



Selasa, 26 Januari 2021

1. Kinerja Bancassurance Dipacu
Bisnis Indonesia, hal. 15 / 26-01-2021

| PROSPEK 2021 |

KINERJA BANCASSURANCE DIPACU

Bisnis, JAKARTA — Kinerja *bancassurance* pada 2021 dipacu di tengah kondisi ekonomi yang masih tertahan penangan pandemi.

Wibi Pangestu Pratama
redaksi@bisnis.com

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia atau AAJI menilai kondisi pandemi saat ini belum menunjukkan tanda perbaikan, terlihat dari tambahan kasus positif dan kapasitas fasilitas kesehatan yang penuh.

Perbaikan kinerja *bancassurance* tetap bertolak pada penanganan pandemi dan kondisi ekonomi. Adapun, asosiasi mencatat bisnis *bancassurance* tumbuh 4% (*year on year/yoy*) pada kuartal III/2020.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasariibu mengatakan, jika kondisi pandemi belum kunjung membaik, penjualan melalui kanal *bancassurance* setidaknya akan berada di posisi yang sama seperti 2020.

Dia menilai bahwa asuransi merupakan kebutuhan tersier bagi masyarakat sehingga dalam kondisi pandemi tidak menjadi layanan yang paling dicari. Namun, keberadaan *bancassurance* dapat cukup membantu karena banyak masyarakat yang tetap membutuhkan layanan perbankan.

Di sisi lain, dia menilai terdapat banyak faktor yang memengaruhi kinerja *bancassurance*.

"Memang sudah zaman *online*, tetapi jangan lupa asuransi jiwa itu kebutuhan tersier. Jadi, orang kalau punya uang dalam situasi seperti sekarang ini, akan disimpan," ujar Togar kepada *Bisnis*, Senin (25/1).

Togar menilai salah satu strategi yang dapat dilakukan oleh para pemain *bancassurance* adalah dengan menempatkan produknya di layanan digital perbankan, seperti di aplikasi *mobile banking*.

Dia menilai bahwa kondisi saat ini cukup menguntungkan bagi perusahaan-perusahaan asuransi yang sudah menjalin kerja sama *bancassurance* dengan perbankan. Mereka dapat menggenjot pemasarannya kepada nasabah-nasabah perbankan, khususnya dalam menggaet nasabah baru.

Togar pun menyarankan agar perusahaan-perusahaan asuransi

yang belum menjalin kerja sama *bancassurance* untuk menggarap kanal pemasaran itu. Menurutnya, terdapat peluang lebih besar untuk memasarkan asuransi ke nasabah bank yang jumlahnya sangat besar.

"Seharusnya semua masuk ke sana [bank]. Perlu diakui bahwa industri keuangan terbesar adalah perbankan karena masyarakat paling banyak itu *bankable* [dibandingkan layanan jasa keuangan lainnya]," ujar Togar.

PENOPANG UTAMA

Dihubungi terpisah, Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan menjabarkan bahwa kanal *bancassurance* masih menjadi penopang utama bisnis perseroan. Hal itu tecermin dari kontribusi *bancassurance* yang mencakup 58% dari total premi BNI Life pada 2020 yang berkisar Rp4,6 triliun.

Pandemi Covid-19 menjadi tantangan bagi BNI Life untuk melakukan penjualan melalui kanal *bancassurance*. Pemberlakuan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) membuat aktivitas tatap muka menjadi terhambat.

Menurut Eben, kapasitas pemasar, khususnya pemasaran lewat telepon, berkurang karena hanya separuh karyawan yang bekerja di kantor. Meskipun begitu, BNI Life tetap memasang target optimis terhadap penjualan melalui kanal *bancassurance* pada tahun ini.

"BNI Life menargetkan pendapatan premi dari bisnis *bancassurance* pada 2021 sebesar Rp3,52 triliun, di mana tumbuh 32% dibandingkan pencapaian pada 2020 sebesar Rp2,7 triliun," ujar Eben.

Dia menjelaskan bahwa optimisme itu tidak lepas dari kondisi industri asuransi jiwa secara keseluruhan. Di sisi lain, pertumbuhan *bancassurance* industri itu ditopang oleh kenaikan penjualan bisnis baru premi sekaligus. Namun, terjadi penurunan dari sisi penjualan bisnis baru premi reguler dan kondisi itu akan diantisipasi oleh BNI Life pada 2021.

BERHARAP DARI BANCASSURANCE

Sejumlah perusahaan asuransi jiwa dan perbankan melanjutkan kerja sama untuk memasarkan produk kendati pembatasan fisik masih berlangsung. Berikut potret industri asuransi jiwa berdasarkan data OJK.

Kinerja Industri Asuransi Jiwa per November 2020 (Rp miliar)

	2020	2019	%
Premi	156.393	169.858	-7.93%
Klaim	66.080	75.351	-12.30%
Laba	2.895	-9.029	berbalik untung
Aset	536.658	534.886	0.33%

SOURCE: YAKIN/INDONESIA

Guna mencapai targetnya, perseroan akan mendorong implementasi pemasaran baru untuk memperluas cakupan *bancassurance*. BNI Life pun, menurut Eben, terus mengembangkan sistem penjualan tanpa tatap muka, meningkatkan sinergi dengan PT BNI (Persero) Tbk. selaku induk usaha, dan menggenjot penjualan produk yang memproteksi risiko Covid-19.

