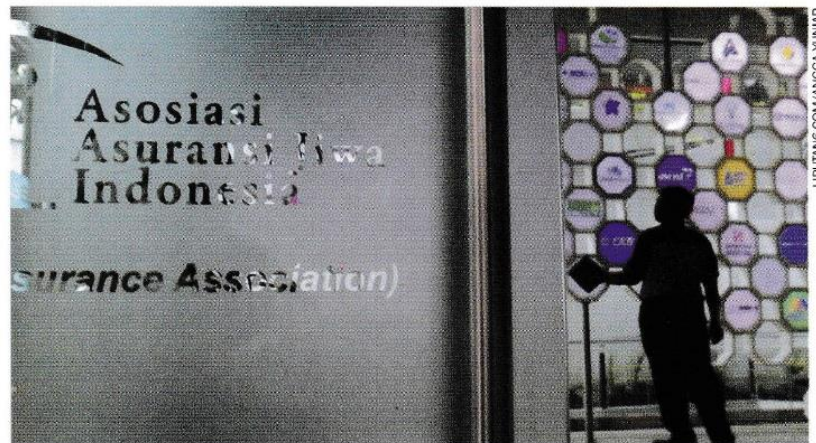




Senin 26 April 2021

1. Performa Industri Asuransi Meningkat Forum Keadilan, hal. 58 / Ed. 22 Maret - 4 April 2021



DERETAN LOGO ANGGOTA ASURANSI JIWA DIPAJANG DI KANTOR ASOSIASI ASURANSI JIWA INDONESIA (AAJI) JAKARTA.

Perfoma Industri Asuransi Jiwa Meningkat

Selasa, 09 Maret 2021: Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyampaikan industri asuransi jiwa mencatat adanya tren peningkatan kinerja di Kuartal IV Tahun 2020, yaitu peningkatan pada Pendapatan, Pendapatan Premi, Hasil Investasi dan Pembayaran Klaim dan Manfaat kepada nasabah. Peningkatan kinerja pada Kuartal IV tahun 2020 tersebut didorong oleh membaiknya ekonomi makro, peningkatan kesadaran masyarakat akan perlunya perlindungan asuransi jiwa, mulai adanya sosialisasi vaksinasi Covid-19 oleh pemerintah dan dampak atas strategi industri asuransi jiwa sepanjang tahun 2020.

"Adanya tren peningkatan kinerja industri di Kuartal IV - 2020 dihasilkan dari berbagai faktor, baik eksternal maupun internal, dimana adanya peningkatan kondisi ekonomi kita serta meningkatnya kesadaran masyarakat akan kebutuhan perlindungan jiwa didorong juga inovasi dan strategi pelaku industri asuransi jiwa dalam menghadapi kondisi pandemi Covid-19 sejak awal tahun 2020. Industri asuransi jiwa meningkatkan kolaborasi serta memperkuat saluran distribusi untuk dapat terus menjangkau

nasabah walaupun dengan segala keterbatasan aturan selama masa pandemi ini," papar Ketua Bidang Aktuaria dan Manajemen Risiko AAJI Fauzi Arfan.

Data AAJI menunjukkan bahwa Total Pendapatan Premi Baru melalui saluran bancassurance meningkat dari Rp 63,45 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 70,89 triliun di Kuartal IV Tahun 2020. Untuk kanal agensi, data AAJI menunjukan Total Pendapatan Premi Baru dari saluran agensi mencatat Rp 37,04 triliun pada Kuartal IV Tahun 2019 dan Rp 25,15 triliun pada Kuartal IV Tahun 2020 sebagai dampak dari pandemi Covid-19. Sementara itu saluran alternatif mencatat Total Pendapatan Premi Baru sebesar Rp 25,44 triliun di Kuartal IV Tahun 2019 menjadi Rp 18,71 triliun di Kuartal IV Tahun 2020.

Asosiasi Asuransi Jiwa Sepakat Regulasi Harus Lindungi Keseimbangan Investasi

Secara garis besar asosiasi asuransi jiwa mendukung adanya pengaturan bagi unitlink. Sebab, kontribusi penjualan terkait produk ini relatif besar terhadap pendapatan premi perusahaan asuransi jiwa.

Oleh **DIMAS WARADITYA NUGRAHA**
24 April 2021 18:28 WIB · 1 menit baca

A TEKS ▾



KOMPAS/LASTI KURNIA

Kegiatan pelayanan nasabah di perusahaan asuransi Panin Dai-ichi Life di Panin Dai-ichi Life Center, Slipi, Jakarta, Selasa (21/1/2020). Otoritas Jasa Keuangan mencatat premi asuransi komersial hingga November 2019 mencapai Rp 261,65 triliun, naik 6,1 persen dari tahun sebelumnya. Premi asuransi komersial pada 2019 juga disebut tumbuh lebih tinggi dibandingkan dengan 2018 yang tercatat hanya 4,1 persen. Kenaikan ini menunjukkan kasus Jiwasraya tidak menurunkan minat terhadap asuransi.

JAKARTA, KOMPAS — Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia sepakat bahwa regulasi terkait instrumen investasi pada produk asuransi berkait investasi diperlukan. Namun, otoritas dinilai tetap perlu memberikan keleluasaan bagi pelaku industri untuk menghindari potensi kerugian yang ujungnya tetap akan ditanggung oleh nasabah.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengatakan, secara garis besar asosiasi mendukung pengaturan unitlink mengingat besarnya kontribusi penjualan produk ini terhadap pendapatan

3. Investor-Infovesta Unit Link Awards 2021 Majalah Investor, hal. 80-81 / Ed. 22 Maret 2021

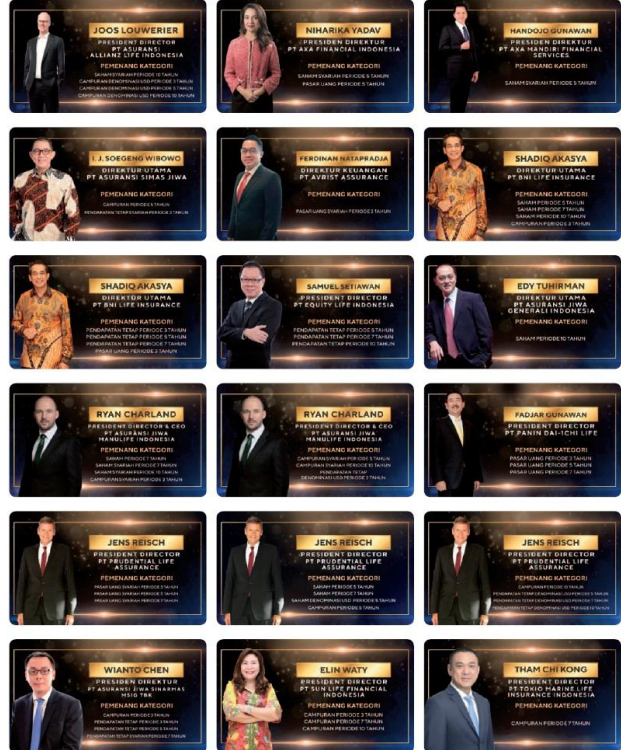


**INVESTOR - INFOVESTA
UNIT LINK AWARDS 2021**

Direktur Pemberitaan Beritasatu Media, Primus Dornulu
 bersama Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa
 Indonesia (AAJI) Tegar Pasaribu, Direktur PT Infovesta
 Utama Parto Kanto, Ketua Financial Planning Standards
 Boards Indonesia (FPSBI) Pengamat Asuransi Tri Djoko
 Santoso, Direktur Utama PT BNI Life Insurance Shadiq
 Akaspa, Direktur Utama PT Asuransi Simas Jiwa I.J.
 Soegeng Wibowo, Wakil Direktur Utama PT Panin Dai-
 ichi Life Siman Isomanto, Direktur Distribusi Agensi PT
 Taka Marine Life Insurance Indonesia Nelly Kusyanti,
 Chief Investment Officer PPrudential Life Assurance
 Novi Imelda, Investment Departemen PT Asuransi
 Jiwa Sinarmas MSIG Tbk Nawi HO, Head of Investment
 Marketing PT AIA Financial Asia Varyani, Chief of Sharia
 PT AXA Mandiri Financial Services Sriandji, Head of
 Marketing and Communication PT Avenir Assurance Ernest
 Falminto, Chief Marketing Officer PT Sun Life Indonesia
 Sherry Gai, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Ratu
 Shindy Febryanti saat acara Unit Link Terbaik 2021 secara
 virtual di Jakarta, Kamis (18/2/2021).



Foto kiri: Direktur Pemberitaan Beritasatu Media selaku moderator, Primus Dornulu bersama pembicara: Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Tegar Pasaribu,
 Direktur PT Infovesta Utama Parto Kanto, Ketua Financial Planning Standards Boards Indonesia (FPSBI) Pengamat Asuransi Tri Djoko Santoso saat Diskusi Panel dengan Tema: "Tahun
 Kebangkitan Unit Link" secara virtual di Jakarta, Kamis (18/2/2021). Foto kanan: Presentasi dari Direktur PT Infovesta Utama, Parto Kanto (kiri).







4. Cegah Komplain, AXA Mandiri Tingkatkan Skill Tenaga Pemasar [Cnbcindonesia.com /24-04-2021](https://cnbcindonesia.com/24-04-2021)

Cegah Komplain, AXA Mandiri Tingkatkan Skill Tenaga Pemasar

NEWS - Wilda Asmarini, CNBC Indonesia | 24 April 2021 13:20

SHARE |  



Foto: Dok: AXA Mandiri

Jakarta, CNBC Indonesia - Belakangan ini banyak nasabah asuransi mengeluhkan dan mengadu adanya dugaan penipuan yang dilakukan oleh asuransi.

Menanggapi maraknya keluhan nasabah tersebut, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) pun turut angkat suara. AXA Mandiri menuturkan akan meningkatkan keterampilan dan edukasi para tenaga pemasar untuk meminimalisir munculnya keluhan nasabah dan ketidakpahaman terkait produk asuransi unitlink.

Menurut Chief Communications Officer AXA Mandiri Atria Rai, sejumlah kebijakan strategis telah dilakukan perusahaannya untuk meminimalisir munculnya komplain nasabah. Sebagian besar keluhan nasabah menurutnya karena disebabkan ketidakpahaman tentang karakter produk asuransi unitlink yang dimilikinya.

Dia menjelaskan, banyak nasabah tidak siap menghadapi fluktuasi investasi seiring dengan dinamika yang terjadi di pasar modal maupun instrumen investasi lainnya. Begitu pula halnya dengan anggapan sebagian kalangan, bahwa asuransi mirip tabungan, yang perlu diluruskan. Mengingat ada berbagai komponen biaya pada premi yang dibayarkan nasabah setiap bulannya.

"Untuk meminimalisir hal tersebut serta meningkatkan proses bisnis yang baik, AXA Mandiri secara periodik memberikan pelatihan kepada seluruh tenaga pemasarnya. Berbagai materi, terutama tentang karakteristik produk, baik dari aspek manfaat hingga tata cara pengajuan klaim, sampai kepada tata cara penjualan yang senantiasa mengedepankan prinsip etika dan transparansi," paparnya dalam keterangan resminya, Sabtu (24/04/2021).

"Kami menerapkan kebijakan '*no pass, no selling*', tenaga pemasar kami tidak diperkenankan memasarkan produk asuransi jika yang bersangkutan belum memahami produk yang akan dipasarkannya. Selain itu, hanya tenaga pemasar yang telah mendapatkan lisensi keagenan dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang boleh menjual produk asuransi kami," jelas Atria.

Untuk menjaga kualitas sistem penjualan yang dilakukan tenaga pemasarnya, secara periodik AXA Mandiri meninjau ulang semua materi pelatihan kepada tenaga pemasar. Hal ini untuk memastikan bahwa materi yang diajarkan sesuai dengan produknya, dan produk tersebut sesuai dengan POJK.

Bahkan, perusahaan juga melakukan *mystery shopping* secara berkala, di mana karyawan atau pihak ketiga akan berpura-pura menjadi calon nasabah untuk menilai bagaimana cara tenaga pemasar menjual suatu produk asuransi. Metode ini merupakan bentuk kontrol aktif perusahaan.

