokus untuk mengembangkan bisnis-bisnis asuransi syariah dengan melihat kebutuhan masyarakat. "Kita untuk mengembangkan industri syariah ini, kalau dilakukan oleh industri dengan lembaga sendiri tentu spin off pemisahan harus jadi lebih cepat," temanya.

Agar lebih efisien dan tidak menghambat proses spin off, Dewi memandangkan salah satu insentif yang diberikan saat ini adalah terkait perpajakan. Akan tetapi, sebelumnya, manfaat tersebut di luar keinginan OJK karena merupakan kesediaan dari Kementerian Keuangan. "Untuk insentif yang lain, beberapa lembaga, dengan pemisahan memisahkan lembaga pemisahan asuransi syariah tetap melakukan

investasi sendiri," terbit Dewi.

Terkait minat spin off asuransi syariah, Erwin Soekarno mengungkapkan sebanyak sekitar 60 persen dari anggota AAI menyatakan minat untuk melakukan spin off UUS-nya. Namun dalam prosesnya mengalami tarik-ulur seiring dengan dampak pandemi dan proses legalitas UU PPSK. "Ada yang mau spin off menjadi full fledged. Ada yang belanya deseler malah sedang dipapir. Di akhir Desember 2022 ada perusahaan mendirikan cabang PT asuransi umum. Di Februari 2023 ada asuransi jiwa juga sudah ada," jelas dia.

Pada UU Perasuransian, tanggal 1 Desember 2022 ada perusahaan mendirikan cabang PT asuransi umum. Di Februari 2023 ada asuransi jiwa juga sudah ada," jelas dia. "Pemisahan dilakukan pada 2016, terbit Erwin, spin off pertama kali terjadi pada tahun 2010. Kita itu ada target pemisahan asuransi yang melakukan spin off yaitu ada perusahaan BSMN, ada perusahaan BSMN, ada perusahaan asuransi, dan ada perusahaan asuransi. Setelah itu agak susah. Baru tahun 2020 baru mulai gradual-grabik setelah ada revisi dari RENCANA (Rencana Kerja Pemerintah Daerah) terbitnya. Pemisahan Unit Syariah," ujarnya.

Erwin mengakui bahwa spin off masih menjadi suatu keterpaksaan bagi perusahaan asuransi. Hal ini terjadi karena biaya operasional full fledged lebih tinggi dibandingkan saat masih terbitan UUS. "Kalau dari kasarnya untuk terjadi karena di pasar sebetulnya sama treatment mau unit atau full fledged. Kalau perlu untuk mendukung spin off yang ini dilakukan melalui dan yang dilakukan, ujar dia.

Menurut Erwin, cara untuk mendorong kesukarelaan spin off asuransi syariah sebenarnya mudah, yaitu dengan menyipitkan disinsentif asuransi syariah melalui pemisahan. "Kita akan regulasi yang mengatur penggunaan jasa asuransi syariah dalam

setiap kegiatan keuangan syariah.

"Di antara, untuk itu pendanaan syariah berupa riba triliun rupiah dipakai untuk pembangunan? Kalau uang hasil korupsi asuransi syariah, itu akan kita bawa ke Dewan Syariah Nasional. Itu berarti ada masalah. Kalau masalah untuk piring orang. Kalau disinsentif ini terbagi maka akan jadi off... jadi final asuransi, modal murah, baik, salah. Di Kemendagri ada insentif yang potensial. Kalau itu semua diberikan. Kalau insentif ini lebih dari cukup untuk mendukung industri asuransi syariah," terbit Erwin.

Erwin mengakui bahwa disinsentif asuransi syariah ini bisa menjadi insentif bagi perusahaan asuransi untuk secara sukarela melakukan spin off. Menurutnya, potensi bisnis yang besar tersebut hanya akan bisa realisasi dimasa depan bila dukungan asuransi syariah yang sudah full fledged.

Melihat besarnya potensi bisnis asuransi syariah tersebut, Managing Director Sharia PT Allianz Life Indonesia, Adenul Kurnia Permata, menanggapi bahwa Allianz Life kian mantap untuk mengkonsolidasi rencana spin off UUS-nya. Allianz bahkan sudah membentuk PT terpisah pada Desember 2022 dan kini tengah menunggu izin maka asuransi syariah dari OJK. "Malah masalah sebetulnya antara lain PPSK internal kita bisa lakukan spin off," ujar dia.

Pemula mengaitkan bahwa rencana spin off berasal dari motifnya pada UU Perasuransian, tetapi hasil studi kebijakan spin off yang dilakukan perusahaan pada 2019 tentang potensi asuransi syariah kian menegaskan keputusan pemisahan untuk melakukan spin off. Menurut dia, dalam studi kebijakan tersebut ada tiga hal yang dilihat yaitu, kondisi pasar, akses bisnis unit syariah, dan prospek bisnis ini dalam ke depan.

Terkait kondisi pasar, juta Permata, Indonesia adalah negara muslim terbesar dengan lebih dari 240 juta penduduk muslim dan lebih dari 100 juta penduduk muslim yang menjadi bagian dari opportunity. "Kita sudah sangat kuat pertumbuhan dengan potensi 12,4 persen, ini berarti masih sangat menjanjikan. Pertumbuhan CAGR asuransi syariah sejak 2017 lebih tinggi di atas konvensional yaitu 12,4 persen sedangkan konvensional 11,4 persen."

Kenapa Harus Spin off?



Menurut dia, Allianz saat ini memiliki posisi tiga besar market leader asuransi syariah dengan pangsa pasar 17 persen sehingga spin off menjadi keputusan bagi Allianz untuk menjadi market leader asuransi syariah. Di sisi lain, pemerintah juga sangat teroris dalam mengembangkan industri syariah dengan adanya RENCANA dan MUI.

"Kalau mau semua membangun syariah spin off. Karena ini sangat potensial, kita tidak ada alasan kenapa harus ditunda lagi. Kita ingin tunjukkan ke market bahwa Allianz ingin membangun asuransi syariah, kita juga mau jadi full member bahwa kita belajar dari yang sudah ada kita akan perbaiki itu," tuturnya.

Setelah menjadi full fledged, Permata mengatakan bahwa Allianz Syariah tidak akan menggunakan pasar yang sama seperti yang saat ini dilakukan oleh UUS. Allianz Syariah, terang dia, akan memiliki unique value proposition. Selain pertumbuhan organik, secara pertumbuhan juga akan mengadopsi strategi inovatif dengan membuka peluang merger dan akuisisi terhadap perusahaan-perusahaan yang memiliki portfolio UUS yang bagus.

Lebih lanjut, Permata mengatakan dukungan yang dibutuhkan oleh industri agar kebijakan spin off ini bisa dilakukan secara sukarela adalah penyederhanaan proses spin off dan

penyederhanaan berbagai peraturan. "Di antara, bagaimana penyederhanaan proses spin off harus dilakukan agar pemisahan-permisahan asuransi memuluskan melakukan spin off. Kita perlu dihindari pemisahan berbagai aturan dengan insentif lain terutama dari sisi perpajakan," pangkas dia.

Selanjutnya, Pengamat Ekonomi Syariah Adharmas Karim menilai agar kebijakan spin off ini bisa benar-benar terwujud maka harus disertai dengan spin off insentif dan level of playing field yang sama antara UUS dan asuransi umum. "Kita berharap ada insentif insentif yang diberikan agar proses spin off bisa terak. Tanpa insentif dan level of playing field yang sama antara UUS dan full fledged, itu akan bingung spin off," tegas dia.

Dia berharap level of playing field yang sama terwujud terkumpul dalam EPOK yang tengah disusun oleh OJK, MUI, dan RENCANA UUS harus dipikirkan dengan indikator agar memuluskan konsensus UUS dalam menyempatkan diri. "Kita juga ingin mendorong semua ini jadi lebih dalam hal pemisahan," ujar Adharmas.

Terkait dengan batas waktu spin off, Adharmas tidak setuju bila batas waktunya deseler hingga 2026. Menurutnya, pemisahan disinsentif spin off tersebut dapat memuluskan masalah baru di kemudian hari. "Kalau pemisahan berproses, nanti bisa berubah lagi," ujar dia. **Arif Achmad Arif**

Judul	Preparing Sharia Insurance HR, Biggest Challenges for Spin off
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Spin Off UUS
Halaman/URL	30 & 31
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

English Section

English Section

Preparing Sharia Insurance HR, Biggest Challenges for Spin off

Preparing the human resources (HR) is one of the main phases for a sharia insurance company in carrying out the spin off (separation of the business unit from the parent company). Moreover, in the sharia insurance industry, the availability of qualified and competent human resources is still very limited until today. At the same time, the insurance company is required to act quickly to complete the spin off before the deadline set by the regulator. How far are they preparing?