Eben meyakini bahwa bisnis *bancassurance* tetap prospektif meskipun menghadapi hambatan operasional di tengah pandemi. Berbagai tantangan itu setidaknya mampu dihadapi dengan baik pada 2020 sehingga dalam masa pemulihan ekonomi pada 2021 dapat tumbuh lebih agresif.

"Masa pemulihan ekonomi ini menjadi momentum yang tepat untuk mendorong bisnis *bancassurance*. Kami bersama dengan mitra strategis BNI senantiasa melakukan pengembangan dan penyesuaian dalam melayani dan memenuhi kebutuhan nasabah," katanya.

Sebelumnya, Wealth Management Business Division Head KEB Hana Bank, Gempur Eskandaru

Perolehan Premi
Berdasarkan
Pemasarannya
Kuartal III/2020



-19,3%
Bancassurance

-16,9%
Agen



SOURCE: OJK

mengumpulkan Rp25 miliar untuk tahun ini," ujarnya.

Gempur berujar target itu tak lepas dari profil nasabah bank asal Korea Selatan itu dengan komposisi *bancassurance* sekitar 20%. Jumlah itu dinilai menyimpan potensi yang cukup besar bagi pihak perbankan untuk melakukan penetrasi di produk asuransi.

Bukan hanya itu, Gempur berharap Allianz dapat membantu perolehan sekitar 20%-30% dari total target *wealth management* KEB Hana Bank pada 2021. Penempatan *bancassurance* sendiri mencakup sekitar 27% dari bisnis *wealth management*.

Director & Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Bianto Surodjo menilai bahwa kerja sama itu menjadi bagian dari misi besar perseroan agar masyarakat memperoleh manfaat finansial yang maksimal.

"Untuk target kami percaya, kalau kami siapkan produk dari dua institusi dengan tepat, menyiapkan tenaga penjual dengan baik, maka *customer* akhirnya mendapatkan solusi dengan tepat. Bisnis akan datang dengan sendirinya," katanya. ■

“Memang sudah zaman online, iya, tetapi jangan lupa asuransi jiwa itu kebutuhan tersier, jadi orang kalau punya uang dalam situasi seperti sekarang ini akan disimpan.”

Widansyah mengatakan bisnis *bancassurance* digenjut melalui kerja sama dengan Allianz yang menghasilkan tiga produk asuransi. Kerja sama pun lahir untuk menjawab potensi dari kebutuhan asuransi dan pengelolaan aset yang begitu tinggi.

"Target premi [*bancassurance*] kami harapkan bisa

2. BNI Life Bidik Premi Bancassurance Tumbuh 32 Persen Tahun Ini [Bisnis.com](https://bisnis.com) / 25-01-2021

BNI Life Bidik Premi Bancassurance Tumbuh 32 Persen Tahun Ini

Kanal bancassurance masih menjadi penopang utama bisnis BNI Life dengan kontribusi sebesar 58 persen.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com
25 Januari 2021 | 19:28 WIB



Logo BNI Life - Istimewa

Bisnis.com, JAKARTA — PT BNI Life Insurance menyatakan bahwa pandemi virus corona memberikan hambatan cukup signifikan bagi pemasaran asuransi melalui kanal *bancassurance*. Meskipun begitu, perseroan menargetkan pertumbuhan perolehan premi dari kanal tersebut pada 2021.

Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan menjabarkan bahwa kanal *bancassurance* masih menjadi penopang utama bisnis perseroan. Hal itu tercermin dari kontribusi *bancassurance* yang mencakup 58 persen dari total premi BNI Life pada 2020 yang berkisar Rp4,6 triliun.

Adanya pandemi Covid-19 menjadi tantangan bagi BNI Life untuk melakukan penjualan melalui kanal *bancassurance*. Berlakunya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) atau kini bernama Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) membuat aktivitas tatap muka menjadi terhambat.

Menurut Eben, kapasitas pemasar khususnya telemarketing berkurang karena hanya separuh karyawan yang bekerja di kantor (*work from office* atau WFO). Meskipun begitu, BNI Life tetap memasang target optimistis terhadap penjualan melalui kanal *bancassurance* pada tahun ini.

"BNI Life menargetkan pendapatan premi dari bisnis *bancassurance* pada 2021 sebesar Rp3,52 triliun, di mana tumbuh 32 persen dibandingkan pencapaian pada 2020 sebesar Rp2,7 triliun," ujar Eben kepada *Bisnis*, Senin (25/1/2021).

Dia menjelaskan bahwa optimisme itu tidak lepas dari kondisi industri asuransi jiwa secara keseluruhan. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat bahwa bisnis *bancassurance* tumbuh 4 persen (*year-on-year/yoy*) pada kuartal III/2020.

Eben menjabarkan bahwa pertumbuhan *bancassurance* industri itu ditopang oleh kenaikan penjualan bisnis baru premi sekaligus. Namun, terjadi penurunan dari sisi penjualan bisnis baru premi reguler dan kondisi itu akan diantisipasi oleh BNI Life pada 2021.

Untuk mencapai targetnya, perseroan akan mendorong implementasi *tele-home* dan *tele-hybrid* dalam pemasaran *bancassurance*. BNI Life pun, menurut Eben, terus mengembangkan sistem penjualan *non-face to face*, meningkatkan sinergi dengan PT BNI (Persero) Tbk. selaku induk usaha, dan menggenjot penjualan produk yang memproteksi risiko Covid-19.

Eben meyakini bahwa bisnis *bancassurance* tetap prospektif meskipun menghadapi hambatan operasional di tengah pandemi. Berbagai tantangan itu setidaknya mampu dihadapi dengan baik pada 2020, sehingga dalam masa pemulihan ekonomi pada 2021 dapat tumbuh lebih agresif.