Bentuk kontrol lain yang dilakukan perusahaan, imbuhnya, yaitu dengan mengidentifikasi profil risiko, analisa kebutuhan keuangan calon nasabah, dan produk yang ditawarkan akan disesuaikan dengan profil risiko dan kebutuhan calon nasabah.

"Simpelnya, ketika profil risiko calon nasabah sudah diketahui, maka jenis produk yang bisa dibeli akan dibatasi sesuai dengan profil risikonya tersebut. Namun jika calon nasabah tersebut ingin memilih penempatan investasi tidak sesuai dengan profil risikonya, maka calon nasabah tersebut wajib menandatangani pernyataan bahwa yang bersangkutan sudah mengerti segala risiko yang timbul atas pilihan investasi tersebut," bebernya.

Dia mengatakan, AXA Mandiri juga akan mengecek identitas nasabah ke instansi pemerintah terkait, untuk memastikan orang tersebut memang ada dan tercatat secara resmi sesuai data yang disampaikan. Bahkan, internal perusahaan juga melakukan prosedur "*welcome call*" untuk memastikan kembali bahwa nasabah memahami produk asuransi yang telah dibeli termasuk mengenai jumlah premi, jangka waktu pembayaran premi, manfaat, risiko dan biaya-biaya yang timbul.

Sebelumnya, sempat mencuat komplain sejumlah nasabah asuransi yang merasa tidak mendapatkan informasi secara utuh atas produk asuransi yang dibelinya. Mereka juga mengeluhkan kondisi penurunan saldo investasi pada asuransi unitlink.

"Nasabah diharapkan agar membaca dan memahami polis asuransi yang dimilikinya serta secara rutin mengunjungi situs perusahaan untuk mengetahui informasi pasar modal dan instrumen investasi lainnya yang mempengaruhi nilai investasinya," tuturnya.

Dia mengatakan, AXA Mandiri secara terus menerus dan berkelanjutan bersama OJK meningkatkan literasi asuransi di masyarakat. Sepanjang tahun 2020 AXA Mandiri menggelar edukasi mengenai asuransi kepada nasabah, komunitas, masyarakat umum, hingga rekan-rekan media di beberapa kota besar di Indonesia. Kegiatan ini terus berlanjut, sehingga diharapkan pemahaman masyarakat terhadap asuransi semakin baik.

5. **Tenggat Restrukturisasi Jiwasraya Kian Dekat**
Kontan, hal. 7/ 24-04-2021

BERITA BISNIS

Tenggat Restrukturisasi Jiwasraya Kian Dekat, 7,5% Nasabah Bancassurance Masih Menolak

Sabtu, 24 April 2021 | 08:08 WIB



ILUSTRASI. Ketua Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya Angger P Yuwono (tengah) memberikan keterangan saat mengenai Program Restrukturisasi Polis Jiwasraya di Jakarta, Rabu (23/12/2020).

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Yuwono triatmojo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asuransi Jiwasraya tengah mengejar target menyelesaikan restrukturisasi polis pada Mei 2021 mendatang. Namun hingga saat ini, restrukturisasi belum mencapai 100%. Masih ada nasabah yang tidak menyetujuinya.

Jiwasraya mencatat, sampai 22 April 2021 masih ada 7,5% dari nasabah bancassurance belum menyetujui restrukturisasi. Sementara 92,5% atau setara 16.157 nasabah ini telah mengikuti program tersebut.

HADIRKAN PERLINDUNGAN KESEHATAN ANTIRIBET

PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life Indonesia) menghadirkan solusi proteksi kesehatan murni terbarunya, Asuransi Sun Healthcare Solution (Sun Health). Asuransi ini hadir untuk memenuhi kebutuhan proteksi kesehatan yang lengkap dan terjangkau bagi keluarga Indonesia, khususnya bagi generasi produktif.

Elin Waty, Presiden Direktur Sun Life Indonesia, menjelaskan generasi muda saat ini memiliki aspirasi yang berbeda dari generasi sebelumnya. Di usia muda, kalangan ini berani mengambil risiko untuk memulai usaha sendiri, atau memilih menjadi pekerja lepas. Generasi produktif yang memilih bekerja lepas atau menjadi pengusaha tentu memiliki kebutuhan akan perlindungan kesehatan yang sesuai kemampuan dan aspirasi mereka. Apalagi mengingat tantangan kesehatan yang dihadapi dunia saat ini, tidak bisa dianggap sepele.

“Melihat situasi yang ada, Sun Life menghadirkan solusi proteksi yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan perlindungan kesehatan yang antiribet, karena tidak perlu pemeriksaan kesehatan, terjangkau, dan komprehensif melalui Sun Healthcare Solution (Sun Health),” papar dia.

Hasil temuan *2021 Global Medical Trends Survey* memperkirakan biaya kesehatan di Indonesia akan naik 12% pada 2021. Artinya, kebutuhan masyarakat untuk melengkapi diri dengan perlindungan dan fasilitas kesehatan semakin krusial, apalagi dengan berbagai potensi krisis baik ekonomi maupun kesehatan yang masih menjadi ancaman. 

7. FWD Terus Injak Gas

Infobank, hal. 60-61 / Ed. Maret 2021

INSURANCE DIGEST

FWD Terus Injak Gas

Profitabilitas FWD Life masih merah, dengan laba yang konsisten negatif sejak 2014. Namun, FWD Group tetap percaya diri dan terus berekspansi di Indonesia. Setelah mengakuisisi Commonwealth Life, giliran BRI Life yang akan disuntik modal penyertaan.

Oleh BAGUS KASANJANU

SELAMA pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19), seluruh sektor bisnis menghadapi masa-masa yang penuh tantangan. Ekonomi Indonesia yang sebelumnya sempat diramal akan mencatatkan pertumbuhan positif pada 2020, pada kenyataannya mengalami kontraksi. Berbagai stimulus yang diberikan pemerintah seakan masih belum mampu membendung hebatnya tekanan akibat pandemi ini.

Industri asuransi jiwa merupakan salah satu sektor yang terdampak cukup dalam akibat pandemi. Hal ini tercermin dari perlambatan kinerjanya pada 2020. Padahal, sebelum pandemi datang, industri ini tengah berbenah dan berupaya mengembalikan kepercayaan (*trust*) masyarakat yang menurun pascakasus gagal bayar yang menimpa sejumlah perusahaan asuransi jiwa nasional.

Kinerja asuransi yang masih terkonsentrasi ini terlihat dari laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Desember 2020. Pendapatan premi bruto secara industri terkoreksi 7,23% dari Rp185,33 triliun pada 2019 menjadi Rp171,93 triliun pada tahun lalu. Selain itu, akibat belum stabilnya situasi pasar, investasinya melambat 1,34% secara tahunan menjadi Rp481,66 triliun. Sementara, beban klaimnya tercatat naik 2,29% dari Rp145,95 triliun pada 2019

menjadi Rp149,29 triliun pada akhir 2020.

Akibatnya, total aset industri asuransi jiwa tergerus 1,63% secara tahunan menjadi Rp544,20 triliun pada 2020. Yang lebih parah, laba sebelum

pajaknya terkontraksi 165,50% menjadi Rp4,32 triliun.

Karena daya beli masyarakat yang menurun akibat pandemi, tak banyak yang bisa diperbuat para pelaku industri asuransi untuk mendorong kinerjanya kembali. Meski begitu, beberapa perusahaan tetap melakukan inovasi, bahkan ekspansi usaha.

Ekspansi usaha salah satunya dilakukan FWD Insurance. Seperti diketahui, akhir Desember 2020, usai mendapat persetujuan dari OJK dan Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (Kemkumham), perusahaan merampungkan proses penggabungan dua entitas usaha dari FWD Life Indonesia dan FWD Insurance Indonesia. Kemudian, entitas hasil merger tersebut diberi nama FWD Insurance.

Awal penggabungan ini bermula pada pertengahan 2020 silam. Saat itu FWD Group mengumumkan akuisisi terhadap Commonwealth

KINERJA KEUANGAN INDUSTRI ASURANSI JIWA

KETERANGAN	DES 2019	DES 2019	DES 2019	DES 2019	Δ YOY (%)
ASET	520,63	533,21	544,20	-1,63	
INVESTASI	463,96	488,18	481,66	-1,34	
PREMI BRUTO	186,05	185,33	171,93	-7,23	
PREMI NETO	180,60	179,35	165,57	-7,68	
REBAN KLAIM NETO	142,58	145,95	149,29	2,29	
LABA SEBELUM PAJAK	0,19	-6,59	4,32	-165,50	

Keterangan: dalam Rp triliun, P-YOY = pertumbuhan year on year, Sumber: OJK, data kembali oleh Biro Riset Infobank (Bri).

Life. Usai proses itu, perusahaan kemudian berganti nama atau *rebranding* menjadi FWD Insurance Indonesia. Perseroan menyatakan, proses penggabungan ini tidak lain merupakan strategi dalam upaya mengentjol bisnis.

Direktur Utama FWD Insurance, Anantharaman Sridharan, menegaskan bahwa proses merger ini bertujuan memperluas pasar FWD Insurance di Indonesia. Mengingat, layanan jaringan dan basis nasabah



"Penggabungan kedua perusahaan ini akan membawa sinergi strategis, membangun sebuah entitas baru dengan jaringan layanan berbasis nasabah yang luas," Anantharaman Sridharan, Direktur Utama FWD Insurance.

FWD KINERJA KEUANGAN ASURANSI FWD LIFE

KETERANGAN	DES 2015	DES 2016	DES 2017	DES 2018	DES 2019	SEPT 2020	Δ YOY (%)
ASET	378,259	425,471	1,071,682	1,484,207	7,538,924	7,138,697	407,84
INVESTASI	298,309	261,458	755,873	967,224	1,322,881	1,319,628	37,83
MODAL SENDIRI	321,279	184,056	267,731	299,783	5,836,966	5,656,586	1,847,86
PREMI BRUTO	58,341	245,643	775,675	764,181	988,238	826,768	26,32
PREMI NETO	49,988	199,842	700,960	580,927	759,313	628,770	30,71
LABA SEBELUM PAJAK	-201,053	-320,958	-465,956	-479,608	-345,463	-220,294	27,97

Keterangan: dalam Rp juta, Δ YOY = pertumbuhan year on year, Sumber: Biro Riset Infobank (Bri).

FWD Life dan Commonwealth Life sendiri sebelumnya sudah sama-sama kuat. Tujuan lainnya adalah meningkatkan pelayanan kepada nasabah dengan menggunakan pendekatan yang lebih segar dan didukung teknologi digital.

"Penggabungan kedua perusahaan ini akan membawa sinergi strategis, membangun sebuah entitas baru dengan jaringan layanan berbasis nasabah yang luas," ujarnya kepada Infobank, bulan lalu.

Sebelum merger, entitas FWD Life sudah menjadi salah satu pemain yang cukup diperhitungkan di industri asuransi Tanah Air. Berdiri sejak 2013 dengan nama Finansial Wiranitra Danadyaksa, pada 2015 perusahaan asuransi ini berganti nama menjadi FWD Life Indonesia seiring dengan masuknya FWD Group.

Per September 2020 atau sesuai dengan laporan keuangan publikasi terakhir perseroan, pangsa premi

FWD Life sekitar 0,68% terhadap total premi industri asuransi jiwa nasional. Pada periode itu premi bruto FWD Life tercatat Rp826,77 miliar. Sementara, premi bruto industri Rp121,22 triliun per September 2020.

Torehan premi FWD Life pada periode tersebut menurun 16,34% secara *year to date* (ytd) jika dibandingkan dengan Desember 2019 yang mencapai Rp988,23 miliar. Tak hanya premi, hampir seluruh pos keuangannya mengalami perlambatan. Salah satu faktor penyebabnya tak lain ialah pandemi. Padahal, pada 2019 seluruh pos keuangan FWD Life mencatatkan pertumbuhan dua digit secara *year on year* (yoy).



Keterangan: dalam Rp miliar, Sumber: Biro Riset Infobank (Bri).