Currently, several sharia life and general insurance companies (including reinsurance companies that have sharia business units (SBU)) are preparing to spin off before 2024, the deadline for the transition from SBUs to full-fledged sharia insurance company. However, the recent news indicates that the regulator may change the deadline. In the previous regulation, the Law Number 40 of 2014 on Insurance, the spin-off obligation must be carried out by 2024. Meanwhile, in the latest draft regulation, the Financial Services Authority (OJK) set the time limit of up to the end of 2025.

The Department Head of Insurance Supervision and Support Services for IKBN at OJK, Dewi Astuti, revealed that insurance companies still have three years left to spin off their SBUs. According to her, after the OJK Regulation is issued, the insurance companies have to submit action plans to the OJK on how to carry out the spin off, including those companies which do not plan to spin off, instead opting to sell their sharia portfolio. They are also required to show their action plans.

"The time limit can still be changed, but currently the time limit is set on December 31, 2025, so there is still three years left," said Dewi Astuti, in a sharia webinar with the theme "Spin-Off, Not a Prudential Matter" which was held by Media Asuransi magazine on April 13, 2023.

Dewi explained that the rearrangement regarding the spin off is in accordance with Law Number 4 of 2023 concerning the Development and Strengthening of the Financial Sector (P2SK), which stated that the

Dewi explained that the rearrangement regarding the spin off is in accordance with Law Number 4 of 2023 concerning the Development and Strengthening of the Financial Sector (P2SK), which stated that the spin off policy authority is returned to the OJK.

spin off policy authority is returned to the OJK.

Preparation

The plan to regulate the extension of the spin off time by the regulator is certainly a 'golden' opportunity for sharia insurance companies to further finalize the preparations that are being made, one of which is the readiness of human resources.

Dewi Astuti said that when it comes to synergy, there is an open-ended opportunity that we can do. This shows how can insurance companies that have sharia units utilize the infrastructures owned by their parents, but still with the limitations set in the Joint Agreement (PKS), so that their rights and responsibilities are clear. The reason is, legally, they are actually separate entities.

"These are matters that need to be regulated in a detailed regulation, including human resources, IT, as well as other related aspects such as office building, because it involves rights and obligations. With regard to this issue, of course it is only possible if they are within one ownership."

"The other aspect which also needs to be regulated is how this KPI

(Key Performance Indicator) makes all players in one group have the same commitment, including allowing the best employees to move or migrate to other units if those concerned employees want to convert to sharia. This really requires a broad mind to settle this matter," said Dewi.

In response to this, Managing Director for Sharia of Allianz Life Indonesia, Achmad Kusna Permata, said that Allianz Syariah, which was formed in 2006, began preparing the spin off steps in line with the provisions of the Law Number 40 of 2014 on Insurance. An intensive feasibility study was also carried out in 2009. "In 2020, we have had conducted several discussions with the OJK, and even a Limited Liability (PT) company has been formed," said Permata at the Media Asuransi's sharia webinar held in April 2023.

In this case, according to Permata, the development of Allianz Life SBU since its establishment until 2019 has been positive, which would become a separated entity, including through a strategic positioning it unique value proposition of the spin off entity.

Furthermore, the review on the performance of the sharia business unit also assess the adequate employees, technology, and business processes. This is reviewed while still optimizing the synergy between the SBU after the spin-off and its parent company.

"This is very important because I also have a background in banking. There have been several spin offs (of business units) in the banking sector that has been successful and very successful, average and even negative results. Here we are talking about

efficiency. It's impossible for us to spin off but set up the entity alone. It would be very costly. That's why we are conducting a review of the adequacy of employees and technology and business processes," said Permata.

"We also want to be first movers, now there are only two entities. We have learned from the existing ones, we will do it as soon as possible. The potential is there, the market is there, it's just a matter of sharing skills, infrastructures, resources that can be used in optimizing the market," said Permata.

The feasibility study on the Allianz Syariah ultimately led to supporting the company's own vision, which is to providing more protection to the people of Indonesia. "Therefore, the spin off must be carried out immediately, therefore, hopefully it can be completed and can be launched in the second half of 2023," he said.

From the HR side for Allianz Life Syariah, Permata explained that there are two things that must be covered by the company, namely, first from the sharia capability aspect, and second, in terms of the technical skills and experience aspect. In this case, there are specialized sharia experts in accordance with SOP (Standard Operational Procedure) who really monitor and maintain sharia aspects, starting from product design to marketing.

Permata admits that from a technical skill point of view it is much more difficult because we have to really ensure that the quality of the people in sharia industry is as good as the human resources in conventional insurance. "If (the quality of human resources) should be better because there are two challenges in the sharia insurance, namely first the business aspect and second the sharia aspect," Permata said.

"Thank God," added Permata, Allianz can provide and allocate people with qualified capabilities in conducting the preparation works until today by providing the best people to enter and support Allianz Syariah running well. "This has been proven in the last two years that we have focused on developing sharia with the support of the best people at Allianz Indonesia," said Permata.

A similar view regarding the limited human resources in sharia



insurance was also expressed by the Director of PT Prudential Syariah Life Assurance (Prudential Syariah), Paul Setio Kartono, when speaking at a sharia webinar held by Media Asuransi magazine in April 2023.

Paul said that the low level literacy regarding sharia insurance is not only found among the public but can also be found in marketing agents and human resources in the sharia insurance industry. Human resources who really understand sharia insurance are still very limited. "Very few human resources who understand the technical aspects of sharia insurance, they even can be counted on one hand. This also affects the challenges in the development of sharia insurance," said Paul.

Paul in the webinar explained several things about the challenges in developing sharia life insurance. The first is the available of sharia financial education programs are not in accordance with the capabilities required by the industry. Second, HR competencies must be standardized in order to better understand the sharia life insurance industry. Third, the majority of human resources in the sharia life insurance industry come from non-sharia background. The last is insurance technical education from western countries that are not familiar with sharia insurance.

In a separated session, the Executive Director of the Indonesian Sharia Insurance Association (IASI), Erwin Noekman, said that with given various challenges being faced, the sharia insurance industry requires several specific strategies to overcome them. The

preparation and availability of reliable human resources, product innovation, and the use of technology are the main elements that must become the concern of all insurance industry players.

"Specifically, regarding the use of financial technology (fintech) and digitalization in sharia insurance in the millennial era is also a necessity. Sharia fintech development can be used and developed as long as it does not conflict with sharia principles," Erwin concluded.

Previously, the Minister of Finance (Minister of Finance) of the Republic of Indonesia, Sri Mulyati Indrawati, had said in a webinar that the availability of human resources was one of the challenges for developing a sharia economy in the country. According to her, human resources, both in terms of quantity and quality need to be developed if Indonesia intends to become the main driver of the world's sharia economy.

It is said that the availability of adequate quality human resources, both in terms of quantity and quality, is a mission challenge for all stakeholders in the national economy. That's why in the national development of state finances, the development of the quality of human resources is a top priority.

This also becomes the hope of many groups for the emergence of full-fledged sharia insurance companies in the country, so that the sector will be able to attract the younger generations who opt to pursue their careers in the Muamalat-based financial sector in the future. Hopefully. ■

Judul	Media Asuransi Gelar Webinar Asuransi Syariah
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Webinar Asuransi Syariah
Halaman/URL	56
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Insurance Society

Media Asuransi Gelar Webinar Asuransi Syariah



Media Asuransi menggelar webinar 'Asuransi Syariah 2023 yang mengangkat tema "Spin Off Bukan Karena Terpaksa", 13 April 2023. Seminar setengah hari ini dibagi dua sesi. Pada sesi pertama menghadirkan tiga orang pembicara, yaitu Kepala Departemen Pengawas Asuransi dan Jasa Penunjang IKNB OJK, Dewi Astuti, yang menyampaikan materi tentang OJK menyiapkan aturan (POJK) spin off unit syariah asuransi.