"Masa pemulihan ekonomi ini menjadi momentum yang tepat untuk mendorong bisnis *bancassurance*. Kami bersama dengan mitra strategis BNI senantiasa melakukan pengembangan dan penyesuaian dalam melayani dan memenuhi kebutuhan nasabah," ujar Eben.

3. Outlook Asuransi Syariah 2021 Republika.co.id / 25-01-2021

Outlook Asuransi Syariah 2021

Pertumbuhan aset asuransi konvensional menurun lebih tajam dibandingkan asuransi syariah.

OLEH ADIWARMAN A KARIM

Ada dua faktor yang membedakan dampak Covid-19 terhadap industri asuransi. Pertama, perbedaan dampak terhadap asuransi umum dibandingkan terhadap asuransi jiwa. Kedua, perbedaan di negara maju yang menerapkan kebijakan protektif dibandingkan dengan negara berkembang yang menerapkan kebijakan moderat.

Kebijakan protektif terhadap keselamatan penduduk membuat klaim asuransi jiwa tidak akan meningkat pesat. *Lockdown* yang dilakukan akan justru berpengaruh besar pada tingginya klaim terhadap kerugian bisnis. Namun, hal ini akan berbalik menjadi lebih menguntungkan karena adanya sentimen positif bahwa situasi akan kembali normal setelah pandemi berakhir.

Dalam kebijakan protektif ini, industri asuransi perlu memastikan memiliki tingkat solvabilitas dan resiliensi yang tinggi untuk mengantisipasi tingginya klaim terhadap kerugian bisnis. Kebijakan moneter dan fiskal berskala besar juga diperlukan sebagai pendukung.

Terkait	Kebijakan
KPK akan usut kasus bansos sampai tuntas	moderat dalam
Pemerintah diminta fokus vaksin gratis	hal
Tantangan Negara 270 Juta Penduduk	perlindungan
Sejuta Kasus Covid-19, Jangan Lengah!	jiwa penduduk,
Babak Baru Wakaf Uang	maka
	dipastikan
	klaim asuransi

jiwa akan meningkat, diikuti dengan sentimen negatif bahwa situasi perekonomian akan memburuk. Hal ini akan berimbas pada peningkatan klaim pada asuransi jiwa maupun asuransi kerugian bisnis. Namun di sisi lain, perekonomian masih berjalan selama kebijakan ini berlangsung.

Perusahaan asuransi dan reasuransi asal Inggris Lloyd's of London memproyeksikan bahwa klaim Covid-19 untuk korban dan properti (Casualty & Property) pada kuartal I 2020 bisa mencapai 4,3 miliar dolar AS atau Rp 64 triliun. Klaim bisa meningkat lebih tinggi apabila pandemi berlanjut hingga kuartal berikutnya.

Selain itu, untuk asuransi umum, Lloyd's memperkirakan bahwa kerugian *underwriting* yang ditanggung oleh industri akan mencapai 107 miliar dolar atau Rp 1.595 triliun. Ditambah dengan kerugian portofolio investasi sebesar 96 miliar dolar atau Rp 1.430 triliun, maka total potensi kerugian bisa mencapai 203 miliar dolar AS atau Rp 3.025 triliun.

Sementara itu, kerugian asuransi juga banyak bersumber dari pengembalian premi kepada nasabah karena pembatalan polis asuransi serta karena adanya permintaan diskon rabat. Permintaan diskon ini disebabkan karena selama *lockdown*, kendaraan pribadi tidak dapat dipakai untuk beberapa waktu yang risiko atas kendaraan bermotor menurun.

Kebijakan moderat ini biasanya diterapkan di negara-negara berkembang yang kesulitan apabila perekonomian terhenti, tapi ingin tetap menjamin keselamatan penduduk. Skenario ini mengakibatkan sentimen negatif berkepanjangan selama pandemi dan dapat menunda kestabilan ekonomi.

Jenis asuransi kredit perdagangan (*trade credit insurance*) diperkirakan juga akan mengalami *default* karena impotir kesulitan membayar sehingga tanggung jawab talangan beralih pada perusahaan asuransi.

Untuk data Indonesia, Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) mencatat pertumbuhan premi pada kuartal I 2020 hanya 0,4 persen (*year on year*). Hal ini disebabkan produk asuransi harta benda dan asuransi kendaraan bermotor yang menyumbang 60 persen total premi nasional mengalami penurunan karena efek pertumbuhan perbankan menurun yang berimbas pada pertumbuhan kredit dan daya beli masyarakat.

Pada asuransi jiwa, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pada kuartal I 2020 mencatat penurunan premi sebesar 4,9 persen. Hal ini diperkirakan disebabkan oleh menurunnya transaksi di kantor layanan asuransi karena ditiadakannya pertemuan *face to face* dengan pemegang polis. Selain itu, masyarakat cenderung enggan mendapat layanan rumah sakit selama pandemi. Cek Kesehatan yang menjadi syarat pembukaan polis juga terhambat.

Di sisi lain, pandemi ini menyebabkan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi yang dibuktikan dengan pertumbuhan industri asuransi jiwa sekitar 7 persen pada kuartal III 2020.

Pandemi ini menyebabkan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya asuransi yang dibuktikan dengan pertumbuhan industri asuransi jiwa.