"FWD akan menyuntikkan modal kepada BRI Life, tapi BRI masih akan menjadi pemegang saham mayoritas di BRI Life," Sunarso, Direktur Utama BRI.

dibandingkan dengan 2018.

Namun, ada satu pos yang perlu disorot, yakni laba. Walau di 2019 mampu tumbuh 27,97%, jumlahnya masih tercatat negatif Rp345,46 miliar.

Sebagai catatan, sejak pertama kali masuk ke Indonesia tujuh tahun silam, FWD Life selalu mencatatkan kerugian. Kerugian tertingginya terjadi pada tahun 2018, yakni merugi Rp479,61 miliar.

Terlepas dari semua itu, usai merger, FWD Insurance bertekad untuk terus berinovasi. Anantharaman menegaskan, ke depan pihaknya akan berfokus pada tiga hal, yakni meningkatkan kesadaran (*awareness*) masyarakat akan pentingnya proteksi asuransi, fokus pada *digital initiative*, dan terus meningkatkan distribusi pada produk-produk asuransinya.

Lebih jauh, pada pertengahan 2020 FWD Group juga melakukan ekspansi melalui kerja sama dengan BRI Life. FWD menyuntikkan modal dalam bentuk saham baru ke anak perusahaan Bank Rakyat Indonesia (BRI) ini. Namun, hingga laporan keuangan BRI Life triwulan keempat, belum ada perubahan struktur pemegang saham. BRI masih menguasai 91,001% porsi kepemilikan saham, sementara sisanya dimiliki Yayasan Kesejahteraan Pegawai BRI. Kabarinya, hingga kini, perubahan struktur pemegang saham masih dalam tahap persetujuan OJK. Disamping soal penyertaan saham di BRI Life, Anantharaman tak memberi penjelasan.

Direktur Utama BRI, Sunarso, menyatakan bahwa asuransi merupakan salah satu bagian penting dari bisnis BRI secara keseluruhan. "FWD akan menyuntikkan modal kepada BRI Life, tapi BRI masih akan menjadi pemegang saham mayoritas di BRI Life," ujarnya, beberapa waktu lalu.

Bumiputera Makin Berkarat, ASABRI Masih Membara

Proses penyehatan Jiwasraya terus berjalan. Sementara, ASABRI dan Bumiputera masih berada dalam pusaran masalah.

OLEH BAGUS KASANJANA

KESALAHAN dalam pengelolaan investasi menyeret sejumlah perusahaan asuransi. Hasilnya, beberapa perusahaan asuransi terpuruk, bahkan sampai "karatan" sehingga sangat sulit untuk diperbaiki. Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera, Asuransi Jiwasraya, dan Asuransi Sosial Angkatan Bersenjata Republik Indonesia (ASABRI) adalah nama-nama beken di industri asuransi nasional yang saat ini tengah bermasalah dan dalam upaya penyehatan.

Jiwasraya, sebagai perusahaan milik badan usaha milik negara (BUMN), bisa bernapas lebih lega setelah pemerintah menunjukkan komitmen untuk menyehatkannya dengan menyuntikkan dana melalui Penyerahan Modal Negara (PMN) sebesar Rp22 triliun. Suntikan modal itu akan diberikan melalui induk holding BUMN perasuransian dan penjaminan, yakni Indonesia Financial Group (IFG). Induk holding juga melahirkan IFG Life, yang salah satu tugasnya ialah membantu penyelamatan polis nasabah Jiwasraya.

Sementara, ASABRI, yang merupakan perusahaan asuransi sosial BUMN, kian berasap. Permasalahan yang dideritanya tak kalah berat dari Jiwasraya. Bahkan,

kerugian yang diderita ASABRI disebut-sebut lebih besar daripada Jiwasraya. ASABRI disebut-sebut mengalami kerugian Rp23,73 triliun, sedangkan Jiwasraya Rp16,8 triliun. Seperti Jiwasraya, ASABRI merugi akibat kesalahan dalam menempatkan dana investasi. Selain itu, ada dugaan tindak pidana korupsi di dalamnya.

Seperti diketahui, Kejaksaan Agung (Kejagung) telah menetapkan sembilan tersangka atas permasalahan di ASABRI. Di antaranya, eks Direktur Utama (Dirut) ASABRI periode 2011-Maret 2016, Mayjen Purn. Adam R. Damiri; eks Dirut ASABRI periode Maret 2016-Juli 2020, Letjen Purn. Sonny Widjaja; eks Direktur Keuangan ASABRI periode Oktober 2008-Juni 2014, Bachtiar Effendi; eks Direktur ASABRI periode 2013-2014 dan 2015-2019, Hari Setiono; dan Kepala Divisi Investasi ASABRI periode Juli 2012-Januari 2017, Ilham W. Siregar.

Selanjutnya, ada Dirut PT Prima Jaringan, Lukman Purnomosidi dan pendiri Jakarta Emiten Investor, Jimmy Sutopo. Selain itu, ada Dirut Hanson Internasional, Benny Tjokrosaputro (Bentjok) dan Komisaris Utama Trada Alam Minera, Heru Hidayat. Dua nama terakhir juga merupakan tersangka dalam skandal korupsi yang

membeli Jiwasraya. Kronologisnya, pada periode 2012 hingga 2019, Dirut, Direktur Investasi dan Keuangan, serta Kadiv Investasi ASABRI menjalin kesepakatan dengan pihak luar yang merupakan konsultan investasi, yakni Heru, Benny, dan Lukman, untuk membeli atau menukar saham dalam portofolio ASABRI dengan harga yang telah dimanipulasi menjadi tinggi, tapi akhirnya justru merugikan ASABRI. Sementara, Jimmy terlibat dalam pengaturan trading transaksi saham milik Bentjok kepada ASABRI.

"Saat ini kerugian negara sedang dihitung oleh Badan Pemeriksa Keuangan (BPK), dan untuk sementara sebesar Rp23,7 triliun," tulis Kejagung dalam keterangan resminya, seperti dikutip *Infobank*, bulan lalu.

Bumiputera juga tengah menghadapi permasalahan pelik, bahkan sudah menahun. Nasabah perusahaan asuransi jiwa mutual ini sudah sering kali menagih haknya untuk dibayarkan. Teranyar, awal bulan lalu, kantor pusat Bumiputera kembali *digeruduk* para pemegang polis (pempol). Namun, kali ini maksud dan tujuan para nasabah tidak lagi menagih polis. Mereka berusaha melengserkan direksi, manajemen, dan Badan Perwakilan



Oktober 2020

- Kerugian Jiwasraya berdasarkan hasil audit BPK Rp16,8 triliun. Sementara, penilaian total kerugiannya mencapai Rp37 triliun.
- BPKU berganti nama menjadi IFG dan IFG Life diperkenalkan kepada publik.
- IFG Life mendapat mandat untuk menyelamatkan Jiwasraya.
- Tersangka Hendisman Bahim, Hary Prasetyo, Benny Tjokrosaputro, dan Heru Hidayat dituntut hukuman pidana seumur hidup.

November 2020

- Utang klaim per September 2020 mencapai Rp16,1 triliun.
- Menjual salah satu asetnya, yakni Cilandak Town Square, senilai Rp2,2 triliun.
- Pemerintah menyatakan akan menyuntikkan modal Rp22 triliun untuk menyelamatkan Jiwasraya.

Desember 2020

- Program restrukturisasi polis nasabah dimulai.

Januari 2021

- IFG Life mengentangi lain pembentukan usaha dan menunggu izin operasional OJK.

Februari 2021

- Jiwasraya melajang sejumlah aset rumah yang berlokasi di Menteng.

Anggota (BPA) Bumiputera karena dianggapnya tak bisa mengurai permasalahan. Selain itu, mereka menyiapkan sederet nama pengganti beserta anggaran dasar Bumiputera yang baru untuk diserahkan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). "Masing-masing kita harus segera menyiapkan pelampung atau sekoci untuk mengantisipasi jika 'kapal' Bumiputera yang kita tumpangi saat ini bisa ditekuk oleh badai lalu tenggelam," ujar Jaka Irawanta, salah seorang perwakilan pempol Bumiputera, kepada *Infobank*, bulan lalu.

Namun, upaya para pempol ditolak OJK dengan alasan tidak memenuhi mekanisme pemilihan yang sudah ditentukan sebelumnya dan tak sepenuhnya didasari ketentuan anggaran dasar Bumiputera. "Aset Bumiputera adalah hak pemegang polis, baik



Juli 2020

- Serikat pekerja mengadu ke DPR dan meminta perhatian dari pemerintah.
- Bumiputera mendapat SP3 dari OJK.

Agustus 2020

- Bumiputera memublikasikan laporan keuangan 2019. Asetnya minus 4,60% secara tahunan menjadi Rp9,98 triliun. Premi turun 10,67% menjadi Rp2,99 triliun. RBC -1.182,39%.

Oktober 2020

- Proses *fit and proper test* Direktur Pemasaran & Direktur Kegiatan Bumiputera ditolak OJK, dan mengimbau perusahaan asuransi mutual ini untuk melaksanakan PF 37/2019.

Desember 2020

- Bumiputera mengajukan akan membayar klaim untuk polis polis dengan nilai di bawah Rp10 juta.
- Dalam Sidang Luar Biasa (SLB), BPA mencabut tiga nama direksi Bumiputera, termasuk pit dirut.

Januari 2021

- Mahkamah Konstitusi (MK) mengguburkan gugatan BPA. Selanjutnya, PP 87/2019 tidak lagi memiliki kekuatan hukum yang mengikat.

Februari 2021

- Nasabah mengperutuk Wisma Bumiputera dan berusaha melengserkan direksi serta manajemen, sekaligus menyedotkan nama-nama calon BPA dan direksi.
- OJK menolak pengajuan daftar nama calon BPA dan direksi dari nasabah karena dinilai tidak memenuhi ketentuan anggaran dasar Bumiputera.

yang sudah jatuh tempo maupun yang saat ini polisinya masih aktif, sehingga rencana penjualan aset harus didasarkan pada rencana penyehatan yang komprehensif," ujar Moch. Muchlasin, Kepala Departemen Pengawasan Khusus Industri Keuangan Non Bank (IKNBN) OJK, melalui surat yang diterima *Infobank*. Hinges laporan keuangan publikasi terakhir Bumiputera, yakni 2019, perusahaan asuransi ini mencatatkan penurunan aset sebesar 4,60% secara tahunan menjadi Rp9,98 triliun. Tergerusnya aset itu salah satunya akibat pendapatan premi yang menurun 10,67% menjadi Rp2,99 triliun. Alhasil, labanya minus Rp48,98 miliar.



Januari 2020

- Merko Polihukam, Mahfud MD, mengungkap dugaan korupsi di ASABRI.
- Portofolio saham ASABRI anjlok 90%, diduga akibat salah dalam mengelola saham.

April 2020

- Menambah kepemilikan sahamnya di perusahaan Bentjok dan Heru.

Juli 2020

- Dalam Laporan Keuangan Pemerintah Pusat (LKPP), BPK mencatat kerugian komprehensif ASABRI Rp4,2 triliun.

Agustus 2020

- Kementerian BUMN menunjuk R. Waluyo Suparyono sebagai Dirut ASABRI, menggantikan Sonny Widjaja.

Oktober 2020

- Pemerintah resmi memundahkan program dana pensiun TNU-Poin dan sebagian aparat sipil negara dari ASABRI ke Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Ketenagakerjaan.

Januari 2021

- Kejagung menetapkan sembilan tersangka dan menetapkan kronologi korupsi serta melakukan penyitaan terhadap beberapa aset milik Heru dan Bentjok.

Sumber: berbagai sumber, *Infobank*.

Sementara, rasio kesehatan Bumiputera makin parah. Hal itu tercermin dari *risk based capital (RBC)*-nya yang anjlok sangat dalam, yakni -1.182,39% pada 2019. Pada 2018 RBC Bumiputera tercatat -640,04%. Tentu, kedua angka ini masih jauh dari ambang batas minimum yang ditentukan regulator, yakni 120%.

Terelepas dari semua itu, kasus gagal bayar yang dialami sejumlah perusahaan asuransi mencerminkan tata kelola perusahaan yang tidak berjalan dengan semestinya, bahkan memang buruk. Selain pentingnya dukungan dari berbagai pihak serta peran pengawasan dari regulator, perusahaan asuransi sendiri wajib mengedepankan prinsip *good corporate governance (GCG)*.