Sebagai pembicara kedua, Managing Director Sharia PT Allianz Indonesia, Achmad K. Permana, menyampaikan materi mengenai persiapan spin off yang sudah dilakukan dan yang dibutuhkan, dan pemateri ketiga adalah pakar ekonomi syariah, Adiwanan Karim yang menyampaikan materi tentang apa saja yang harus disiapkan untuk spin off.

Di sesi kedua hadir sebagai pembicara Direktur Eksekutif Asosiasi

Asuransi Syariah Indonesia (IASI) Erwin Noekman, menyampaikan materi apakah sudah siap spin off? Pembicara berikutnya adalah Chief Financial Officer Prudential Syariah, Paul Setio Kartono, yang menyampaikan materi mengenai pengalaman sebagai perusahaan asuransi jiwa joint venture pertama yang spin off dan tetap yang terbesar. Sedangkan pembicara yang ketiga adalah Presiden Direktur PT Zurich General Takaful Indonesia, Hilman Simanjuntak, menyampaikan materi pertumbuhan lebih tinggi setelah menjadi full fledged.

Acara tersebut dibuka oleh Direktur Utama PT Media Asuransi Indonesia, Mucharor Djallil, dan dipandu oleh dua moderator dari Media Asuransi yaitu Pemimpin Redaksi Media Asuransi, Achmad Aris (sesi pertama) dan Wakil Pemimpin Redaksi Media Asuransi, S. Edi Santosa (sesi kedua). ■ **Rief**



Judul	Zurich Topas Life dan Bank Mayapada Perkenalkan Model Penjualan Baru
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Zurich Gandeng Bank Mayapada
Halaman/URL	59
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Zurich Topas Life dan Bank Mayapada Perkenalkan Model Penjualan Baru

PT Zurich Topas Life (ZTL) bekerja sama dengan Bank Mayapada memperkenalkan model penjualan baru melalui platform disebut *Referral Digital Direct* (RDD) untuk memasarkan produk dan layanan asuransi ZTL secara lebih mudah dan terbuka.

Direktur PT Zurich Topas Life, Budi Darmawan, mengatakan bahwa Zurich Topas Life bekerja sama dengan Bank Mayapada mengembangkan model penjualan baru melalui platform RDD ini yang diharapkan dapat menjadi pembuka gerbang untuk meningkatkan serapan atas penjualan asuransi melalui digitalisasi serta menghadirkan informasi produk secara terbuka dan dapat dijangkau oleh siapa saja.

"Dengan hanya 5 langkah sederhana dalam waktu kurang dari 20 menit, calon nasabah sudah dapat memiliki produk asuransi ZTL. Nasabah yang berminat untuk memiliki asuransi ZTL dapat memperoleh informasi lebih lanjut melalui Bank Mayapada terdekat," kata Budi dalam keterangan resmi, 11 April 2023. ■ **Edi**

Judul	Respek Atas Capaian Medali Emas Sea Games, Bank Mandiri Group Berikan Apresiasi Pembinaan Buat Timnas Basket Putri
Nama Media	liputan6.com
Newstrend	Apresiasi Bank Mandiri untuk Timnas Basket Putri
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5297066/respek-atas-capaian-medali-emas-sea-games-bank-mandiri-group-berikan-apresiasi-pembinaan-buat-timnas-basket-putri
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Respek Atas Capaian Medali Emas Sea Games, Bank Mandiri Group Berikan Apresiasi Pembinaan Buat Timnas Basket Putri



Gilar Ramdhani

pada 25 Mei 2023, 06:02 WIB



Share

16



Liputan6.com, Jakarta Bank Mandiri menegaskan komitmen pembinaan kepada Atlet Bola Basket nasional. Kali ini, Bank Mandiri bersama anak perusahaan PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) memberikan apresiasi atas prestasi bersejarah medali emas ajang SEA GAMES 2023 yang direbut Timnas Basket Putri, beberapa waktu lalu di Kamboja.

Dalam kesempatan itu, dana pembinaan sebesar Rp2 miliar diserahkan oleh Direktur Utama Bank Mandiri Darmawan Junaidi kepada Ketua Umum PB Perbasi Danny Kosasih di Plaza Mandiri, Jakarta, Rabu (24/5). Penyerahan tersebut disaksikan Menteri BUMN Erick Thohir, jajaran pengurus PB Perbasi, Manajer dan atlet putri Timnas Basket Putri, serta tim official.

Menurut Darmawan, apresiasi ini sangat layak dan pantas disematkan kepada Timnas Basket Putri Indonesia atas prestasi mengalahkan tim-tim kuat basket putri di Asia Tenggara serta membukukan catatan tidak pernah kalah dalam event ini. Medali emas ini adalah kali pertama diraih timnas putri sejak SEA GAMES pertama tahun 1977.

Judul	Kuartal I 2023, Aset Industri Asuransi Jiwa Rp 611,52 T
Nama Media	tempo.co
Newstrend	Aset IAJ
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1729552/kuartal-i-2023-aset-industri-asuransi-jiwa-rp-61152-t
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Kuartal I 2023, Aset Industri Asuransi Jiwa Rp 611,52 T

Reporter: Editor:
Antara Ali Akhmad Noor Hidayat

Kamis, 25 Mei 2023 02:28 WIB



Bagikan Berita



IKLAN

TEMPO.CO, Jakarta - Asosiasi **Asuransi** Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat total aset industri asuransi jiwa mencapai Rp611,52 triliun pada kuartal I 2023 atau turun Rp5,5 triliun dari capaian kuartal I 2022, yang Rp617,02 triliun.

"Jumlah total aset industri asuransi jiwa sedikit mengalami penurunan sebesar 0,9 persen (year-on-year/yoy)," kata Ketua Bidang Hubungan Kerja Sama Antar Lembaga, Regulator, Stakeholder Dalam Negeri & Internasional AAJI Shadiq Akasya saat konferensi pers Laporan Kinerja Industri **Asuransi Jiwa** Kuartal I 2023 di Jakarta, Rabu 24 Mei 2023.

Judul	Awan Gelap Masih Selimuti Asuransi Jiwa
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/awan-gelap-masih-selimuti-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Negative

Awan Gelap Masih Selimuti Asuransi Jiwa



Awan gelap masih terus menggelayuti bisnis asuransi jiwa. Tren penurunan premi di industri asuransi jiwa masih terus terjadi hingga tiga bulan pertama di tahun ini.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan, total pendapatan premi di kuartal satu 2023 sebesar Rp 45,6 triliun. Angka ini menurun 6,9% secara tahunan.

Di periode sama tahun 2022, industri asuransi jiwa mendapat premi Rp 48,99 triliun.

Penurunan premi ini menggerus pendapatan. AAJI mencatat pendapatan industri asuransi jiwa di kuartal satu 2023 sebesar Rp 54,36 triliun, atau turun sekitar 12,7% dibanding kuartal I-2022.

Pendapatan premi memang secara kontribusi memberikan bobot hingga 83,9% terhadap total pendapatan perusahaan. Masih anjloknya premi ini utamanya disebabkan masih menurunnya penjualan produk unitlink.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyebutkan, produk yang secara spesifik mengalami penurunan penjualan adalah unitlink single premium, yang dipasarkan lewat bancassurance.

Budi menuturkan, premi pada produk unitlink menurun sebesar 20,9% yoy menjadi Rp 22,98 triliun di kuartal I 2023. Penurunan penjualan unitlink ini akibat adanya aturan baru dari OJK.

Kondisi ini mengakibatkan adanya konsolidasi dalam memasarkan produk asuransi yang berkaitan dengan asuransi (Paydi). "Jadi butuh kesiapan anggota kami untuk menerapkan dengan baik, melatih agen, dan sebagainya," tutur Budi.

Lebih lanjut, Budi menambahkan, tren pendapatan premi ke depannya akan pulih. Bisnis asuransi jiwa akan kembali normal bila perusahaan asuransi jiwa telah selesai melakukan penyesuaian produk unitlink.

Unitlink juga dinilai cocok bagi pasar generasi muda. "Masyarakat muda ini makin lama makin dominan, jadi saya 100% percaya unitlink akan naik lagi karena menjawab kebutuhan mereka yang muda, cuma butuh sedikit waktu setelah SEOJK," terang Budi.

PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk juga masih yakin bisnis asuransi jiwa prospektif. President Director Sinarmas MSIG Life Wianto Chen menyebut, dari segi new business value (NBV), perusahaan ini mencatat pertumbuhan 85% menjadi Rp 102 miliar, dengan nilai aset mencapai Rp 15,4 triliun.