Pertumbuhan aset asuransi konvensional menurun minus 32,79 persen, jauh lebih besar penurunannya dibandingkan asuransi syariah yang minus 7,24 persen per September 2019 ke September 2020. Menariknya, pertumbuhan kontribusi bruto asuransi konvensional 5,69 persen lebih tinggi daripada asuransi syariah yang 1,79 persen. Apalagi pertumbuhan investasi asuransi konvensional 0,76 persen dibandingkan asuransi syariah yang minus 11,43 persen.

Ada empat faktor yang mendorong perkembangan asuransi syariah tahun 2021.

Tekanan juga terjadi pada sisi investasi industri asuransi yang menyebabkan turunnya *risk based capital* (RBC) industri asuransi. Ini terjadi karena *undervalue* pada instrumen investasi, khususnya obligasi yang telah dibeli pada harga premium di tahun-tahun sebelumnya. RBC pada industri asuransi jiwa pada akhir Mei 2020 turun menjadi 642 persen dibandingkan dengan akhir Desember 2019 sebesar 789 persen.

Pada 30 Maret 2020, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merespons dengan mengatur penilaian obligasi menggunakan harga perolehan yang diamortisasi sehingga mampu mengurangi drastisnya penurunan RBC. OJK juga mengeluarkan POJK No 18 Tahun 2020 yang memberikan relaksasi dalam hal pengawasan daring, pelayanan berbasis online, dan perhitungan solvabilitas asuransi.

Dalam hal manfaat perlindungan terhadap Covid-19, AAJI telah menyepakati untuk tidak mengecualikan pandemi dalam polis-polis asuransi sehingga memunculkan kebijakan dari perusahaan asuransi jiwa berupa produk baru yang menambahkan manfaat perlindungan pandemi dan tambahan premi untuk polis lama yang ingin menambah manfaat perlindungan pandemi.

Ada empat faktor yang mendorong perkembangan asuransi syariah tahun 2021. Pertama, Qanun di Aceh yang mewajibkan layanan syariah bagi semua lembaga keuangan. Kedua, beberapa inisiatif perbankan yang akan melakukan konversi menjadi syariah memberi efek domino terhadap layanan asuransi yang menyertainya.

Ketiga, efek domino merger Bank Syariah Indonesia yang memerlukan mitra asuransi berskala besar. Keempat, layanan syariah Tapera dan layanan syariah Jamsostek akan memberi efek domino naiknya permintaan asuransi syariah.

Setidaknya, ada dua inisiatif pada semester I 2021 yang melibatkan enam asuransi, tiga asuransi umum syariah dan tiga asuransi jiwa syariah. Sejumlah perusahaan asuransi dituntut bergerak ke jalur digital untuk tetap bertahan di masa pandemi serta memberi kemudahan layanan bagi pemegang polis. Digitalisasi pada layanan asuransi dalam produk unit link maupun asuransi tradisional memberi peluang besar bagi perusahaan asuransi bila diimbangi kesiapan SDM dan teknologi perusahaan asuransi.

FWD Group Tunggu Izin Masuk BRI Life

BRI akan jaga kepemilikan minimal 51% di BRI Life

Maizal Walfajri

JAKARTA. FWD Group terus memperluas bisnis asuransi jiwa di Indonesia. Pasca mengakuisisi PT Commonwealth Life lewat PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance), FWD Group juga bekerjasama dengan Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) di bisnis BRI Life.

Pada Juni 2020, FWD dan BRI menandatangani perjanjian pembelian saham secara bersyarat atau *conditional share subscription agreement* (CSSA) BRI Life. Cara ini merupakan suntikan modal ke BRI Life, sekaligus jalan masuk FWD untuk menguasai saham BRI Life.

Sekretaris Perusahaan BRI, Aestika Oryza Gunarto menyebutkan, agenda itu masih menunggu persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk perubahan struktur pemegang saham dan *fit and proper* pemegang saham baru BRI Life. Ia menilai, FWD Group unggul dalam bidang teknologi dan sudah mapan di berbagai negara. Alhasil, BRI berharap *strategic partner international* dengan FWD ini akan membawa kemajuan bagi BRI.

BRI ingin dapat mengakselerasi bisnis BRI Life terutama pada tiga aspek. Mulai dari sumber daya manusia, produk dan proses bisnis. "Ke depan, BRI akan menjaga kepemilikan saham BRI Life minimal sebesar 51% di luar Yayasan Kesejahteraan Pekerja BRI," ujar Aestika kepada KONTAN Senin (25/1).

Ia menjelaskan arahan BRI

sebagai induk perusahaan terhadap bisnis BRI Life di antaranya memperbaiki kinerja dan pemanfaatan teknologi digitalisasi.

Bisnis bancassurance

BRI juga meminta ke BRI

**Rencana FWD
Group masuk ke
BRI Life masih
menunggu izin
dari OJK.**

Life agar bisa meningkatkan penetrasi pasar *non-captive*. Salah satunya adalah dengan mengincar di bisnis *bancassurance*.

Berdasarkan laporan keuangan BRI kuartal III-2020, bank pelat merah ini memiliki

91% saham BRI Life. Adapun total aset BRI Life pada 30 September 2020 mencapai Rp 12,03 triliun. Total pendapatan premi untuk periode sembilan bulan pertama 2020 mencapai Rp 4,43 triliun.

Untuk menuntaskan transaksi ini, BRI menunjuk Morgan Stanley sebagai konsultan finansial, Hadiputranto Hadinoto & Partner sebagai konsultan hukum serta Pinnacle sebagai konsultan aktuarial.

Manajemen FWD belum bersedia mengungkapkan rencana bisnisnya di BRI Life. Namun bagi FWD, kerjasama dengan BRI menjadi kesempatan untuk memperkuat bisnis dan memperbesar porsi pasarnya di Indonesia.