MENJADIKAN PEREMPUAN TANGGUH HADAPI PANDEMI

Selaras dengan salah satu misi dalam perayaan IWD tahun 2021 yang mengangkat tema kesehatan perempuan, **Allianz Indonesia memberikan edukasi kepada para nasabah**, khususnya perempuan, tentang tips menghadapi pandemi untuk diri sendiri dan keluarga.

PEREMPUAN MEMILIKI PERAN PENTING dalam menghadapi situasi pandemi saat ini. Selain peran utama untuk keluarga, tidak sedikit perempuan menyandang predikat lain seperti sebagai profesional, pengusaha, atau pimpinan organisasi, perusahaan, bahkan politik. Karena itu, penting bagi setiap perempuan untuk peduli pada kesehatan fisik dan mentalnya agar dapat menjalankan peran yang dilakoninya secara baik. Sebuah survei yang dimuat *website* International Women's Day (IWD) menyebut 62% perempuan di dunia ternyata tidak mempunyai waktu untuk mencari tahu tentang kesehatan mereka sendiri.

Pada hal ini, di tengah situasi pandemi seperti saat ini, setiap keluarga harus mengetahui apa saja yang harus dilakukan ketika ada anggota keluarga terpapar virus. Disampaikan Dokter Spesialis Paru Siloam Hospitals TB Simatupang dr Henie Widowati Sp.P, ketika salah satu anggota keluarga ada gejala Covid-19, orang tua harus memahami bagaimana tindakan yang perlu dilakukan. Ia menyebut, paling utama agar segera memeriksakan gejala tersebut ke fasilitas kesehatan untuk memastikan apakah perlu dirawat atau cukup isolasi mandiri. Dalam hal isolasi mandiri pun Henie mengingatkan untuk waspada dan senantiasa dipantau, pahami pula bagaimana transmisi virus ini serta penumbuhannya.

Menurut Henie, seorang ibu biasanya memiliki peran sangat penting dalam memastikan kesehatan keluarganya, sehingga ada anggapan seorang ibu tidak boleh sakit. "Karena itu seorang ibu dalam keluarga perlu untuk memperhatikan dan mengutamakan kesehatan dirinya baik fisik maupun mental, sebelum memprioritaskan kesehatan keluarganya," tutur Henie.

Dari aspek mental, pandemi ternyata berpengaruh terhadap perempuan dalam mengurus keluarga. Mengutip Pew Research Center (2020), Psikolog Klinis & CEO APDC Indonesia Analisa Widyaningrum menyebut, 35% orang tua merasa kesulitan dalam menjalankan pengasuhan selama pandemi, serta 71% orang tua mengkhawatirkan dampak jangka panjang pandemi terhadap perkembangan anaknya.

Diungkapkan Analisa, kegelisahan (*anxiety*) hingga perasaan depresi yang dialami perempuan seringkali disebabkan stereotip dan stigma yang terjadi di dalam masyarakat. Ketika stigma tersebut diinternalisasi sebagai sebuah *value* maka timbul ekspektasi atau keharusan. Tanpa disadari, perempuan dapat mengalami kelelahan secara fisik dan emosi karena kekhawatiran berlebih sampai membuatnya kehilangan empati terhadap diri sendiri serta merasa tidak berdaya.



Karin Zulkarnaen, Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia (kiri atas), Analisa Widyaningrum, Psikolog Klinis & CEO APDC Indonesia (kanan atas) dan dr. Henie Widowati Sp.P, Dokter Spesialis Paru Siloam Hospitals TB Simatupang (bawah) pada acara Webinar yang diselenggarakan Allianz Indonesia dalam memperingati Hari Perempuan Internasional 2021.

Analisa memberikan tips dalam mengatasi persoalan tersebut yakni manajemen diri, manajemen waktu dan delegasi, hingga menemukan *value* diri sendiri. Hal yang perlu disingkirkan adalah perasaan insecure, ketakutan akan berbagai risiko, dan diri yang rendah. Karena itu, lanjut Analisa, perempuan harus memiliki *empowerment* (daya) dalam pekerjaannya, termasuk mengurus rumah tangga dan mendampingi anak belajar dari rumah sekaligus. "Penting untuk diperhatikan, perempuan sebagai pusat kendali emosi dalam keluarga, sehingga perempuan memiliki welas asih terhadap dirinya sendiri, akan tumbuh menjadi perasaan menyayangi yang baik pada setiap anggota keluarga lainnya," jelas Analisa saat menjadi pembicara webinar Tips Tangguh bagi Perempuan dalam Menghadapi Pandemi, baik untuk Diri Sendiri maupun untuk Keluarga, yang diselenggarakan Allianz Indonesia.

Allianz Indonesia secara khusus menggelar webinar dengan tema tersebut sebagai bentuk perhatian perusahaan terhadap perempuan. Sehubungan dengan peringatan International Women's Day (IWD) atau Hari Perempuan Sedunia yang dirayakan setiap tanggal 8 Maret. Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia Karin Zulkarnaen mengatakan, pandemi telah mengubah berbagai sisi kehidupan selama setahun belakangan ini. Di samping banyak tantangan yang dihadapi, perempuan memiliki banyak peran, sebagai istri, ibu, anak, pengusaha, maupun pekerja profesional. "Sebagai bentuk apresiasi kepada nasabah, Allianz Indonesia senantiasa memberikan solusi dan layanan perlindungan asuransi terbaik, serta memberikan nilai tambah berupa informasi dan pengetahuan yang relevan dengan situasi terkini. Peran perempuan inilah yang patut didukung dan diapresiasi. Allianz akan selalu mendampingi nasabah, kini dan nanti," tutur Karin. ■

10. Gen iClick, Kian Memudahkan Nasabah Nikmati Layanan Medis
Majalah Investor, hal. 13 / Ed. 22 Maret 2021



Gen iClick, Kian Memudahkan Nasabah Nikmati Layanan Medis

Layanan telemedis kini menjadi salah satu yang banyak dimanfaatkan masyarakat seiring pandemi yang melanda sejak 2020. Guna mengoptimalkan layanan yang sudah dimiliki melalui Dokter Leo, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia), menambahkan fitur terbarunya yakni tebus obat resep, pada aplikasi Gen iClick.

Adanya fitur baru ini, kata CEO Generali Indonesia Edy Tuhirman, nasabah bukan saja dapat menebus obat yang diperlukannya bahkan bisa dikirim langsung ke alamat nasabah. Selain itu, nasabah pun bisa langsung mengajukan klaim atas obat tersebut secara online. "Fitur tebus obat resep di Dokter Leo merupakan salah satu dari rangkaian inovasi yang terus kami hadirkan untuk mendampingi dan memberikan kemudahan bagi nasabah di segala situasi." tuturnya dalam prescon virtual di Jakarta (25/2/). Edy menyebut layanan Dokter Leo merupakan solusi yang tepat untuk membantu masalah layanan kesehatan jarak jauh karena di belakang aplikasi tersebut ada *artificial intelligence*.

Sepanjang 2020 Generali Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 629,5 miliar dengan jumlah 167 ribu klaim. [WI]

Covid Dorong Masyarakat Peduli Kelola Keuangan dan Kesehatan

Covid-19 telah membuat masyarakat lebih peduli dalam mengelola keuangan dan kesehatan. Demikian terungkap dari Manulife Asia Care Survey terbaru yang dilakukan Manulife Asia di beberapa negara Asia termasuk Indonesia. Di Indonesia, hampir semua responden (98%) menyatakan mereka telah mengambil langkah untuk mengelola kesehatan dan keuangan di tengah situasi Covid. Selain itu, 43% di antaranya mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi untuk merespons pandemi.

Sebanyak 88% responden Indonesia menyatakan, sejak Covid-19 terjadi, perencanaan masa pensiun kini dipandang semakin penting. Angka ini berada jauh di atas rata-rata Asia yang berada pada tingkat 73%. Minat tinggi terhadap perencanaan masa pensiun ini mencerminkan kekhawatiran yang dirasakan 40% responden terhadap kemungkinan menurunnya kesejahteraan akibat Covid-19.

Presiden Direktur & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland mengatakan, di Indonesia, terlihat minat yang tinggi terhadap perlindungan kesehatan dan perencanaan pensiun selama pandemi. "Kami memahami di tengah situasi yang menantang ini, masyarakat ingin dapat lebih mengendalikan kondisi kesehatan serta keamanan finansialnya," tuturnya. [WI]

12. Perluas Wawasan Asuransi Melalui Digital
Majalah Investor, hal. 14 / Ed. 22 Maret 2021

PERLUAS WAWASAN ASURANSI MELALUI DIGITAL

Presiden Direktur PT Panin Dai-ichi Life Fadjar Gunawan (kedua kanan) melakukan salam siku dengan Presiden Direktur PT Marubeni Indonesia Takeshi Mamiya (kedua kiri) disaksikan Presiden Direktur PT Asa Bestari Citta Masashi Shinohara (kiri) dan Direktur Pemasaran dan Distribusi PT Panin Dai-ichi Life Yusuke Nakamitsu sesuai penandatanganan kerja sama antara Panin Dai-ichi Life dengan PT Asa Bestari Citta (perusahaan induk Diary Bunda), salah satu anak perusahaan dari Marubeni Indonesia di Jakarta, Rabu (24/2).



Kerja sama ini bertujuan untuk mengedukasi dan meningkatkan kesadaran masyarakat akan kesehatan serta pentingnya memiliki asuransi melalui saluran media digital terutama kepada para keluarga yang akan atau memiliki buah hati. [UR]

| RESTRUKTURISASI POLIS JIWasRAYA |

MENGEJAR 'JALAN IDEAL'

Restrukturisasi polis JiWasraya masih bergulir. Untuk itu, diperlukan tenaga ekstra sehingga target migrasi polis dari JiWasraya ke PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life bisa dimulai awal Mei 2021.

Aziz Rahardyan & Wibi Pangestu Pratama
redaksi@bisnis.com

Sejak perusahaan baru dibentuk, JiWasraya menargetkan restrukturisasi rampung pada Mei 2021 dan proses perpindahan ke tubuh IFG Life segera dimulai. Artinya, perusahaan hanya memiliki waktu kurang dari sepekan lagi untuk mencapai target ini.

Di sisi lain, masih ada 1.310 nasabah *saving plan*, 444 perusahaan pemegang polis korporasi, dan 65.538 nasabah ritel, yang belum memberikan sikap terhadap skema restrukturisasi. Sementara itu, 92,5% nasabah *saving plan* PT Asuransi JiWasraya (Persero) tercatat menyetujui skema restrukturisasi polis. Berdasarkan informasi di situs resmi JiWasraya, per 22 April 2021, terdapat 16.149 pemegang polis dari kanal *bancassurance* yang telah menerima skema restrukturisasi.

Koordinator Tim Satgas Restrukturisasi Polis JiWasraya Bidang Komunikasi dan Hukum R. Mahelen Prabantariko mengatakan jumlah nasabah yang menyetujui restrukturisasi terus bertambah.

"Sebanyak 16.149 nasabah *bancassurance* sudah setuju [restrukturisasi polis]," ujar

Mahelen kepada *Bisnis*, Jumat (23/4).

Selain dari kanal *bancassurance*, 79,3% polis korporasi telah setuju direstrukturisasi atau 1.697 polis dari total 2.141 kontrak polis korporasi yang mencakup 2,26 juta pekerja dan pensiunan sebagai tertanggung. Lalu, terdapat 73,3% nasabah ritel yang telah menyetujui restrukturisasi atau 179.920 orang dari total 245.458 pemegang polis.

Perusahaan menawarkan tiga opsi restrukturisasi yang bisa dipilih nasabah. Ketiga skema ini berlaku bagi nasabah *saving plan* yang ada dalam produk JS Mantap Plus. Ketiga skema itu disebut dengan opsi utama, opsi 1, dan opsi 2.

Opsi utama adalah pembayaran nilai tunai secara penuh dengan dicicil selama 15 tahun. Pembayaran klaim dilakukan sebesar 5% setiap tahun dalam 10 tahun pertama dan 10% setiap tahun dalam 5 tahun terakhir.