Judul	Sinarmas MSIG Life Tegaskan Komitmen Perlindungan terhadap Nasabah
Nama Media	kumparan.com
Newstrend	Polemik Pemalsuan Polis
Halaman/URL	https://kumparan.com/manadobacirita/sinarmas-msig-life-tegaskan-komitmen-perlindungan-terhadap-nasabah-20TBbxM1JQ2
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Sinarmas MSIG Life Tegaskan Komitmen Perlindungan terhadap Nasabah

Konten Media Partner **Manado Bacirita** ✓

25 Mei 2023 6:47 · waktu baca 2 menit



MANADO — PT Asuransi Jiwa **Sinarmas MSIG Tbk** (Sinarmas MSIG Life) kembali menegaskan komitmennya dalam memberikan perlindungan terbaik kepada para **nasabah** mereka.

Selama menjalankan praktik usahanya, Sinarmas MSIG Life menyatakan selalu memegang prinsip keterbukaan dan taat pada norma **hukum** yang berlaku, sehingga para nasabah selalu mendapatkan perlindungan.

Hal ini ditegaskan kembali oleh Chief Legal, Compliance & Corporate Secretary Sinarmas MSIG Life, Renova Siregar, merespons adanya kunjungan sejumlah korban penipuan dari mantan agen SGS alias Swita di kantor cabang Sinarmas MSIG Life di Jalan Sam Ratulangi, **Manado**, Sulawesi Utara, Rabu (24/5) kemarin.

Judul	Asosiasi Asuransi Janji Masukkan Agen Nakal ke Daftar Hitam: Tak Bisa Kembali ke Industri
Nama Media	tempo.co
Newstrend	Respon AAJI terhadap Agen Nakal
Halaman/URL	https://bisnis.tempo.co/read/1729565/asosiasi-asuransi-janji-masukkan-agen-nakal-ke-daftar-hitam-tak-bisa-kembali-ke-industri
Tanggal Berita	2023-05-25
Sentimen	Positive

Asosiasi Asuransi Janji Masukkan Agen Nakal ke Daftar Hitam: Tak Bisa Kembali ke Industri

Reporter: Antara Editor: Ali Akhmad Noor Hidayat

Kamis, 25 Mei 2023 04:33 WIB

Ikuti Kami di [Google News](#)

Bagikan Berita



IKLAN

TEMPO.CO, Jakarta - Asosiasi **Asuransi** Jiwa Indonesia (AAJI) akan memberikan sanksi tegas kepada agen asuransi yang berbuat curang dengan memasukkan nama mereka ke dalam daftar hitam (blacklist).

"Kami tidak menoleransi tindakan agen yang nakal. Mereka harus dihukum dan oleh AAJI pasti akan langsung di-blacklist dan tidak bisa kembali ke industri," kata Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon kepada wartawan usai konferensi pers Laporan Kinerja Industri **Asuransi Jiwa** Kuartal I-2023 di Jakarta, Rabu 24 Mei 2023.

Baca Juga:

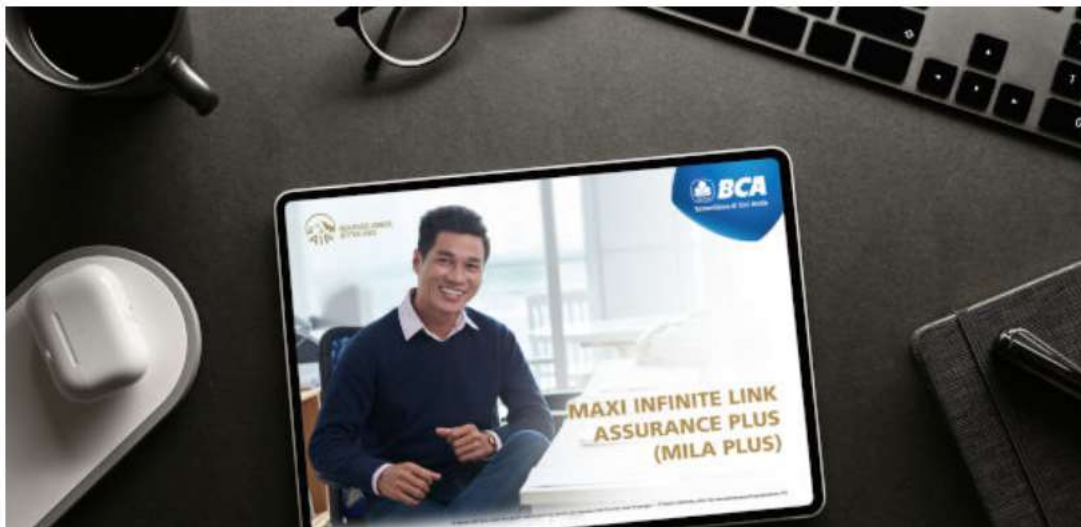
Industri Asuransi Jiwa Bayar Klaim Rp 45,56 Triliun pada Kuartal I 2023, Naik 5,1 Persen

Budi menjelaskan seluruh agen asuransi jiwa pada perusahaan asuransi yang tergabung dalam AAJI wajib memiliki sertifikat AAJI dan hanya boleh terdaftar pada satu perusahaan.

Judul	AIA dan BCA Hadirkan Produk Asuransi untuk Nasabah Premium
Nama Media	swa.co.id
Newstrend	AIA Kolaborasi dengan BCA
Halaman/URL	https://swa.co.id/swa/trends/aia-dan-bca-hadirkan-produk-asuransi-untuk-nasabah-premium
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

AIA dan BCA Hadirkan Produk Asuransi untuk Nasabah Premium

by **Silawati** - May 24, 2023



PT AIA Financial (AIA) bersama PT Bank Central Asia Tbk (BCA) menghadirkan MILA Plus, solusi proteksi jiwa yang komprehensif bagi nasabah premium. Dengan nilai pertanggungan tinggi, MILA Plus ditujukan sebagai solusi untuk dapat menjaga kualitas hidup keluarga di masa depan apabila terjadi risiko pada tertanggung.

"MILA Plus kami rancang untuk memenuhi kebutuhan proteksi nasabah. Diciptakan menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah dan ketentuan baru Surat Edaran OJK (SEOJK) No. 5 tahun 2022 terkait produk unit link, produk ini dapat menjadi solusi komprehensif bagi nasabah untuk melindungi aset mereka," ungkap Chief Marketing Officer AIA Kathryn Parapak.

Menurut EVP Wealth Management BCA Ugahary Yowvy Chandra, BCA senantiasa berupaya memberikan solusi terbaik sesuai dengan kebutuhan nasabah, termasuk untuk nasabah premium. "Berdasarkan pengalaman kami, nasabah segmen ini mencari produk proteksi yang tidak hanya memberikan perlindungan jiwa, melainkan juga perlindungan terhadap aset yang akan ditinggalkan untuk keluarga mereka di masa depan. Karena itu, BCA bekerja sama dengan AIA menghadirkan solusi MILA Plus agar kebutuhan nasabah dapat terpenuhi."

Judul	Asuransi Karyawan Penting untuk Pekerja dan Perusahaan!
Nama Media	medcom.id
Newstrend	Asuransi Karyawan Sequis Financial
Halaman/URL	https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/MkMQ79wk-asuransi-karyawan-penting-untuk-pekerja-dan-perusahaan
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive



Ilustrasi. FOTO: Medcom.id

Asuransi Karyawan Penting untuk Pekerja dan Perusahaan!

Jakarta: Karyawan adalah salah satu aset berharga yang harus dijaga oleh perusahaan. Kebutuhan kesejahteraan karyawan telah menjadi perhatian dan menjadi strategi *Human Resource* (HR) berbagai perusahaan sebagai [investasi](#) jangka panjang dengan melakukan mitigasi melalui penyediaan [asuransi jiwa](#) dan kesehatan.

Bagi karyawan, tidak cukup hanya upah yang diterima setiap bulan atau fasilitas bekerja mumpuni, karyawan juga harus memerhatikan fasilitas perlindungan finansial jika terjadi risiko kesehatan dan keuangan yang mungkin timbul kemudian hari, seperti dirawat di rumah sakit, terkena penyakit kritis, terjadi risiko musibah kecelakaan, hingga risiko tutup usia.