FWD Group merupakan perusahaan asuransi jiwa milik miliarder asal Hong Kong, Richard Li. Pria ini merupakan anak bungsu taipan Hong Kong, Li Ka-Shing. ■

Strategi Digitalisasi FWD

PT FWD Life Indonesia (FWD Life) dan PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance) telah menyelesaikan proses penggabungan yang membawa kedua entitas menjadi satu yang selanjutnya disebut FWD Insurance.

Penggabungan ini bermula padatahun 2020 lalu, FWD Life mengakuisisi dan melakukan *rebranding* PT Commonwealth Life yang telah berdiri di Indonesia pada tahun 1993. Penggabungan FWD Life dan FWD Insurance akan memperkuat fondasi bagi FWD Insurance untuk melanjutkan pengalamannya selama 28 tahun di Indonesia.

Anantharaman Sridharan, Direktur Utama FWD Insurance bilang, penggabungan ini akan menggunakan pendekatan yang lebih segar dan didukung oleh teknologi digital. Juga ditopang oleh jaringan layanan yang luas dan basis nasabah yang kuat. "Kepuasan nasabah menjadi sangat penting. Kami fokus mengembangkan produk yang memberikan proteksi dan meningkatkan literasi," ujarnya. ■

PERLUAS JARINGAN LAYANAN

FWD Life dan FWD Insurance Resmi Merger

NERACA

Jakarta - Pacu pertumbuhan bisnis lebih agresif lagi, PT FWD Life Indonesia (FWD Life) dan PT FWD Insurance Indonesia telah resmi melakukan merger atau penggabungan menjadi PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance).

"Dengan gabungan kekuatan kami, yaitu pendekatan yang fresh dan didukung oleh teknologi digital serta jaringan layanan yang luas dan basis nasabah yang kuat, kami siap melayani nasabah dan meningkatkan pengalaman berasuransi mereka," kata Anantharaman Sridharan, Direktur Utama FWD Insurance dalam siaran persnya di Jakarta, kemarin.

Sebagai satu kesatuan, perseroan akan dengan mudah beradaptasi dalam menghadapi tantangan serta terus berupaya mendobrak stigma lama dan membuat asuransi lebih sederhana dengan proses yang lebih cepat dan mudah. Apalagi, perseroan berkomitmen untuk terus membuat asuransi lebih mudah diakses bagi semua masyarakat Indonesia. Asal tahu saja, semua polis FWD Life dan FWD Insurance beserta syarat, ketentuan, dan manfaatnya tetap sama.

Kemudian nasabah dapat terus mengakses produk dan layanan perusahaan melalui saluran layanan pilihan mereka. Beberapa nama produk akan

berubah mengikuti perubahan nama perusahaan. Pencapaian ini sekaligus menandai peluncuran kampanye Everyday Heroes di Indonesia. Kampanye ini mendorong setiap orang untuk menjadi pahlawan dalam hidup mereka dan berani membuat keputusan yang berdampak besar dalam hidup mereka.

Kampanye ini mencerminkan filosofi FWD Insurance yang meyakini bahwa asuransi harus menjadi sumber kekuatan.

"Kami ingin menginspirasi semua orang untuk berani, menghadapi perubahan dan tantangan, melangkah pasti dalam menjalankan cerita mereka sendiri, dan merayakan

hidup tanpa ragu, atau yang kami sebut *Bebaskan Langkah, Berani!*" ujar Anantharaman.

Pada tahun 2020, FWD Life mengakuisisi dan melakukan rebranding PT Commonwealth Life ("PT-CL") yang telah berdiri di Indonesia pada tahun 1993. Penggabungan dari FWD Life dan FWD Insurance akan memperkuat fondasi bagi FWD Insurance untuk melanjutkan pengalamannya selama 28 tahun di Indonesia. FWD Insurance akan menghadirkan pengalaman yang berbeda dengan berbagai produk yang mudah dipahami dan berfokus pada nasabah yang didukung oleh teknologi digital sehingga dapat penuh kebutuhan nasabah. ● bani

Tuntas Merger, FWD Insurance Lebih Mudah Adaptasi

JAKARTA – PT FWD Life Indonesia (FWD Life) dan PT FWD Insurance Indonesia telah menyelesaikan proses penggabungan (merger), selanjutnya disebut PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance). Penggabungan usaha itu membuat perseroan lebih mudah beradaptasi dalam menjawab segala tantangan pada masa mendatang.

Pada tahun lalu, FWD Life mengakuisisi dan melakukan *rebranding* PT Commonwealth Life (PTCL) yang telah berdiri di Indonesia tahun 1993. Penggabungan dari FWD Life dan FWD Insurance memperkuat fondasi bagi FWD Insurance untuk melanjutkan pengalamannya selama 28 tahun di Indonesia.

Semua polis FWD Life dan FWD Insurance beserta syarat, ketentuan, dan manfaatnya tetap sama. Nasabah dapat terus mengakses produk dan layanan perusahaan melalui saluran layanan pilihan mereka. Beberapa nama produk akan berubah mengikuti perubahan nama perusahaan.

Direktur Utama FWD Insurance Anantharaman Sridharan menyampaikan, penggabungan usaha juga turut meleburkan pendekatan yang lebih segar dengan sokongan teknologi informasi. Perseroan kini lebih siap melayani kebu-

tuhan nasabah lewat jaringan yang semakin kuat.