Nasabah pun mendapatkan asuransi kecelakaan dengan manfaat 25% dari nilai tunai polis *saving plan*. Polis JS Mantap Plus opsi utama ini tidak dapat dibatalkan selama masa kontrak, kecuali tertanggung meninggal dunia.

Opsi 1 adalah pembayaran klaim dengan tempo cicilan yang lebih cepat, yakni lima tahun. Namun, pembayaran dilakukan sebesar 71% atau terdapat *haircut* sekitar 29% dari nilai tunai dan nasabah mendapatkan asuransi kecelakaan jika memilih opsi ini.

Pembayaran pada opsi 1 dilakukan sebesar 15% pada tahun pertama; 5% pada tahun kedua, ketiga, dan keempat; serta 41% sisanya pada tahun kelima. Polis ini pun tidak dapat dibatalkan dengan ketentuan seperti opsi utama.

Opsi 2 adalah cicilan klaim selama 5 tahun dengan pembayaran di muka sebesar 10% oleh IFG Life. Nasabah pun memperoleh asuransi kecelakaan. Dalam skema ini, terdapat *haircut* 31% sehingga setelah dikurangi pembayaran di muka, pembayaran sisa nilai tunai sekitar 59% dilakukan dalam 5 tahun.

Pembayaran pada opsi 2 ini dilakukan sebesar 10% di muka, lalu 5% pada tahun kedua dan ketiga, 9% pada tahun keempat, dan 30% pada tahun kelima. Ketentuan pembatalan polis ini pun sama dengan Plan A dan B.

Setelah seluruh pemegang polis menyatakan sikap terhadap restrukturisasi, pemegang polis yang bersedia mengambil opsi restrukturisasi akan diambil



Sebanyak 16.149 nasabah *bancassurance* sudah setuju [restrukturisasi polis].

alih oleh IFG Life. Adapun, pemegang polis yang menolak restrukturisasi beralih ke JiWasraya.

PERPINDAHAN ASET

Direktur Keuangan dan Investasi JiWasraya Farid Azhar Nasution mengatakan transfer polis ke IFG Life menciptakan perpindahan aset dan liabilitas yang terkait dengan polis-polis itu. Namun, nilai liabilitas tidak akan sebesar di JiWasraya saat ini karena polis sudah direstrukturisasi. Pemerintah pun menyiapkan dana dalam bentuk penanaman modal negara (PMN) senilai Rp22 triliun untuk menopang liabilitas IFG Life.

Menurut Farid, JiWasraya akan menyerahkan aset-aset yang masih *clean and clear* kepada IFG Life untuk menyertai polis yang ditransfer. Nantinya, aset yang tersisa di JiWasraya hanya aset yang tidak likuid atau kerap disebut *unclean and unclear*.

"Aset tidak *clean and clear* nilainya Rp1,6 triliun, tetapi dengan status hukum nanti, paling tersisa sekitar Rp900 miliar," tuturnya.

Dia menilai restrukturisasi menjadi jalan ideal di tengah kondisi keuangan perusahaan yang sulit. Aset perseroan terus turun. Berdasarkan laporan keuangan 2020 yang telah diaudit, total aset JiWasraya

mencapai Rp15,7 triliun, turun 13,3% secara tahunan dari realisasi pada 2019 senilai Rp18,1 triliun.

Di sisi lain, liabilitas perseroan terus naik karena kewajiban kepada pemegang polis, baik bunga maupun manfaat, terus berjalan. Pada 2020, liabilitas menyentuh Rp54,3 triliun, naik 3,12% secara tahunan dari Rp52,7 triliun, membuat angka liabilitas itu 3,5 kali lebih besar dari aset.

Dengan dana yang terbatas, perusahaan harus menunaikan kewajiban kepada nasabah, juga memenuhi syarat sebagai perusahaan sehat, yakni memenuhi batas minimal *risk based capital* (RBC) sebesar 120%.

Pengamat asuransi sekaligus arbiter Badan Mediasi & Arbitrase Asuransi Indonesia Irvan Rahardjo memperkirakan kesuksesan restrukturisasi polis PT Asuransi JiWasraya (Persero) akan terganjal oleh tren gugatan hukum dari nasabah.

"Karena dari sisi UU mengatkan pengalihan portofolio itu tidak boleh merugikan nasabah. Lagi pula, KUH Perdata juga menyatakan polis itu kontrak. Kalau ada perubahan, itu harus ada kesepakatan bersama dan tidak boleh sepihak. Belum lagi UU PT [Perseroan Terbatas] di mana harusnya likuidasi. Celah-celah cacat hukum ini nanti yang bisa diserang," jelasnya saat dihubungi, Minggu (25/4). Oleh sebab itu, Irvan memproyeksi isu restrukturisasi JiWasraya masih bisa memanasi lagi apabila salah satu gugatan hukum nasabah punya peluang menang.

"Sekarang sudah ada lima gugatan, di Pengadilan Negeri Jakarta Pusat dan Jakarta Selatan. Belum lagi nanti yang gugatan PKPU [penundaan kewajiban pembayaran utang], di mana menurut UU Asuransi tidak perlu lewat otoritas karena yang perlu OJK itu pemalitan. Kalau ada yang tembus, bisa jadi *benchmark* buat yang lain," tambahnya. ■

JELANG TENGGAT

Program restrukturisasi polis JiWasraya ditargetkan rampung pada Mei 2021. Tim Percepatan Restrukturisasi terus memanggil ulang (*outbound call*) para pemegang polis yang belum memberi respons terhadap program restrukturisasi.

Kerangka Waktu Restrukturisasi Polis JiWasraya

Agustus 2020
Menyampaikan rencana penyelesaian keuangan (RPK) JiWasraya melalui OJK

September 2020
Rapat koordinasi Porsi dengan regulator

Oktober 2020
Proses prarestrukturisasi dan menerima pernyataan tidak keberatan atas RPK berdasarkan surat OJK bernomor S-4494/NB.2/2020

November 2020
Penerimaan izin operasional

Desember 2020
Disepakati akan ada sosialisasi kepada pemegang polis JiWasraya

Desember 2020-Oktober 2021
Pelaksanaan restrukturisasi dan perpindahan polis

Januari 2021
IFG Life peroleh izin usaha, izin produk, dan izin pengalihan portofolio dari OJK

Maret-Juli 2021
Penerbitan *mandatory convertible bond* yang akan diserap oleh Taspen

Maret-Juni 2021
Pendanaan selanjutnya melalui PMN dengan total dana sekurang-kurangnya 12 triliun

Juli-Oktober 2021
Pembayaran cicilan di muka

Tiga Opsi Restrukturisasi Polis Saving Plan JiWasraya

Opsi	Durasi	Porsi
Plan Utama	15 tahun	Pembayaran 50% pada tahun ke-10 hingga tahun ke-10 dan 10% hingga tahun ke-15
Plan A	5 tahun	Pembayaran tahunan sebesar 15%; 5% pada tahun ke-2 hingga ke-4 dan 41% pada tahun ke-5
Plan B	5 tahun	Pembayaran tahunan sebesar 10%; 5% pada tahun ke-2 hingga ke-3; 9% pada tahun ke-4 dan 30% pada tahun ke-5

Kinerja Keuangan JiWasraya (Rp/triliun)

Uraian	2019	2020
Perolehan Premi	3,08	-
Pembayaran Klaim	14,8	-
Total Pendapatan	2,1	1,9
Aset	18,1	15,7
Investasi	14,9	2,1
Laba (Rugi) Komprehensif	(4,14)	(4,04)

Sumber: Bahan Paparan Ketua Panitia JiWasraya Komisi VI DPR, Tim Percepatan Restrukturisasi Polis JiWasraya, Laporan Keuangan JiWasraya

Restrukturisasi Jiwasraya Tidak Akan Berubah

Dana pensiun nasabah Jiwasraya hanya miliki tiga pilihan

Adrianus Octaviano

JAKARTA. Upaya Forum Pensiunan BUMN untuk menolak opsi restrukturisasi PT Asuransi Jiwasraya tampaknya bakal membentur tembok. Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya menegaskan, tak akan mengganti opsi-opsi yang sudah ditawarkan.

Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya, R Mahelan Prabantarikso mengungkapkan sudah ada tiga opsi yang ditawarkan oleh Jiwasraya terkait restrukturisasi dana pensiun Jiwasraya.

Ia juga menegaskan tiga opsi tersebut sudah bersifat final, sehingga tidak akan berubah. "Kalau diubah berarti Jiwasraya tidak konsisten dan mencederai pemegang polis yang kurang lebih 78 % setuju dengan restrukturisasi tersebut," ungkap Mahelan kepada KONTAN, Minggu (25/4).

Sebelumnya, para pensiunan BUMN ini ditawarkan sejumlah skema untuk proses restrukturisasi Jiwasraya yang bisa diikuti. *Pertama*, pemegang polis bisa mempertahankan anuitas bulanan tapi harus melakukan *top up*.

Kedua, pemegang polis tidak melakukan *top up* namun manfaat anuitas bulanan akan turun. Dan opsi terakhir ialah

pemegang polis bisa tidak *top up* dan menghendaki manfaat tetap, tetapi manfaatnya diperpendek.

Produk anuitas

Menanggapi penolakan para pensiunan BUMN, Mahelan menyebutkan, pihaknya tetap memfasilitasi dialog dengan pensiunan melalui perusahaan masing-masing. Na-

Jika opsi diganti lagi, akan tidak adil bagi nasabah yang sudah setuju.

mun, dialog tersebut tidak bertujuan mengubah skema yang sudah ada.

Tapi sepertinya Jiwasraya lupa, dana pensiun itu merupakan produk anuitas. Jelas berbeda dengan produk keuangan seperti *bancassurance* atau *unitlink* yang mencari imbal hasil. Sesuai aturan,

ketika pada masa pensiun, dana pensiun harus anuitas ke asuransi. Dan karena BUMN, maka masuk ke Jiwasraya.

Ketua Forum Pensiunan BUMN Nasabah Jiwasraya Syahrul Tahir tetap berusaha menyuarakan penolakan terkait skema restrukturisasi. Pihaknya berusaha agar revisi terhadap skema tersebut.

Selama ini, Forum Pensiunan BUMN Nasabah Jiwasraya menempuh berbagai cara seperti mediasi yang difasilitasi oleh Kantor Staf Presiden (KSP). Namun Syahrul bilang, Jiwasraya absen dalam kesempatan tersebut. "Dua kali dimediasi KSP saja tidak hadir," ungkap Syahrul.

Langkah terakhir, menemui Wantimpres awal pekan lalu. Meminta hak untuk asuransi seumur hidup anuitas Jiwasraya dari dana pensiun BUMN. Forum itu meminta usulan tersebut disampaikan kepada Presiden Joko Widodo agar restrukturisasi dibatalkan. "Restrukturisasi Jiwasraya adalah produk politik, dan yang bisa menyelesaikan presiden," ujar Syahrul. ■

Perkembangan Restrukturisasi Jiwasraya*

Keterangan	Bancassurance	Korporasi	Ritel
Total Nasabah	17.459	2.018	193.732
Setuju Restrukturisasi	16.192	1.638	134.232

*Per 23 April 2021

Sumber: Website Jiwasraya

■ STRATEGI ASURANSI

Unitlink Melorot, Asuransi Incar Produk Tradisional

JAKARTA. Asuransi harus memutar otak guna menyiasati tren penurunan penjualan produk unitlink. Salah satunya memaksimalkan penjualan asuransi tradisional.

Berdasarkan data Otoritas jasa keuangan (OJK), jumlah nasabah unitlink turun 35,24% yoy menjadi 4,28 juta pada tahun lalu. Imbasnya, premi industri asuransi jiwa ikut anjlok hingga 3,55% menjadi Rp 98,24 triliun. Produk ini berkontribusi lebih 50% dari total premi.

Guna mengantisipasi hal itu, BRI Life terus mendorong perkembangan asuransi tradisional dengan fitur-fitur yang mudah serta nilai premi yang tidak terlalu besar, sehingga dapat menjangkau lebih banyak nasabah induknya, Bank Rakyat Indonesia (BRI). Hingga saat ini, porsi asuransi tradisional BRI Life sebesar 60%

dari total premi.