Judul	Lini Asuransi Karyawan Moncer, Sequis Financial Incar Pendapatan Rp139 Miliar pada 2023
Nama Media	bisnis.com
Newstrend	Asuransi Karyawan Sequis Financial
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20230524/215/1658816/lini-asuransi-karyawan-moncer-sequis-financial-incar-pendapatan-rp139-miliar-pada-2023
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Lini Asuransi Karyawan Moncer, Sequis Financial Incar Pendapatan Rp139 Miliar pada 2023

Kontribusi bisnis asuransi karyawan atau Employee Benefit Business (EBB) PT Asuransi Jiwa Sequis Life mencapai 71 persen pada kuartal I/2023.



Pernita Hestin Untari - Bisnis.com

24 Mei 2023 | 13:34 WIB



Bisnis.com, JAKARTA— Bisnis asuransi karyawan atau Employee Benefit Business (EBB) berkontribusi besar terhadap pendapatan PT Asuransi Jiwa Sequis Life, anak usaha Sequis Life. Bahkan kontribusinya mencapai 71 persen pada kuartal I/2023.

President Director Sequis Financial Edisjah mengatakan pihaknya akan terus menumbuhkan lini bisnis tersebut terlebih memiliki pasar yang cukup besar.

Selain itu, Sequis Financial ingin membantu banyak perusahaan dalam menganggarkan biaya asuransi dan kesehatan yang dapat membantu kelancaran cash flow.

"Asuransi bagi karyawan juga merupakan fasilitas yang baik bagi karyawan untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Salah satunya dalam merekrut calon-calon karyawan yang berkualitas," kata Edisjah kepada *Bisnis*, Selasa (23/5/2023).

Judul	AXA Financial Indonesia Hadirkan AXA Attania Link Syariah
Nama Media	businessinasia.id
Newstrend	AXA Attania Link Syariah
Halaman/URL	https://businessinasia.id/2023/05/24/axa-financial-indonesia-hadirkan-axa-attania-link-syariah/
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

AXA Financial Indonesia Hadirkan AXA Attania Link Syariah

Yudi Suharso – May 24, 2023 0



AXA Financial Indonesia me-launching AXA Attania Link Syariah, asuransi unit link Syariah sebagai solusi perlindungan jiwa dengan prinsip syariah yang memberikan fleksibilitas manfaat sesuai kebutuhan Nasabah.

AXA Attania Link Syariah telah mengikuti peraturan dari Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 5 Tahun 2022 tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) yang mengatur mengenai praktik pemasaran, transparansi informasi, dan tata kelola aset unit link.

AXA Attania Link Syariah adalah solusi perlindungan jiwa dengan prinsip syariah yang memberikan manfaat proteksi yang fleksibel, lengkap, dan optimal serta fitur Wakaf yang dapat mengoptimalkan proteksi sekaligus memberikan kesempatan kepada Nasabah untuk dapat berbuat baik terhadap sesama.

Dengan AXA Attania Link Syariah, Nasabah mendapatkan ketenangan pikiran dalam merencanakan masa depan dengan manfaat proteksi yang sesuai dengan kebutuhan.

Judul	Tugu Insurance Raih Best Sharia Finance 2023
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Best Sharia Finance 2023
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/tugu-insurance-raih-best-sharia-finance-2023
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Tugu Insurance Raih Best Sharia Finance 2023

Rabu, 24 Mei 2023 / 17:20 WIB



Reporter: **Tim KONTAN** | Editor: **Indah Sulistyorini**

KONTAN.CO.ID - Jakarta – Unit Usaha Syariah **PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk (Tugu Insurance)** meraih penghargaan dalam ajang Indonesia Sharia Finance Awards tahun 2023 yang diselenggarakan oleh Warta Ekonomi. Dalam ajang tersebut Tugu Insurance meraih penghargaan dengan kategori **Indonesia Best Sharia Finance 2023 with Outstanding Comprehensive Sharia Insurance Products Availability for Various Market Segmentation**.

Acara yang mengangkat tema *Enhancing Islamic Financial Development Strategy in Digital Transformation Era* ini berfokus pada strategi pengembangan keuangan Islam lebih kuat di era transformasi digital. Keberhasilan yang diraih tak lepas dari kinerja Tugu Insurance dengan inovasi produk maupun layanan yang terus dilakukan, khususnya di segmen bisnis syariah engan memanfaatkan teknologi digital.

Judul	Simak Promo Pembiayaan Griya BSI, Dapat "Cashback" sampai Asuransi
Nama Media	kompas.com
Newstrend	Cash Back Premi Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2023/05/24/131134926/simak-promo-pembiayaan-griya-bsi-dapat-cashback-sampai-asuransi
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Simak Promo Pembiayaan Griya BSI, Dapat "Cashback" sampai Asuransi

Kompas.com - 24/05/2023, 13:11 WIB



JAKARTA, KOMPAS.com - PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) menghadirkan program inovatif untuk produk pembiayaan griya sekaligus sebagai apresiasi bagi nasabah setia.

Direktur Sales dan Distribution **BSI** Anton Sukarna mengatakan, BSI memberikan cashback senilai Rp 2 juta bagi 2.000 nasabah pertama yang merealisasikan pencairan pembiayaan pada periode 22 Mei-30 Juni 2023.

"Hadiah spesial ini akan diberikan kepada nasabah yg merealisasikan pencairan dengan minimal limit pembiayaan Rp 300 juta," ujar dia dalam keterangan resmi, Rabu (24/5/2023).

Anton bilang, kesempatan ini diberikan kepada nasabah yang ingin melakukan pembelian rumah, ruko, rukan, apartemen kondisi baru dan bekas, take over, top up hingga refinancing.

"Calon nasabah BSI yang ingin mewujudkan rumah impian dengan angsuran yang nyaman, dapat memanfaatkan program ini untuk mendapatkan keuntungan," imbuhnya.

Judul	OJK: 'Trust' Lahir dari Penerapan 'Market Conduct' yang Baik
Nama Media	investor.id
Newstrend	Diskusi Risk Awareness Series
Halaman/URL	https://investor.id/finance/330294/ojk-trust-lahir-dari-penerapan-market-conduct-yang-baik-
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

OJK: 'Trust' Lahir dari Penerapan 'Market Conduct' yang Baik

Fajar Widhiyanto

🕒 24 Mei 2023 | 11:57 WIB

BAGIKAN



JAKARTA, Investor.id - Industri keuangan dalam menjalankan operasinya membutuhkan sebuah kepercayaan atau trust dari masyarakat. Tumbuhnya trust sejatinya merupakan hasil dari penerapan market conduct yang baik oleh pelaku usaha jasa keuangan, termasuk asuransi. Maka, penerapan market conduct yang baik akan menjadi kunci berjalannya sebuah bisnis, khususnya di industri asuransi.

Hal ini disampaikan oleh Bernard Widjaja, Kepala Departemen Pengawasan Perilaku Pelaku Jasa Keuangan Otoritas Jasa Keuangan dalam kesempatan diskusi *Risk Awareness Series* dengan topik *Market Conduct*, yang digelar oleh PT Prudential Life Assurance di Jakarta, Selasa (23/5/2023).

Disampaikan Bernard, penerapan *market conduct* di industri jasa keuangan khususnya asuransi bisa tecermin pada POJK Nomor 6 Tahun 2022 tentang Perlindungan Konsumen dan Masyarakat di Sektor Jasa Keuangan. Ia sendiri menyebutkan pihaknya mendapatkan mandate untuk mengawasi perilaku bisnis dari para pelaku sector jasa keuangan untuk tetap berada pada koridor menjaga dan melindungi konsumen, yang nantinya bisa berujung pada lahirnya *trust* di kalangan nasabah atau konsumen di sektor jasa keuangan.

Judul	AAJI Catat Industri Asuransi Jiwa Bayar Klaim Rp 45,56 Triliun pada Kuartal I
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	IAJ Bayarkan Klaim Rp45,56 Triliun
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aaji-catat-industri-asuransi-jiwa-bayar-klaim-rp-4556-triliun-pada-kuartal-i
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

AAJI Catat Industri Asuransi Jiwa Bayar Klaim Rp 45,56 Triliun pada Kuartal I

Rabu, 24 Mei 2023 / 19:14 WIB



Reporter: **Arif Ferdianto** | Editor: **Tendi Mahadi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) membukukan beberapa kinerja industri asuransi yang tumbuh positif di sepanjang tiga bulan pertama atau kuartal I 2023, salah satunya klaim asuransi jiwa.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon menyampaikan bahwa hingga Maret 2023 total pembayaran klaim yang dilakukan oleh para anggota AAJI senilai Rp 45,56 triliun. Nilai tersebut terkerek 5,1% secara tahunan jika dibandingkan tahun 2022 yang sebesar Rp 43,35 triliun.