“Sebagai satu kesatuan, kami akan dengan mudah beradaptasi dalam menghadapi tantangan serta terus berupaya mendobrak stigma lama dan membuat asuransi lebih sederhana dengan proses yang lebih cepat dan mudah. Kami berkomitmen untuk terus membuat asuransi lebih mudah diakses bagi semua masyarakat Indonesia,” kata Anantha dalam konferensi pers virtual, Senin (25/1).

Dia memaparkan, inovasi menjadi fokus perseroan menatap tahun 2021. Misalnya dengan menghadirkan layanan klaim dan polis dalam satu aplikasi. Kemudian, pada kuartal pertama tahun ini infrastruktur terbaru guna melakukan *underwriting* pun segera diluncurkan. “Kami terus melakukan inovasi untuk melakukan hal berbeda untuk kebutuhan nasabah,” ujar dia,

Anantha mengatakan, pembenahan dan pengembangan di berbagai proses bisnis akan dilakukan. Mulai dari proposisi produk yang berorientasi pada nasabah, perbaikan pengalaman penggunaan layanan digital, dan turut melakukan transformasi distribusi. Dengan begitu, perseroan berharap kepuasan nasabah bisa meningkat serta mampu mengubah

cara pandang masyarakat tentang asuransi di Indonesia.

Hal senada disampaikan CEO FWD Group Huynh Thanh Phong. Menurut dia, FWD telah membangun brand asuransi yang lebih segar dan dinamis hanya dalam beberapa tahun singkat sejak masuk ke Indonesia. Penggabungan itu merupakan bukti keyakinan terhadap potensi pasar asuransi Indonesia dalam jangka panjang. “Kami berharap dapat terus meraih kesuksesan bersama dan secara bersamaan berupaya mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi di Indonesia,” kata Huynh.

Pada kesempatan itu, Direktur, *Chief of Proposition and Sharia* Ade Bungsu menerangkan, penggabungan usaha memberikan harapan baru bagi perusahaan. Produk yang lebih inovatif akan lebih banyak dilahirkan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Peran teknologi juga menjadi penting sebagai motor penggerak baru dalam bisnis perseroan. “Kami membangun pondasi yang kuat dengan menggabungkan teknologi, untuk mencari pertumbuhan baru. FWD Insurance juga akan terus membuka peluang untuk mengembangkan bisnis di masa-masa mendatang,” jelas Ade. (pri)

FWD Tuntaskan Proses Penggabungan

[JAKARTA] PT FWD Life Indonesia (FWD Life) dan PT FWD Insurance Indonesia telah menyelesaikan proses penggabungan yang membawa kedua entitas menjadi satu yang selanjutnya disebut PT FWD Insurance Indonesia (FWD Insurance). Pada 2020, untuk informasi, FWD Life telah mengakuisisi dan melakukan rebranding PT Commonwealth Life (PTCL) yang telah berdiri di Indonesia pada 1993.

“Penggabungan ini merupakan bukti keyakinan kami yang kuat terhadap potensi pasar asuransi Indonesia dalam jangka panjang. Kami berharap dapat terus meraih kesuksesan bersama dan secara bersamaan berupaya mengubah cara pandang masyarakat tentang asuransi di Indonesia,” ucap CEO FWD Group Huynh Thanh Phong dalam konferensi pers virtual PT FWD Insurance Indonesia, Senin (25/1).

Direktur Utama FWD Insurance, Anantharaman Sridharan, mengungkapkan bahwa penggabungan dari FWD Life dan FWD Insurance akan memperkuat fondasi bagi FWD Insurance untuk melanjutkan pengalamannya selama 28 tahun di Indonesia.

“Dengan gabungan kekuatan kami, yaitu pendekatan yang *fresh* dan didukung oleh teknologi digital serta jaringan layanan yang luas dan basis nasabah yang kuat, kami siap melayani nasabah dan meningkatkan pengalaman berasuransi mereka,” ujar Anantharaman.

Adapun, setelah pengga-

bungan ini, semua polis FWD Life dan FWD Insurance beserta syarat, ketentuan, dan manfaatnya tetap sama. Nasabah pun dapat terus mengakses produk dan layanan perusahaan melalui saluran layanan pilihan mereka. Sementara, beberapa nama produk akan berubah mengikuti perubahan nama perusahaan.

“Sebagai satu kesatuan, kami akan dengan mudah beradaptasi dalam menghadapi tantangan serta terus berupaya mendobrak stigma lama dan membuat asuransi lebih sederhana dengan proses yang lebih cepat dan mudah. Kami berkomitmen untuk terus membuat asuransi lebih mudah diakses bagi semua masyarakat Indperusa,” kata Anantharaman.

Kampanye

Pencapaian ini, lanjutnya, sekaligus menandai peluncuran kampanye *Everyday Heroes* di Indonesia.

Kampanye ini mendorong setiap orang untuk menjadi pahlawan dalam hidup mereka dan berani membuat keputusan yang berdampak besar dalam hidup mereka. Kampanye ini mencerminkan filosofi FWD Insurance yang meyakini bahwa asuransi harus menjadi sumber kekuatan.