"Kami juga terus mengembangkan produk-produk tradisional untuk dapat menjangkau nasabah selain nasabah Bank BRI melalui kanal agen, korporasi, dan digital," kata Iwan Pasila, Direktur Utama BRI Life, akhir pekan lalu.

BRI Life juga mengembangkan produk asuransi tradisional. Misalnya dari asuransi jiwa untuk nasabah Bank BRI. Kemudian asuransi jiwa dan kesehatan untuk nasabah konsumen.

"Selanjutnya, asuransi mikro, asuransi bagi nasabah korporasi, dan asuransi jiwa dan kesehatan dengan struktur manfaat yang sederhana untuk kami pasarkan di media digital melalui Bank BRI," terangnya.

Sementara Generali Indonesia menerapkan penyesuaian produk, baik dari jenis, fitur

maupun manfaat produk, termasuk untuk unitlink dan produk tradisional. Namun perusahaan ini tidak mengungkapkan berapa realisasi dan target yang dibidik dari bisnis asuransi tradisional.

"Hal yang terpenting bagi

BRI Life gencar menjual asuransi jiwa untuk para nasabah BRI.

nasabah untuk memiliki produk asuransi dengan manfaat kesehatan. Generali juga mengutamakan keselamatan bagi nasabah dalam menjangkau produk asuransi yang dibutuhkan," terang Vivin Arbi-

anti Gautama, *Chief Marketing & Customer Generali Indonesia*.

Saat ini, Generali sudah memiliki rangkaian produk lengkap baik tradisional maupun unit link, konvensional maupun syariah yang mencakup manfaat perlindungan jiwa, kesehatan, penyakit kritis serta persiapan masa tua yang tetap dapat diakses nasabah.

Tidak mau kalah Axa Mandiri juga mulai gencar meningkatkan porsi produk *endowment*. Sehingga terdapat penyesuaian komposisi dengan unitlink.

Padahal, tahun sebelumnya perusahaan banyak menjual produk asuransi berbalut investasi. Namun sejak tahun 2020, Axa Mandiri mulai fokus pada produk proteksi dan kesehatan.

Pada Maret lalu, perusahaan ini meluncurkan asuransi

Mandiri Secure Wealth yang merupakan produk *endowment* yang menawarkan layanan proteksi jiwa serta perencanaan keuangan jangka panjang. "Kami mulai masuk ke *endowment* untuk memberi kepastian ke nasabah. Kami akan terus jaga pengembangan produk ini di sepanjang tahun 2021 dan ke depan," ungkap Handojo G Kusuma, Presiden Direktur Axa Mandiri, kemarin (25/4).

Ferrika Sari

Kontan Sabtu, 24 April 2021

Tenggat Restrukturisasi Jiwasraya Kian Dekat

Hingga 22 April 2021 masih ada 7,5% nasabah *bancassurance* yang tidak setuju restrukturisasi

Ferrika Sari

JAKARTA. Asuransi Jiwasraya tengah mengejar target menyelesaikan restrukturisasi polis pada Mei 2021 mendatang. Namun hingga saat ini, restrukturisasi belum mencapai 100%. Masih ada nasabah yang tidak menyetujuinya.

Jiwasraya mencatat, sampai 22 April 2021 masih ada 7,5% dari nasabah *bancassurance* belum menyetujui restrukturisasi. Sementara 92,5% atau setara 16.157 nasabah ini telah mengikuti program tersebut.

Sementara ada lebih dari 20% nasabah korporasi dan ritel belum mengikuti program tersebut. Sedangkan nasabah korporasi dan ritel yang

setuju restrukturisasi yakni masing-masing 79,3% dan 73,3%.

Bahkan menjelang tenggat waktu restrukturisasi, mencuat masalah baru, yakni penolakan skema restrukturisasi dari pensiunan perusahaan BUMN yang jadi nasabah di Jiwasraya (*Harian KONTAN*, 21 April 2021).

Ada 12 dana pensiun BUMN yang menolak skema restrukturisasi ala Jiwasraya. Para pensiunan menganggap usulan skema Jiwasraya merugikan serta melanggar aturan soal manfaat dana pensiun yang didapatkan oleh pensiunan. Tawaran yang mereka dapat yakni harus melakukan *top up* ke Jiwasraya (*lihat tabel*). Ketua Tim Solusi Jangka

Menengah Restrukturisasi Jiwasraya Angger P. Yuwono menyadari program restrukturisasi belum bisa memuaskan semua pihak. Namun ia menilai ini langkah terbaik untuk menghindari kerugian lebih besar ke depannya. "Karena tidak ada opsi lain yang lebih baik dari restrukturisasi," kata Angger, Selasa (20/4).

Jiwasraya punya alasan menawarkan opsi restrukturisasi. Alasannya untuk menekan kerugian serta menjaga keberlangsungan manfaat polis bagi 2,5 juta peserta dan nasabah Jiwasraya.

Jika tidak segera dilakukan, ekuitas Jiwasraya semakin

memburuk karena liabilitas terus meningkat seiring berjalannya waktu. Hingga 2020, ekuitas Jiwasraya sudah negatif Rp 38,64 triliun, sehingga rasio solvabilitas (RBC) pada posisi -1.000,3% atau jauh di bawah batas minimal Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebesar 120%.

Dengan mempertimbangkan segala aspek, maka asuransi pelat merah ini memilih opsi restrukturisasi, transfer portofolio, *bail in* atau dukungan dana yang tidak secara langsung melalui IFG, entitas baru yang dibentuk Kementerian BUMN. ■

Sepuluh Besar Dapen BUMN dengan Anuitas Asuransi Jiwasraya

No	Perusahaan	Peserta	Top Up (dalam miliar)
1	Garuda Indonesia	2.860	Rp 1.631,37
2	Sucofindo	1.312	Rp 718,71
3	Dapen Pupuk Kaltim	1.343	Rp 623,46
4	Petrokimia Gresik	1.264	Rp 439,06
5	Kereta Api Indonesia	1.932	Rp 370,89
6	Bukit Asam	7.881	Rp 354,75
7	Rekayasa Industri	237	Rp 171,61
8	PGN	1.122	Rp 142,4
9	Timah	3.777	Rp 105,37
10	Perumnas	1.757	Rp 100,1
Total		23.485	Rp 4.657,77

Sumber: riset KONTAN

17. Batas waktu kian dekat, tapi restrukturisasi Jiwasraya belum mencapai 100%
[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) /24-04-2021

Batas waktu kian dekat, tapi restrukturisasi Jiwasraya belum mencapai 100%

Sabtu, 24 April 2021 / 18:05 WIB



ILUSTRASI. Tenggat kian dekat, tapi restrukturisasi Jiwasraya belum mencapai 100%

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Noverlius Laoli**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asuransi Jiwasraya tengah mengejar target menyelesaikan restrukturisasi polis pada Mei 2021 mendatang. Namun hingga saat ini, restrukturisasi belum mencapai 100%. Masih ada nasabah yang tidak menyetujuinya.

Jiwasraya mencatat, sampai 22 April 2021 masih ada 7,5% dari nasabah bancassurance belum menyetujui restrukturisasi. Sementara 92,5% atau setara 16.157 nasabah ini telah mengikuti program tersebut.

Sementara ada lebih dari 20% nasabah korporasi dan ritel belum mengikuti program tersebut. Sedangkan nasabah korporasi dan ritel yang setuju restrukturisasi yakni masing-masing 79,3% dan 73,3%.

Bahkan menjelang tenggat waktu restrukturisasi, mencuat masalah baru, yakni penolakan skema restrukturisasi dari pensiunan perusahaan BUMN yang jadi nasabah di Jiwasraya.

Ada 12 dana pensiun BUMN yang menolak skema restrukturisasi ala Jiwasraya. Para pensiunan menganggap usulan skema Jiwasraya merugikan serta melanggar aturan soal manfaat dana pasti yang didapatkan oleh pensiunan. Tawaran yang mereka dapat yakni harus melakukan top up ke Jiwasraya.

Ketua Tim Solusi Jangka Menengah Restrukturisasi Jiwasraya Angger P. Yuwono menyadari program restrukturisasi belum bisa memuaskan semua pihak. Namun ia menilai ini langkah terbaik untuk menghindari kerugian lebih besar ke depannya.

"Karena tidak ada opsi lain yang lebih baik dari restrukturisasi," kata Angger, Selasa (20/4).

Jiwasraya punya alasan menawarkan opsi restrukturisasi. Alasannya untuk menekan kerugian serta menjaga keberlangsungan manfaat polis bagi 2,5 juta peserta dan nasabah Jiwasraya.

Jika tidak segera dilakukan, ekuitas Jiwasraya semakin memburuk karena liabilitas terus meningkat seiring berjalannya waktu. Hingga 2020, ekuitas Jiwasraya sudah negatif Rp 38,64 triliun, sehingga rasio solvabilitas (RBC) pada posisi -1.000,3% atau jauh di bawah batas minimal Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebesar 120%.

Dengan mempertimbangkan segala aspek, maka asuransi pelat merah ini memilih opsi restrukturisasi, transfer portofolio, bail in atau dukungan dana yang tidak secara langsung melalui IFG, entitas baru yang dibentuk Kementerian BUMN.

18. Mendekati batas waktu Mei, restrukturisasi Jiwasraya belum capai 100%, ini sebabnya [Kontan.co.id /24-04-2021](https://kontan.co.id/24-04-2021)

Mendekati batas waktu Mei, restrukturisasi Jiwasraya belum capai 100%, ini sebabnya

Sabtu, 24 April 2021 / 05:45 WIB



Reporter: Ferrika Sari | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Jiwasraya tengah kejar target untuk menyelesaikan restrukturisasi polis pada Mei 2021 mendatang. Namun hingga saat ini, restrukturisasi belum mencapai 100% lantaran masih ada nasabah yang belum menyetujuinya.

Jiwasraya mencatat, sampai 22 April 2021 masih ada 7,5% dari nasabah bancassurance belum menyetujui restrukturisasi. Sementara 92,5% atau setara 16.157 nasabah telah mengikuti program tersebut.

Dibandingkan bancassurance, lebih dari 20% nasabah korporasi dan ritel belum mengikuti program tersebut. Sedangkan nasabah korporasi dan ritel yang setuju restrukturisasi yakni masing-masing 79,3% dan 73,3%.

Ketua Tim Solusi Jangka Menengah Restrukturisasi Jiwasraya Angger P. Yuwono menyadari bahwa program restrukturisasi belum bisa memuaskan semua pihak. Namun ia menilai ini sebagai langkah terbaik untuk menghindari kerugian lebih besar ke depannya.

"Kami menyadari bahwa program restrukturisasi adalah solusi yang tidak menyenangkan, tapi semua ini dilakukan untuk kebaikan bersama, karena tidak ada opsi lain yang lebih baik dari restrukturisasi," kata Angger, Selasa (20/4).

Jiwasraya punya alasan kenapa menawarkan opsi restrukturisasi. Alasannya untuk menekan kerugian serta menjaga keberlangsungan manfaat polis bagi 2,5 juta peserta dan nasabah Jiwasraya.

Jika tidak segera dilakukan, ekuitas Jiwasraya semakin memburuk karena likabilitas terus meningkat seiring berjalannya waktu. Hingga 2020, ekuitas Jiwasraya sudah negatif Rp 38,64 triliun sehingga rasio solvabilitas (RBC) pada posisi -1.000,3% atau jauh di bawah batas minimal OJK sebesar 120%.

Dengan mempertimbangkan aspek hukum, sosial dan politik, maka asuransi pelat merah ini memilih opsi restrukturisasi, transfer portofolio, bail in atau dukungan dana yang tidak secara langsung melalui IFG.

Setelah direstrukturisasi, polis lama akan dihentikan dan diganti dengan polis baru. Kemudian polis dipindahkan ke IFG Life, entitas BUMN yang menyediakan produk asuransi jiwa, asuransi kesehatan dan pengelola dana pensiun.