Judul	Ada Inflasi Medis, Klaim Asuransi Kesehatan Meroket
Nama Media	kompas.com
Newstrend	IAJ Bayarkan Klaim Rp45,56 Triliun
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2023/05/24/203700526/ada-inflasi-medis-klaim-asuransi-kesehatan-meroket-
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Ada Inflasi Medis, Klaim Asuransi Kesehatan Meroket

Kompas.com - 24/05/2023, 20:37 WIB



JAKARTA, KOMPAS.com - Asosiasi [Asuransi Jiwa](#) Indonesia (AAJI) melaporkan, klaim kesehatan yang dibayarkan industri [asuransi jiwa](#) sebesar Rp 4,60 triliun pada kuartal I-2023.

Angka tersebut tumbuh 38,6 persen secara tahunan dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 3,32 triliun.

Ketua Bidang Kanal Distribusi dan Inklusi Tenaga Pemasar AAJI Elin Waty mengatakan, klaim kesehatan perorangan menjadi penyumbang terbesar pembayaran klaim industri asuransi jiwa.

Baca juga: [Cara Klaim Asuransi JNE](#)

Klaim kesehatan perorangan pada triwulan pertama 2023 tercatat sebesar Rp 2,9 triliun, atau meningkat 42,7 persen secara tahunan dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

"Peningkatan klaim kesehatan ini merupakan dampak dari adanya [inflasi medis](#) yang cukup tinggi," ujar dia dalam konferensi pers kinerja industri asuransi jiwa kuartal I-2023, Rabu (24/5/2023).

Ia menambahkan, menurut dia ada dua faktor yang menyebabkan klaim kesehatan tumbuh signifikan.

Judul	Kuartal I 2023, AAJI Catat Jumlah Tertanggung Asuransi Jiwa Capai 87,54 juta orang
Nama Media	wartaekonomi.co.id
Newstrend	Jumlah Tertanggung IAJ Naik
Halaman/URL	https://wartaekonomi.co.id/read500880/kuartal-i-2023-aaji-catat-jumlah-tertanggung-asuransi-jiwa-capai-8754-juta-orang
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Kuartal I 2023, AAJI Catat Jumlah Tertanggung Asuransi Jiwa Capai 87,54 juta orang

Rabu, 24 Mei 2023, 19:28 WIB



Warta Ekonomi, Jakarta - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan kinerja 56 Perusahaan Asuransi Jiwa pada periode Januari-Maret 2023. Pertumbuhan jumlah tertanggung masih konsisten menjadi catatan hijau bagi industri asuransi jiwa. Sampai dengan 31 Maret 2023, industri asuransi jiwa mencatatkan jumlah tertanggung sebanyak 87,54 juta orang.

Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon menuturkan peningkatan jumlah tertanggung yang terus dicatatkan merupakan hasil yang sangat baik di tengah upaya industri untuk memperluas perlindungan asuransi jiwa bagi masyarakat Indonesia.

Hasil ini menjadi modal bagi para pelaku industri untuk semakin memberikan pelayanan dan pilihan produk yang beragam guna memenuhi kebutuhan masyarakat. **Baca Juga: Bikin Tenang, Manulife Hadirkan Asuransi Jiwa bagi Pengidap HIV**

Judul	Hanwha Mulai Proses Tender Offer Wajib Saham LPGI, Hanya Menarik Untuk Investor Lama
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	Kinerja Hanwha Life
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/hanwha-mulai-proses-tender-offer-wajib-saham-lpgi-hanya-menarik-untuk-investor-lama
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

BERITA SAHAM

Hanwha Mulai Proses Tender Offer Wajib Saham LPGI, Hanya Menarik Untuk Investor Lama

Rabu, 24 Mei 2023 | 10:53 WIB



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Hanwha Life Insurance Indonesia hari ini (24/5) mulai menggelar *tender offer* wajib saham PT Lippo General Insurance Tbk (LPGI) hingga 22 Juni 2023. Pengendali baru LPGI itu mematok harga penawaran di Rp 6.538 per saham.

Mestinya, harga yang ditawarkan Hanwha menarik buat investor yang telah lama mendepak saham LPGI. Namun, bagi pelaku pasar yang baru mau mencuri kesempatan di saham ini, daya tariknya tak terlalu besar lagi.

Mestinya, jumlah saham yang ditawarkan untuk dibeli lewat *tender offer* wajib ini sebanyak-banyaknya 87.943.200 saham. Ini setara 29,31% dari modal ditempatkan dan disetor penuh pada LPGI.

Namun Hanwha General Insurance Co.,Ltd yang saat ini menguasai 44.700.000 saham LPGI, setara 14,90% dari seluruh modal ditempatkan dan disetor penuh pada LPGI, telah menyatakan keinginan untuk tidak berpartisipasi dalam *tender offer*.

Dus, jumlah saham yang ditawarkan untuk dibeli menjadi sebanyak-banyaknya 43.243.200 saham, setara 14,41% dari modal ditempatkan dan disetor penuh pada LPGI.

Judul	Laju Bisnis Asuransi Jiwa Tersendat Karena Regulasi PAYDI
Nama Media	theiconomics.com
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	https://www.theiconomics.com/accelerated-growth/laju-bisnis-asuransi-jiwa-tersendat-karena-regulasi-paydi/
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Laju Bisnis Asuransi Jiwa Tersendat Karena Regulasi PAYDI

Editor: **Petrus Dabu** May 24, 2023



Iconomics - Meski minat masyarakat Indonesia akan asuransi jiwa menunjukkan **tren peningkatan**, tetapi bisnis asuransi mengalami kelesuhan hingga tiga bulan pertama tahun 2023 ini, melanjutkan tren yang terjadi sejak tahun 2022 lalu. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEJK) Nomor 5 Tahun 2022 tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) ditengarai menghambat laju bisnis asuransi ini.

- [AAJI Tak Keberatan Modal Minimum Perusahaan Asuransi Ditingkatkan](#)
- [Selama Kuartal I-2023, Industri Asuransi Jiwa Bayarkan Klaim dan Manfaat Senilai Rp45,56 Triliun](#)
- [Kementerian ESDM Genjot EBT Mencapai 23% Dalam Bauran Energi Tahun 2025](#)

Kelesuhan bisnis asuransi jiwa di Indonesia terlihat dari pendapatan 56 perusahaan asuransi anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berdasarkan laporan keuangan yang belum diaudit per 31 Maret 2023.

Pada kuartal I tahun 2023 industri asuransi jiwa membukukan total pendapatan sebesar Rp54,36 triliun, turun 12,7% *year on year* (YoY), dari Rp62,62 triliun pada kuartal pertama 2022 yang lalu. Penurunan pendapatan industri asuransi jiwa ini terjadi karena pendapatan premi yang menyumbang 83,9% terhadap total pendapatan perusahaan asuransi mengalami penurunan sebesar 6,9% menjadi Rp45,6 triliun.

Judul	Pendapatan Asuransi Ambles, Akibat Banyak Kasus?
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	Kinerja IAJ
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20230524163755-17-440259/pendapatan-asuransi-ambles-akibat-banyak-kasus
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Neutral

Pendapatan Asuransi Ambles, Akibat Banyak Kasus?

MARKET - Mentari Puspadini, CNBC Indonesia

24 May 2023 18:35

SHARE |  



Jakarta, CNBC Indonesia - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatatkan penurunan total pendapatan industri asuransi mencapai 12,7% menjadi Rp54,36 triliun pada kuartal I/2023.

Pada periode yang sama tahun sebelumnya, AAJI mencatatkan total pendapatan asuransi sebesar Rp62,27 triliun. Penurunan ini ditopang oleh penurunan pendapatan premi yang berkontribusi sebesar 83,9% terhadap total pendapatan.

Secara pendapatan premi, Industri Asuransi Jiwa membukukan total pendapatan premi sebesar Rp45,6 triliun, turun 6,9% dibandingkan Kuartal 1-2022. Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon pun menjelaskan sentimen yang mempengaruhi penurunan ini.

"Penurunan premi ini melihatnya dari dua aspek, pertama data, kedua waktu dan apa yang terjadi di tengahnya. Data pendapatan premi turun iya, tapi dari jenis produk yang mana yang turun? unitlink, lalu bancassurance, dan dari cara bayar yang mana yang turun? Yaitu single premium," ungkap Budi saat Konferensi Pers Paparan Kinerja Asuransi di Rumah AAJI, Rabu, (24/5/2023).