“Kami ingin menginspirasi semua orang untuk berani menghadapi perubahan dan tantangan, melangkah pasti dalam menjalankan cerita mereka sendiri, dan merayakan hidup tanpa ragu, atau yang kami sebut bebaskan langkah, berani,” tambah Anantharaman. [O-2]

8. Mudahnya Mempersiapkan Warisan dengan Asuransi Jiwa [Fimela.com](https://fimela.com) / 25-01-2021

LIFESTYLE

Mudahnya Mempersiapkan Warisan dengan Asuransi Jiwa



Vinsensia Dianawanti
25 Jan 2021, 16:00 WIB



Share
11



ilustrasi warisan/ copyright Rawpixel

Fimela.com, Jakarta Masyarakat Indonesia sudah semakin sadar akan pentingnya perencanaan keuangan yang tepat sehingga mendapatkan kehidupan yang lebih baik. Di saat semua orang mungkin terfokus pada dana darurat dan investasi, **warisan** menjadi instrumen keuangan yang kerap dilupakan dalam perencanaan keuangan.

Dani Rachmat selaku Pegiat Perencana Keuangan menyebut orang Indonesia belum menjadikan **warisan** sebagai prioritas dalam perencanaan keuangan. Hal ini disebabkan karena sebagian besar mereka yang berusia 35 tahun belum memiliki perencanaan keuangan yang baik.

BACA JUGA

- **4 Miliarder yang Ogah Wariskan Seluruh Harta untuk Anaknya**
- **Menyiapkan Warisan Terbaik Sebelum Ajal Menjemput**
- **True Story: Tak Melihat Kelas Sosial, Pernikahan Ini Akhirnya Terjadi**

"Perilaku ini harus segera diubah mengingat perencanaan keuangan jangka panjang, termasuk dana warisan, akan menjadi bekal bagi orang tersayang dan bantu meminimalkan rasa khawatir. Sayangnya, banyak yang berasumsi bahwa warisan baru perlu dipersiapkan saat kita sudah cukup mapan ataupun berusia lanjut – padahal tidak demikian," tutur Dani Rahman.

Dengan memiliki **warisan**, kamu memastikan orang-orang yang kamu sayang tetap memiliki kehidupan yang nyaman saat kamu meninggal. Selain itu, ketika berbicara soal warisan kebanyakan orang akan langsung berpikir harus memiliki aset dengan jumlah yang besar, seperti emas dan properti.

PRUWarisan



ilustrasi Membuat Anggaran Belanja Credit: pexels.com/Finn

Padahal, mempersiapkan warisan bisa dilakukan dengan memiliki asuransi jiwa. Prudential Indonesia baru saja merilis produk asuransi terbarunya, yakni PRUWarisan. Sebagai asuransi tradisional yang inovatif, PRUWarisan dapat menjadi peninggalan berharga yang efektif dengan sejumlah manfaat.

Nasabah yang memiliki PRUWarisan bisa memiliki fleksibilitas masa pembayaran premi mengingat tidak ada kondisi keuangan yang pasti. Kamu bisa membayarkan premi dengan rentang waktu 5, 10, atau 15 tahun. Serta uang pertanggungan yang optimal selama masa perlindungan hingga 99 tahun.

Manfaat perlindungan dari asuransi jiwa ini sudah dapat dirasakan meski baru membayar premi 1-2 kali. Ketika polis cair, tidak ada pengalihan nama atau biaya pertanggungan tambahan. Sehingga bisa langsung ke rekening ahli waris yang tercantum pada polis.

Mudahnya Mempersiapkan Warisan dengan Asuransi Jiwa



Sen, 25 Januari 2021 4:00 PM · Bacaan 1 menit



Fimela.com, Jakarta Masyarakat Indonesia sudah semakin sadar akan pentingnya perencanaan keuangan yang tepat sehingga mendapatkan kehidupan yang lebih baik. Di saat semua orang mungkin terfokus pada dana darurat dan investasi, [warisan](#) menjadi instrumen keuangan yang kerap dilupakan dalam perencanaan keuangan.

Dani Rachmat selaku Pegiat Perencana Keuangan menyebut orang Indonesia belum menjadikan [warisan](#) sebagai prioritas dalam perencanaan keuangan. Hal ini disebabkan karena sebagian besar mereka yang berusia 35 tahun belum memiliki perencanaan keuangan yang baik.

"Perilaku ini harus segera diubah mengingat perencanaan keuangan jangka panjang, termasuk dana warisan, akan menjadi bekal bagi orang tersayang dan bantu meminimalkan rasa khawatir. Sayangnya, banyak yang berasumsi bahwa warisan baru perlu dipersiapkan saat kita sudah cukup mapan ataupun berusia lanjut – padahal tidak demikian," tutur Dani Rahman.

Dengan memiliki [warisan](#), kamu memastikan orang-orang yang kamu sayang tetap memiliki kehidupan yang nyaman saat kamu meninggal. Selain itu, ketika berbicara soal warisan kebanyakan orang akan langsung berpikir harus memiliki aset dengan jumlah yang besar, seperti emas dan properti.

PRUWarisan



Ilustrasi Membuat Anggaran Belanja Credit: pexels.com/Finn

Padahal, mempersiapkan warisan bisa dilakukan dengan memiliki asuransi jiwa. Prudential Indonesia baru saja merilis produk asuransi terbarunya, yakni PRUWarisan. Sebagai asuransi tradisional yang inovatif, PRUWarisan dapat menjadi peninggalan berharga yang efektif dengan sejumlah manfaat.

Nasabah yang memiliki PRUWarisan bisa memiliki fleksibilitas masa pembayaran premi mengingat tidak ada kondisi keuangan yang pasti. Kamu bisa membayarkan premi dengan rentang waktu 5, 10, atau 15 tahun. Serta uang pertanggungan yang optimal selama masa perlindungan hingga 99 tahun.

Manfaat perlindungan dari asuransi jiwa ini sudah dapat dirasakan meski baru membayar premi 1-2 kali. Ketika polis cair, tidak ada pengalihan nama atau biaya pertanggungan tambahan. Sehingga bisa langsung ke rekening ahli waris yang tercantum pada polis.