Guna mengembangkan bisnis IFG Life, pemerintah akan menyuntikkan dana senilai Rp 22 triliun yang diperkirakan cair pada Juni 2021. Selain itu, perusahaan akan mendapat dana tambahan serta setoran modal dari IFG menjadi total Rp 26,7 triliun.

Berat hati ikut restrukturisasi

Di tengah gambar-gembar keberhasilan restrukturisasi, nasabah Asuransi Jiwasraya tidak punya banyak pilihan agar uang mereka bisa kembali. Maklum, jika menerima restrukturisasi, akan ada pemotongan manfaat polis (haircut) pada skema yang ditawarkan Jiwasraya.

Akibatnya, mereka tidak bisa mendapatkan manfaat polis secara keseluruhan. Mereka juga belum mendapat kepastian kapan polis akan segera dibayarkan.

Silvia, nasabah Bank BTN yang membeli produk Jiwasraya Proteksi Plan sejak tahun 2018 mengungkapkan, hingga saat ini, dananya masih tersangkut di Jiwasraya sebesar Rp 200 juta. Itu belum termasuk nilai tunai akhir periode investasi.

Guna mendapatkan uangnya kembali, ia akhirnya memilih opsi restrukturisasi. Orang tua tunggal dengan dua anak ini terpaksa menerima keputusan pemerintah dengan mengikuti skema tersebut.

Dari sekian opsi restrukturisasi yang ditawarkan ia mengambil skema nomor tiga dengan cicilan selama lima tahun.

Ia sebenarnya keberatan karena sudah menunggu pembayaran sejak tiga tahun lalu tapi nasabah hanya ditawarkan skema cicil lima hingga 15 tahun dengan potongan pokok uang nasabah 29%-31%.

"Saya berharap jangan dipotong pokok dan tidak dicicil lima tahun karena sudah tiga tahun saya menunggu dibayarkan. Jiwasraya yang korupsi kenapa nasabah yang menjadi korban," tambahnya.

Sementara nasabah lain, Cicik yang uangnya tersangkut Rp 180 juta memilih skema nomor dua. Dengan waktu cicilan lima tahun dan potongan pokok uang hingga 29%. "Sebetulnya, saya mau pilih opsi pertama tapi rugi banyak," ungkap Cicik.

Walau belum ada kepastian akan dibayar, rencananya ia akan menggunakan dana tersebut untuk bayar utang. Mengingat, selama ini keluarganya memanfaatkan utang tersebut untuk usaha.

Cicik merasa nasabah sudah rugi banyak karena dicicil bertahun-tahun, tidak dapat bunga kemudian uang juga dipotong. Ia berharap Presiden Joko Widodo turun tangan menyelesaikan masalah ini karena menyangkut nasib rakyat kecil.

BERITA BISNIS

Tenggat Restrukturisasi Jiwasraya Kian Dekat, 7,5% Nasabah Bancassurance Masih Menolak

Sabtu, 24 April 2021 | 08:08 WIB



ILUSTRASI. Ketua Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya Angger P Yuwono (tengah) memberikan keterangan saat mengenai Program Restrukturisasi Polis Jiwasraya di Jakarta, Rabu (23/12/2020).

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Yuwono triatmojo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asuransi Jiwasraya tengah mengejar target menyelesaikan restrukturisasi polis pada Mei 2021 mendatang. Namun hingga saat ini, restrukturisasi belum mencapai 100%. Masih ada nasabah yang tidak menyetujuinya.

Jiwasraya mencatat, sampai 22 April 2021 masih ada 7,5% dari nasabah bancassurance belum menyetujui restrukturisasi. Sementara 92,5% atau setara 16.157 nasabah ini telah mengikuti program tersebut.

20. Ditolak pensiunan BUMN, skema restrukturisasi dana pensiun Jiwasraya tidak berubah [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) /25-04-2021

Ditolak pensiunan BUMN, skema restrukturisasi dana pensiun Jiwasraya tidak berubah

Minggu, 25 April 2021 / 12:59 WIB



ILUSTRASI: Skema restrukturisasi dana pensiun Jiwasraya tidak berubah meski mendapat penolakan para pensiunan BUMN.

Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Khomarul Hidayat**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pensiunan 12 perusahaan BUMN yang menjadi pemegang polis Jiwasraya terus menyerukan penolakan terkait skema restrukturisasi Jiwasraya. Hanya saja, penolakan tersebut sepertinya belum akan mengubah opsi skema yang sudah ditawarkan.

Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya R. Mahelan Prabantarikso mengatakan, sudah ada tiga opsi yang ditawarkan oleh Jiwasraya terkait restrukturisasi dana pensiun Jiwasraya. Ia juga menegaskan bahwa tiga opsi tersebut sudah bersifat final sehingga tidak akan berubah.

"Kalau diubah berarti Jiwasraya tidak konsisten dan mencederai para pemegang polis yang kurang lebih 78% setuju dengan restrukturisasi tersebut," ujar Mahelan kepada Kontan.co.id.

Saat ini, ada tiga skema yang ditawarkan untuk proses restrukturisasi Jiwasraya yang bisa diikuti oleh para pemegang polis. *Pertama*, pemegang polis bisa mempertahankan anuitas bulanan tapi harus melakukan *top up*.

Kedua, pemegang polis tidak melakukan *top up* namun manfaat anuitas bulanan akan turun. Dan opsi terakhir ialah pemegang polis bisa tidak melakukan *top up* dan menghendaki manfaat tetap, tetapi manfaatnya diperpendek.

"Manfaat asuransi akan diperpendek artinya tidak seumur hidup," jelas Mahelan.

Menanggapi penolakan yang dilakukan oleh para pensiunan BUMN, Mahelan menyebutkan, pihaknya tetap memfasilitasi dialog dengan pensiunan yang dilakukan melalui perusahaannya masing-masing. Namun, dialog tersebut tidak bertujuan untuk mengubah skema yang sudah ada.

Perlu diketahui juga, dana pensiun Jiwasraya juga ada yang berasal dari perusahaan swasta. Hanya saja, Mahelan menyebut, sebagian besar yang berasal dari swasta tersebut telah menyetujui skema yang sudah ada.

Bagi pensiunan yang tetap menolak untuk mengikuti tiga opsi tersebut, Mahelan menyampaikan bahwa polis akan tetap tinggal di Jiwasraya dan akan dilakukan terminasi atas polisnya.

"Sehingga manfaat tidak akan dibayarkan kembali. Hal ini karena kemampuan perusahaan sudah berkurang," jelas Mahelan.

Berharap pada Jokowi

Dihubungi di waktu yang berbeda, Ketua Forum Pensiunan BUMN Nasabah Jiwasraya Syahrul Tahir tetap berusaha untuk menyuarakan penolakan terkait skema restrukturisasi yang ditawarkan Jiwasraya. Pihaknya akan berusaha agar skema tersebut bisa direvisi.

Selama ini, Forum Pensiunan BUMN Nasabah Jiwasraya telah menempuh berbagai cara seperti melakukan mediasi yang difasilitasi oleh KSP. Namun sayangnya, Syahrul bilang, pihak Jiwasraya absen dalam kesempatan tersebut.

"Dua kali dimediasi KSP (Kepala Staf Presiden) saja tidak hadir," ungkap Syahrul.

Langkah baru yang akhirnya dilakukan oleh Syahrul bersama tim ialah menemui Wantimpres pada awal pekan lalu. Hal tersebut dilakukan untuk meminta agar skema restrukturisasi asuransi seumur hidup anuitas Jiwasraya yang pesertanya dari BUMN korporasi maupun perorangan untuk dapat disampaikan kepada Presiden RI agar dibatalkan.

"Restrukturisasi Jiwasraya adalah produk politik dan yang bisa menyelesaikan presiden," imbu Syahrul.

21. Skema restrukturisasi Jiwasraya tidak berubah meski ditolak pensiunan BUMN

[Kontan.co.id](https://kontan.co.id) /25-04-2021

Skema restrukturisasi Jiwasraya tidak berubah meski ditolak pensiunan BUMN

Minggu, 25 April 2021 | 20:00 WIB Reporter: Adrianus Octaviano



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Pensiunan 12 perusahaan BUMN yang menjadi pemegang polis Jiwasraya terus menyerukan penolakan terkait skema restrukturisasi Jiwasraya. Hanya saja, penolakan tersebut sepertinya belum akan mengubah opsi skema yang sudah ditawarkan.

Koordinator Juru Bicara Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya R. Mahelan Prabantarkiso mengatakan, sudah ada tiga opsi yang ditawarkan oleh Jiwasraya terkait restrukturisasi dana pensiun Jiwasraya. Ia juga menegaskan bahwa tiga opsi tersebut sudah bersifat final sehingga tidak akan berubah.

"Kalau diubah berarti Jiwasraya tidak konsisten dan mencederai para pemegang polis yang kurang lebih 78% setuju dengan restrukturisasi tersebut," ujar Mahelan kepada [Kontan.co.id](https://kontan.co.id).

Saat ini, ada tiga skema yang ditawarkan untuk proses restrukturisasi Jiwasraya yang bisa diikuti oleh para pemegang polis. *Pertama*, pemegang polis bisa mempertahankan anuitas bulanan tapi harus melakukan *top up*.

Kedua, pemegang polis tidak melakukan *top up* namun manfaat anuitas bulanan akan turun. Dan opsi terakhir ialah pemegang polis bisa tidak melakukan *top up* dan menghendaki manfaat tetap, tetapi manfaatnya diperpendek.

"Manfaat asuransi akan diperpendek artinya tidak seumur hidup," jelas Mahelan.

Menanggapi penolakan yang dilakukan oleh para pensiunan BUMN, Mahelan menyebutkan, pihaknya tetap memfasilitasi dialog dengan pensiunan yang dilakukan melalui perusahaannya masing-masing. Namun, dialog tersebut tidak bertujuan untuk mengubah skema yang sudah ada.

Perlu diketahui juga, dana pensiun Jiwasraya juga ada yang berasal dari perusahaan swasta. Hanya saja, Mahelan menyebut, sebagian besar yang berasal dari swasta tersebut telah menyetujui skema yang sudah ada.

Bagi pensiunan yang tetap menolak untuk mengikuti tiga opsi tersebut, Mahelan menyampaikan bahwa polis akan tetap tinggal di Jiwasraya dan akan dilakukan terminasi atas polisnya.

"Sehingga manfaat tidak akan dibayarkan kembali. Hal ini karena kemampuan perusahaan sudah berkurang," jelas Mahelan.

Berharap pada Jokowi

Dihubungi di waktu yang berbeda, Ketua Forum Pensiunan BUMN Nasabah Jiwasraya Syahrul Tahir tetap berusaha untuk menyuarakan penolakan terkait skema restrukturisasi yang ditawarkan Jiwasraya. Pihaknya akan berusaha agar skema tersebut bisa direvisi.

Selama ini, Forum Pensiunan BUMN Nasabah Jiwasraya telah menempuh berbagai cara seperti melakukan mediasi yang difasilitasi oleh KSP. Namun sayangnya, Syahrul bilang, pihak Jiwasraya absen dalam kesempatan tersebut.

"Dua kali dimediasi KSP (Kepala Staf Presiden) saja tidak hadir," ungkap Syahrul.

Langkah baru yang akhirnya dilakukan oleh Syahrul bersama tim ialah menemui Wantimpres pada awal pekan lalu. Hal tersebut dilakukan untuk meminta agar skema restrukturisasi asuransi seumur hidup anuitas Jiwasraya yang pesertanya dari BUMN korporasi maupun perorangan untuk dapat disampaikan kepada Presiden RI agar dibatalkan.

"Restrukturisasi Jiwasraya adalah produk politik dan yang bisa menyelesaikan presiden," imbuh Syahrul.

22. Unitlink turun, perusahaan asuransi maksimalkan penjualan asuransi tradisional [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) /25-04-2021

Unitlink turun, perusahaan asuransi maksimalkan penjualan asuransi tradisional

Minggu, 25 April 2021 / 18:56 WIB



ILUSTRASI. Perusahaan asuransi memaksimalkan penjualan asuransi tradisional untuk mengimbangi penurunan penjualan unitlink.