Judul	Walau Premi Terus Menyusut, AAJI Optimis Bisnis Unit Link akan Kembali Cerah
Nama Media	wartaekonomi.co.id
Newstrend	Kinerja Unit Link
Halaman/URL	https://finance.wartaekonomi.co.id/read30102/walau-premi-terus-menyusut-aaji-optimis-bisnis-unit-link-akan-kembali-cerah
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Walau Premi Terus Menyusut, AAJI Optimis Bisnis Unit Link akan Kembali Cerah

Rabu, 24 Mei 2023, 20:18 WIB



WE Finance, Jakarta - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatatkan penurunan pendapatan premi produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI) atau unit link sebesar 20,9% pada Kuartal I 2023. Nilai premi unit link menurun dari Rp 29,07 triliun pada Kuartal I 2022 menjadi Rp 22,98 triliun di Kuartal I 2023.



"Untuk sekian waktu, unit link masih susut. Kalau kita lihat, ada masa-masa di mana proporsi kontribusi unit link sebesar 80%, tapi saat ini (kontribusi unit link) sudah 50,4% terhadap total produk asuransi jiwa," ujar Ketua Dewan Pengurus AAJI, Budi Tampubolon dalam Konferensi Pers di Jakarta, Rabu (24/5).

Dia menilai, penurunan premi ini disebabkan oleh berlakunya aturan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5 atau SEOJK.05/2022 tentang PAYDI. Meski begitu, Budi memandang bahwa penurunan ini belum tentu terjadi ke depannya.

Judul	Beri Pilihan Beragam, AXA Mandiri Kenalkan Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah
Nama Media	infoekonomi.id
Newstrend	Mandiri Elite Plan Syariah
Halaman/URL	https://infoekonomi.id/2023/05/beri-pilihan-beragam-axa-mandiri-kenalkan-asuransi-mandiri-elite-plan-syariah/
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Beri Pilihan Beragam, AXA Mandiri Kenalkan Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah

By Syifa Mei 24, 2023

0



InfoEkonomi.ID – PT AXA Mandiri Financial Services atau AXA Mandiri terus berinovasi menghadirkan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia saat ini serta senantiasa mendukung pertumbuhan ekonomi syariah di Tanah Air.

Dalam rangka memenuhi tujuan tersebut, AXA Mandiri melalui Unit Syariahnya memperkenalkan kembali produk unggulannya yaitu Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah. Produk terbaru AXA Mandiri ini terdiri dari Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Prime dan Asuransi Mandiri Elite Plan Syariah Protection.

“Sebagai perusahaan asuransi terkemuka yang didukung oleh salah satu institusi keuangan terbesar di Indonesia dan perusahaan asuransi ternama secara global, kami berkomitmen untuk memberikan pilihan yang beragam kepada masyarakat Indonesia karena risiko masa depan bisa dikelola dengan memiliki perlindungan asuransi,” ujar Direktur AXA Mandiri, Uke Giri Utama.

Judul	MNC Life Bayarkan Klaim Kepada Ahli Waris Nasabah Senilai Rp500 Juta
Nama Media	sindonews.com
Newstrend	MNC Life Bayar Klaim
Halaman/URL	https://daerah.sindonews.com/read/1107183/704/mnc-life-bayarkan-klaim-kepada-ahli-waris-nasabah-senilai-rp500-juta-1684911950
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

MNC Life Bayarkan Klaim Kepada Ahli Waris Nasabah Senilai Rp500 Juta



Lukman Hakim • Rabu, 24 Mei 2023 - 14:21 WIB



SURABAYA - PT MNC Life Assurance membuktikan komitmennya dalam membayarkan klaim manfaat asuransi kepada nasabah. Salah satunya, penyerahan klaim asuransi senilai Rp500 juta kepada ahli waris nasabah asal Surabaya, Arthur.

Proses penyerahan klaim ini dilakukan di MNC Tower, Jalan Taman Ade Irma Suryani Nasution Nomor 21, Surabaya, Rabu (24/5/2023). Penyerahan secara simbolis dilakukan oleh Head of Partnership PT MNC Life Assurance, Eko Suandi dan diterima oleh ahli waris dari Arthur, yakni Susianti istri Arthur.

Mendiang Arthur meninggal dunia pada usia 48 akibat serangan jantung. Selain mendapatkan klaim Rp500 juta, ahli waris juga mendapat Rp15 juta setiap bulan hingga 2029.

Baca juga: [Viral Pesawat Terbang Parkir di Depan Rumah Warga Nganjuk, Milik Gatot Kaca Bukan Orang Biasa](#)

Head of Partnership PT MNC Life Assurance, Eko Suandi mengatakan, sebenarnya Arthur merupakan nasabah MNC Bank. Lalu almarhum, melalui MNC Bank membeli produk MNC Safe Pro dari MNC Life.

Judul	Fitch Dukung Rencana OJK Naikkan Modal Minimum Industri Asuransi Indonesia
Nama Media	paradiksi.com
Newstrend	Modal Minimum Perusahaan
Halaman/URL	https://paradiksi.com/fitch-dukung-rencana-ojk-naikkan-modal-minimum-industri-asuransi-indonesia-39887.html
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Fitch Dukung Rencana OJK Naikkan Modal Minimum Industri Asuransi Indonesia

PARADIKSI 22 jam yang lalu

Beranda > Finance

> Fitch Dukung Rencana OJK Naikkan Modal Minimum Industri Asuransi Indonesia



Meia Asuransi, JAKARTA – Fitch Ratings menilai bahwa rencana Otoritas Jasa Keuangan (OJK) buat meningkatkan persyaratan modal disetor minimum buat perusahaan asuransi bakal memperkuat profil modal perusahaan asuransi dan mendukung pengembangan industri.

“Kami memperkirakan bahwa sekitar 80% perusahaan asuransi dengan ranking Fitch perlu meningkatkan modal ke tingkat nan berbeda-beda berasas proposal tersebut,” tulis Fitch dalam non-rating action commentary nan dikutip, Rabu 24 Mei 2023.

Fitch pasti persyaratan nan lebih ketat bakal menjadi tantangan bagi perusahaan asuransi nan lebih lemah nan belum menerima support modal langsung dari pemegang saham, termasuk beberapa perusahaan asuransi milik negara.

Judul	Jaga Ketahanan Industri, AAJI Dukung Rencana Penambahan Modal
Nama Media	investor.id
Newstrend	Modal Minimum Perusahaan
Halaman/URL	https://investor.id/finance/330330/jaga-ketahanan-industri-aaji-dukung-rencana-penambahan-modal
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Jaga Ketahanan Industri, AAJI Dukung Rencana Penambahan Modal

Windarto

🕒 24 Mei 2023 | 18:05 WIB

BAGIKAN



Jakarta, Investor.id-Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mendukung rencana Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait penambahan modal minimum untuk perusahaan asuransi. Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon mengatakan, *review* terhadap permodalan asuransi memang perlu dilakukan sebagai upaya menjaga ketahanan industri dalam menghadapi perubahan dan tantangan ke depan. “Apa yang dihadapi sepuluh tahun yang lalu tentunya berbeda dengan sekarang dan akan datang,” ujarnya saat paparan kinerja asuransi jiwa kuartal I 2023 di Jakarta (24/5).

Menurut Budi, ada beberapa alasan yang membuat *review* masalah permodalan perlu dilakukan. Pertama, regulasi mengenai permodalan sudah terlalu lama, memang selama ini regulator telah berupaya melakukan penyesuaian modal minimum asuransi dari Rp100 miliar menjadi Rp150 miliar untuk perusahaan baru. Kedua, asuransi merupakan industri jasa keuangan yang pada dasarnya padat modal. Di sisi lain tantangan yang dihadapi industri saat ini sudah banyak berubah.

Namun demikian, lanjut Budi AAJI akan mendiskusikan lebih lanjut rencana OJK tersebut, apakah penambahan dilakukan sekaligus atau bertahap. Jika bertahap berapa besarannya dan sampai kapan harus terpenuhi.

Judul	Korban Penipuan Polis Tuntut Kejelasan Pengembalian Dana, Ini Respon Sinarmas MSIG
Nama Media	infobanknews.com
Newstrend	Polemik Pemalsuan Polis
Halaman/URL	https://infobanknews.com/korban-penipuan-polis-tuntut-kejelasan-pengembalian-dana-ini-respon-sinarmas-msig/
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Korban Penipuan Polis Tuntut Kejelasan Pengembalian Dana, Ini Respon Sinarmas MSIG

 Muhamad Ibrahim  May 24, 2023



Jakarta – Kasus hukum yang menyeret PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG (Sinarmas MSIG Life) tak kunjung usai. Terbaru, sebanyak 13 nasabah mengaku menjadi korban penipuan hingga miliaran rupiah di Manado.

Emmy Limangu, salah satu korban menceritakan, uang yang mereka telah depositkan sejak tahun 2018 lalu disalahgunakan oleh oknum perusahaan. Akibatnya, ia dan 12 nasabah lainnya mengalami total kerugian mencapai Rp133 miliar.

Menurutnya, para korban sendiri sudah menempuh jalur hukum. Namun, hingga kini laporan yang masuk ke Polda Sulawesi Utara sejak 2020 itu tak kunjung menemui titik terang.

"Mereka melarang kami untuk tidak bersuara dan bakal menggantinya namun sampai saat ini tidak kunjung ada realisasinya," ungkap Emmy.

Dirinya pun menuntut asuransi Sinarmas MSIG Life untuk mengembalikan uang kepada para korban oleh mantan agen perusahaan Swita Glorite Supit.

Judul	Sinarmas MSIG Life Dalam Indikasi Fraud Premi Asuransi Rp 133 Miliar
Nama Media	beritasatu.com
Newstrend	https://www.beritasatu.com/ekonomi/1046678/sinarmas-msig-life-dalami-indikasi-fraud-premi-asuransi-rp-133-miliarnegative Polemik Pemalsuan Polis
Halaman/URL	https://www.beritasatu.com/ekonomi/1046678/sinarmas-msig-life-dalami-indikasi-fraud-premi-asuransi-rp-133-miliar
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Neutral

Sinarmas MSIG Life Dalam Indikasi Fraud Premi Asuransi Rp 133 Miliar

Prisma Ardianto / HE

Rabu, 24 Mei 2023 | 21:09 WIB



Jakarta, Beritasatu.com - PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG Tbk (Sinarmas MSIG Life) telah melakukan proses verifikasi atas indikasi kecurangan atau *fraud* transaksi premi asuransi 13 nasabah senilai Rp 133 miliar. Dalam temuannya, premi mengalir ke rekening pribadi mantan agen.

BACA JUGA

Didatangi Korban Penipuan Asuransi di Manado, Kantor Sinarmas Kosong dan Staf Sembunyi

Chief Legal, Compliance & Corporate Secretary Sinarmas MSIG Life Renova Siregar mengungkapkan, perusahaan telah meminta bukti-bukti atas transaksi tersebut karena pembayaran diketahui tidak ditujukan ke rekening perusahaan.

"Proses verifikasi yang dilakukan mengalami cukup banyak kendala karena tidak dilakukan ke rekening perusahaan, melainkan ke rekening pribadi mantan agen," ungkap Renova dikutip *Investor Daily*, Rabu (24/5/2023).

Judul	Kasus Wanaartha, OJK Awasi Gerak-gerik Keluarga Pietruschka
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	Polemik Wanaartha Life
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20230524120812-17-440124/kasus-wanaartha-ojk-awasi-gerak-gerik-keluarga-pietruschka
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Neutral

Kasus Wanaartha, OJK Awasi Gerak-gerik Keluarga Pietruschka

MARKET - Mentari Puspadini, CNBC Indonesia

24 May 2023 14:55

SHARE |  



Jakarta, CNBC Indonesia - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan informasi tentang perkembangan kasus gagal bayar polis di PT Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha (Wanaartha Life/WAL) pada Rabu, (24/5/2023).

Baca: Korban Wanaartha Life Mengadu ke Jokowi

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Ogi Prastomiyono mengatakan, pihaknya terus mengawasi pelaksanaan likuidasi yang tengah berjalan.

"Likuidasinya kan sudah berjalan," kata Ogi, kepada CNBC Indonesia saat ditemui selepas acara pelantikan Gubernur Bank Indonesia Perry Warjiyo, pada Rabu, (24/5/2023).

Saat ditanya tentang kabar terbaru pemegang saham pengendali Wanaartha, Ogi mengatakan pihaknya masih terus mengawasi gerak-gerik keluarga Pietruschka.

"Kalau masalah itu kan di Bareskrim kan. Bukan OJK. Tapi kita awasi melalui tim likuidasi," ungkapnya.

Diketahui, Tim Likuidasi dan KAP masih melakukan pemeriksaan ulang dan verifikasi tagihan para kreditor, baik tagihan Pemegang Polis, Karyawan maupun Kreditor Lainnya.

"Tim Likuidasi senantiasa mengupayakan pelaksanaan pekerjaan sesuai timeline yang diatur dalam POJK 28/2015 dan RKAB yang telah disetujui OJK," tulis tim likuidasi.

Judul	Skenario Asuransi Jiwa Kala Tren Klaim Kesehatan Naik
Nama Media	bisnisindonesia.id
Newstrend	Prospek IAJ
Halaman/URL	https://bisnisindonesia.id/article/skenario-asuransi-jiwa-kala-tren-klaim-kesehatan-naik
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

SKENARIO ASURANSI Jiwa KALA TREN KLAIM KESEHATAN NAIK

Klaim kesehatan industri asuransi jiwa terpantau naik lantaran naiknya inflasi biaya kesehatan.



Asteria Desi Kartikasari
May 24, 2023 - 5:45 PM



Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat klaim kesehatan meningkat 25,9 persen year-on-year (yoy) menjadi Rp16,41 triliun pada 2022. Jika dibandingkan dengan 2021, klaim kesehatan mencapai Rp13,04 triliun. Perinciannya kesehatan perorangan mencapai Rp10,41 triliun atau naik 46,1 persen dari Rp7,12 triliun.

Sementara kesehatan kumpulan naik 1,5 persen dari Rp5,91 triliun menjadi Rp6 triliun pada 2022. Di sisi lain, klaim meninggal dunia menurun 43,8 persen year-on-year (yoy) menjadi Rp11,8 triliun pada 2022. Pada tahun sebelumnya klaim meninggal dunia mencapai Rp21,14 triliun.

Ketua Bidang Produk, Manajemen Risiko, GCG Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Fauzi Arfan membenarkan bahwa peningkatan klaim kesehatan naik signifikan pada 2022. Dia menyebutkan kondisi tersebut dipengaruhi oleh masyarakat yang banyak ke rumah sakit setelah pandemi Covid-19 mulai teratasi. Sebelumnya, yang masih cenderung takut untuk keluar rumah.

Judul	Klarifikasi Astra Life atas Keluhan Polis Nasabah di Jatim
Nama Media	cnbcindonesia.com
Newstrend	Respon Astra Life atas Keluhan Nasabah
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20230524144635-17-440212/klarifikasi-astra-life-atas-keluhan-polis-nasabah-di-jatim
Tanggal Berita	2023-05-24
Sentimen	Positive

Klarifikasi Astra Life atas Keluhan Polis Nasabah di Jatim

MARKET - Mentari Puspadini, CNBC Indonesia

24 May 2023 15:02

SHARE |  



Jakarta, CNBC Indonesia - PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) menjelaskan duduk perkara keluhan nasabahnya di Jawa Timur yang menyatakan tidak menerima polis yang telah mereka bayarkan.

Direktur Astra Life Stephanie Arvianti Gunadi mengatakan, pihaknya telah melakukan penelitian dan verifikasi terhadap dokumen agen dan nasabah terkait pemberitaan seputar keluhan nasabah Astra Life.

Dari hasil pemeriksaan, perkara ini berawal dari adanya keluhan dari 24 nasabah Astra Life di Jawa Timur yang menyatakan tidak menerima polis dan meminta pengembalian seluruh premi asuransi yang telah dibayarkan kepada Astra Life.

Baca: Jreng! 3 Kasus Agen Asuransi Nakal Muncul, Korban Berjatuh

Setelah dilakukan penelusuran dan verifikasi secara terperinci terhadap dokumen terkait, Astra Life mengonfirmasikan bahwa seluruh polis tersebut telah dikirimkan kepada nasabah yang bersangkutan, namun terdapat dugaan fraud yang dilakukan oleh oknum agen.