Reporter: **Ferrika Sari** | Editor: **Khomarul Hidayat**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Di tengah penurunan asuransi unitlink, perusahaan asuransi jiwa tidak kehabisan akal untuk mencari peluang bisnis lain. Salah satunya dengan memaksimalkan penjualan asuransi tradisional.

Berdasarkan data OJK, jumlah nasabah unitlink turun 35,24% yoy menjadi 4,28 juta pada tahun lalu. Imbasnya, premi industri asuransi jiwa ikut anjlok hingga 3,55% menjadi Rp 98,24 triliun. Produk ini berkontribusi lebih 50% dari total premi.

Guna mengantisipasi hal itu, BRI Life terus mendorong perkembangan asuransi tradisional dengan fitur-fitur yang mudah serta nilai premi yang tidak terlalu besar sehingga dapat menjangkau lebih banyak nasabah Bank BRI. Hingga saat ini, porsi asuransi tradisional BRI Life sebesar 60% dari total premi.

"Kami juga terus mengembangkan produk-produk tradisional untuk dapat menjangkau nasabah selain nasabah Bank BRI melalui kanal agensi, korporasi, dan digital," kata Direktur Utama BRI Life Iwan Pasila, pekan lalu.

BRI Life juga mengembangkan produk asuransi tradisional mulai dari asuransi jiwa kredit untuk nasabah BRI. Kemudian asuransi jiwa dan kesehatan untuk nasabah konsumen.

"Selanjutnya, asuransi mikro, asuransi bagi nasabah korporasi, dan asuransi jiwa dan kesehatan dengan struktur manfaat yang sederhana untuk kami pasarkan di media digital melalui Bank BRI," terangnya.

Sementara Generali Indonesia, melakukan penyesuaian baik dari jenis, fitur maupun manfaat produk, termasuk untuk unitlink dan tradisional. Sayangnya, perusahaan ini tidak mengungkapkan berapa realisasi dan target yang dibidik dari bisnis asuransi tradisional.

"Hal yang terpenting bagi nasabah untuk memiliki produk asuransi dengan manfaat kesehatan. Generali juga mengutamakan keselamatan bagi nasabah dalam menjangkau produk asuransi yang dibutuhkan," terang Chief Marketing & Customer Generali Indonesia Vivin Arbianti Gautama.

iPropose menjadi platform digital Generali yang menjembatani kebutuhan tersebut, dengan aman tanpa terkendala jarak dan lokasi, tanpa harus tatap muka sehingga keselamatan nasabah saat pandemi. Selain itu, transaksi juga aman karena proses yang terverifikasi.

Saat ini, Generali sudah memiliki rangkaian produk lengkap baik tradisional maupun unit link, konvensional maupun syariah yang mencakup manfaat perlindungan jiwa, kesehatan, penyakit kritis serta persiapan masa tua yang tetap dapat diakses nasabah.

Sedangkan AXA Mandiri, mulai gencar meningkatkan porsi produk endowment sehingga terdapat penyesuaian komposisi dengan unitlink. Padahal, tahun sebelumnya perusahaan banyak menjual produk asuransi berbalut investasi.

Namun sejak 2020, AXA Mandiri mulai fokus pada produk proteksi dan kesehatan. Bahkan, Maret lalu, perusahaan meluncurkan Asuransi Mandiri Secure Wealth yang merupakan produk endowment dengan layanan proteksi jiwa serta perencanaan keuangan jangka panjang.

"Kami mulai masuk ke endowment untuk memberi kepastian ke nasabah. Kami akan terus jaga pengembangan produk ini di sepanjang tahun 2021 dan ke depan," ungkap Presiden Direktur AXA Mandiri Handojo G. Kusuma.

23. Perlukah Unit Link Dihapus dari Produk Asuransi?

[Cnnindonesia.com](https://www.cnnindonesia.com) /23-04-2021

ANALISIS

Perlukah Unit Link Dihapus dari Produk Asuransi?

CNN Indonesia | Jumat, 23/04/2021 07:26 WIB

Bagikan :  

1. Perlukah Unit Link Dihapus dari Produk Asuransi?



Pengamat menilai produk yang berkaitan dengan investasi seperti unit link sebaiknya tak dijual lagi oleh perusahaan asuransi jiwa. Ilustrasi. (Istockphoto/zimmytws).

Jakarta, CNN Indonesia -- Sekitar tiga juta nasabah memutuskan 'angkat kaki' dari produk **asuransi** yang dikaitkan dengan **investasi** (PAYDI) atau **unit link** sepanjang 2020. Kondisi ini berbanding lurus dengan lonjakan aduan nasabah produk tersebut dalam tiga tahun terakhir.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, laporan masyarakat terkait unit link meningkat dari 360 pada 2019 menjadi 593 di tahun lalu. Memasuki bulan keempat tahun ini, total laporan yang masuk bahkan sudah mencapai 293 atau dua pertiga dari total laporan di 2019.

Direktur Pelayanan Konsumen OJK Sabar Wahyono menuturkan aduan tersebut didominasi oleh *mis-selling* yang dilakukan oleh agen penjual asuransi.

Menurutnya, banyak konsumen merasa tertipu saat terjadi penurunan nilai investasi lantaran pada saat penawaran para agen menggunakan asumsi investasi terus bertumbuh tanpa risiko. Alhasil, saat menerima pemberitahuan investasi sedang turun, konsumen ramai-ramai ingin menarik dana mereka.

Kendati demikian, ia menyebut dari aduan yang masuk, tidak semuanya disebabkan proses pemasaran yang kurang tepat. Terkadang, konsumen malas membaca polis tertulis dan tak paham betul dengan produk yang dibayar.

Dalam hal ini, selain konsumen harus proaktif memahami polis, ia menekankan agar agen harus memastikan calon nasabah memahami produk unit link yang dipasarkan.

"Jadi ada dua sisi, perusahaan harus menjelaskan dan dari konsumen harus mau baca," katanya pada webinar AAJI pertengahan April lalu.

Terkait hal tersebut, pengamat asuransi sekaligus pendiri Komunitas Penulis Asuransi Indonesia (Kupasi) Irvan Rahardjo menyarankan OJK melakukan analisis penyebab hengkangnya nasabah dari produk unit link.

Hal ini penting untuk menentukan kebijakan terhadap produk *hybrid* tersebut di masa mendatang. Pasalnya, ada berbagai macam penyebab tergerusnya nasabah unit link dari 7 juta menjadi 4,2 juta tahun lalu.

"Mana yang disebabkan pandemi, mana yang disebabkan ketidakpercayaan masyarakat sehingga mereka menarik diri dari unit link. Jadi OJK harus memilah angka itu, 3 juta apakah sepenuhnya karena pandemi atau karena distrust terhadap unit link," tuturnya.

Kesimpulan hengkangnya nasabah unit link disebabkan pandemi, menurutnya, bukan hanya akan membuat OJK keliru dalam mengambil kebijakan tetapi juga berpotensi menciptakan ketidakpercayaan lebih besar terhadap produk jasa keuangan non-bank.

Pasalnya, berkaca pada meningkatnya jumlah aduan yang masuk ke OJK, tak dapat dipungkiri produk unit link sudah banyak menyebabkan kerugian masyarakat.

"Ada *asimetris information*. Artinya penjual dan pembeli tidak dalam posisi yang sama. Penjual itu tahu semua tentang seluk-beluk investasi tetapi pembelinya tidak tahu. Seperti membeli kucing dalam karung," tuturnya.

Namun, menurut Irfan, OJK tak bisa sepenuhnya menyalahkan agen penjual produk unit link. Sebab, sama seperti strategi marketing produk-produk lainnya, agen sudah pasti akan menonjolkan sisi menguntungkan produk mereka alih-alih mengingatkan konsumen untuk paham terhadap risiko. Terlebih, ada ini iming-iming komisi dari setiap produk yang dijual.

"Kalau kami berharap pada asosiasi untuk menindak agen yang nakal itu, tidak mungkin karena asosiasi itu justru memberi insentif, penghargaan, memberi hadiah yang hebat kepada agennya," jelasnya.

24. Jutaan Nasabah Ramai-Ramai Tutup Asuransi Unit Link, Ada Apa? [Cnbcindonesia.com](https://cnbcindonesia.com) /24-04-2021

Round Up

Jutaan Nasabah Ramai-Ramai Tutup Asuransi Unit Link, Ada Apa?

MARKET - Anisatul Umah, CNBC Indonesia | 24 April 2021 15:50

SHARE |  



Foto: ist

Jakarta, CNBC Indonesia - Pandemi covid-19 berdampak ke semua sektor termasuk sektor asuransi. Jumlah nasabah dan pertumbuhan nilai aset tidak setinggi sebelumnya.

Salah satu yang mencatat penurunan rata-rata jumlah nasabah per tahun produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI). Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A OJK, Ahmad Nasrullah mengatakan dampak pandemi membuat PAYDI turun drastis pada tahun 2020.

Biasanya rata-rata tahun ada sekitar 7 juta pemegang polis, namun pada 2020 turun menjadi hanya 4,2 juta, atau berkurang 2,8 juta.

"Tahun 2020 banyak yang tidak melanjutkan produk ini, atau sudah jatuh tempo. Tambahan nasabah baru tidak banyak," kata Ahmad, Rabu (21/4/2021)

Selain itu total premi unit link mencapai 50% yaitu Rp 100 triliun premi PAYDI dibandingkan dengan premi secara nasional yang jumlahnya Rp 200 triliun. "Hampir separuhnya untuk yang PAYDI," kata dia.

"Saya lihat sebagian besar aset investasinya di pasar modal. Portofolio industri asuransi sama dengan dana pensiun. Karena 2 ini IKNB orientasi jangka panjang," tegasnya.

Secara nilai aset asuransi secara keseluruhan masih mengalami kenaikan meski tidak sebesar tahun sebelumnya. OJK mencatat pada Februari 2021 aset asuransi jiwa Rp 550 Triliun, asuransi umum tumbuh per Februari Rp 207 Triliun. Selain itu, asuransi wajib tercatat Rp 146 triliun dan BPJS kesehatan Rp 135 triliun.

"Kemudian untuk pendapatan premi asuransi pada periode yang sama adalah untuk asuransi Jiwa sebesar Rp 34 triliun, asuransi umum Rp 18,5 triliun, asuransi wajib Rp 1,87 triliun dan BPJS Kesehatan Rp 22,3 triliun," jelas Ahmad.

Sampai dengan periode triwulan pertama 2021, OJK mencatat ada sebanyak 273 aduan yang masuk yang terkait PAYDI. Sementara itu, pada tahun 2020, OJK mencatat ada sebanyak 593 aduan yang masuk, lebih tinggi 65% dari tahun 2019 sebanyak 360 aduan.

Ada empat aduan yang paling banyak diajukan nasabah :

Pertama, produk layanan asuransi yang tidak sesuai dengan penawaran atau miss selling. Kedua, penurunan hasil investasi dari produk PAYDI.

Pengaduan ketiga yang juga sering dilaporkan kepada OJK adalah permintaan pengembalian premi yang sudah dibayarkan secara penuh.

Keempat, masalah yang juga sering banyak dilaporkan nasabah adalah kesulitan melakukan klaim, padahal polisnya sudah jatuh tempo.

Menanggapi hal ini, Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK, Agus Zam mengatakan jika hal tersebut harus dihindari sehingga pemegang polis tidak dirugikan. OJK menekankan, agar pemegang polis memahami betul apa produk investasi yang dibeli, termasuk untuk produk PAYDI atau unit link.

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

Pasalnya, jika hal tersebut dibiarkan, rentan terjadi perilaku fraud. Berdasarkan temuan dari OJK, ada beberapa perusahaan asuransi yang memasarkan produknya dengan metode multi level marketing (MLM).

"Proses pemasaran yang menggunakan metode MLM, jadi agen merekrut agen dan seterusnya," katanya.

Lebih lanjut dia mengatakan beberapa agen penjual produk yang tidak memiliki sertifikasi dan tidak memahami dengan baik produk unit link yang dijual kepada calon pemegang polis.

OJK meminta agar pelaku industri asuransi memastikan, agen penjual memiliki literasi yang baik agar konsumen mengenal produk yang hendak dibeli dan tidak terjadi dispute di kemudian hari.