10. Jika Dilikuidasi, Dana Nasabah Jiwasraya Berpotensi Dikembalikan 2 Tahun [Investor.id](https://investor.id) / 25-01-2021



Kantor Pusat PT Asuransi Jiwasraya (Persero).

Jika Dilikuidasi, Dana Nasabah Jiwasraya Berpotensi Dikembalikan 2 Tahun

Seri, 25 Januari 2021 | 04:29 WIB
Prima Kreditas (primakreditas@beritasuramedia.com)

JAKARTA, Investor.id - Rencana Penyelamatan Keuangan PT Asuransi Jiwasraya (Persero) turut menancangkan pengembalian izin usaha di akhir tahun 2021. Para nasabah yang menolak restrukturisasi akan melalui proses likuidasi, sehingga dana berpotensi dikembalikan dalam waktu dua tahun dan dibayarkan kurang dari 20% dari nilai pokok.

Direktur Kepatuhan dan SDM Jiwasraya R Mahelan Prabrantikso mengungkapkan, pihaknya berharap semua nasabah berkenan mengikuti proses restrukturisasi polis hingga 31 Mei 2021. Sampai saat itu, persentase pemegang polis yang menyetujui atau menolak baru bisa diketahui. Polis hasil restrukturisasi akan mulai ditransfer ke perusahaan baru (*new company/newco*) IFG Life pada Juni 2021.

Sementara itu, sambung dia, Jiwasraya sendiri akan tetap beroperasi seperti biasa. Namun, aset yang dikelola bersifat *unclean* dan *unclear* karena aset sehat akan ditransfer ke IFG Life. Artinya, manfaat terhadap nasabah pun akan lebih sedikit. Hingga pada saatnya, Jiwasraya akan mengembalikan izin usaha sebagai asuransi jiwa.

"Pada batas waktu tertentu, kami akan koordinasikan dengan pemegang saham dan regulator apakah memang sudah pas bahwa Jiwasraya ini sudah tidak beroperasi sebagai asuransi jiwa. Diperkirakan akhir tahun, atau sehabis bulan Juni 2021. Sesuai dengan rencana kesehatan keuangan kita, (tidak lagi beroperasi) durasi waktu sampai 2022," kata Mahelan dalam perbincangan dengan CNBC Indonesia di kanal Youtube, dikutip Minggu (24/1).

POJK 28/2015 tentang Pembubaran, Likuidasi, dan Kepailitan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah diantaranya menjelaskan pelaksanaan pembayaran kewajiban perusahaan kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta. Dalam hal ini, pengembalian dana dilakukan oleh Tim Likuidasi pada saat proses likuidasi, tentu setelah tahap pengembalian izin dan pembubaran.

Pasal 24 ayat 1 memang menjelaskan bahwa hak pemegang polis, tertanggung, atau peserta atas pembagian harta kekayaan perusahaan dalam likuidasi mempunyai kedudukan yang lebih tinggi daripada hak pihak lainnya. Namun, pada ayat (3) dierangkan dalam hal dana asuransi tidak mencukupi untuk membayar seluruh kewajiban kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak atas manfaat asuransi, pembayaran kewajiban di maksud dilakukan secara proporsional.

Lebih lanjut, pasal 25 ayat (1) pun menjelaskan, Tim Likuidasi dari perusahaan asuransi jiwa dalam likuidasi harus mengupayakan agar pertanggunganan polis asuransi jiwa yang masih berlaku (*in force*) dapat terus berlaku dengan cara pengalihan portofolio pertanggunganan kepada perusahaan asuransi jiwa atau perusahaan asuransi jiwa syariah lain. Artinya, polis yang masih berjalan mesti tetap berjalan namun dengan cara dialihkan ke perusahaan lainnya, tentu dengan restu dari pemegang polis sesuai instruksi ayat (2) di pasal yang sama.

Bleid itu pun menyatakan, jika pemegang polis menolak pertanggungannya dialihkan, Tim Likuidasi mesti mengembalikan premi atau kontribusi sesuai dengan sisa masa pertanggunganan.

"Pembayaran klaim manfaat polis dilakukan secara penuh, kecuali apabila aset perusahaan lebih kecil dari kewajiban perusahaan, pembayaran dilakukan secara proporsional," demikian isi pasal 26 ayat (1) POJK 28/2015.

Selain menjelaskan model pembayaran manfaat polis, POJK 28/2015 juga menjelaskan tata cara pembayaran dana pokok. Bagi polis yang tidak memiliki unsur tabungan, dibayarkan sejumlah yang dihitung secara proporsional berdasarkan sisa jangka waktu pertanggunganan pada tanggal Pencabutan Izin Usaha Perusahaan (*unearned premium*). Itu pun setelah dikurangi bagian premi atau kontribusi kepada perusahaan piutang atau agen asuransi.

Sedangkan untuk polis asuransi yang memiliki unsur tabungan adalah sebesar nilai tunai pada saat pencabutan izin usaha perusahaan. Bagi polis PRYDI, diberlakukan sama dengan model polis yang tidak memiliki unsur tabungan. Namun, dana investasi peserta dihitung sebesar nilai tunai *netto* pada tanggal pencabutan izin usaha perusahaan, kecuali apabila aset perusahaan lebih kecil dari kewajiban perusahaan maka pembayaran dilakukan secara proporsional.

Adapun mengacu pada POJK 28/2015, pengembalian dana nasabah tersebut berpotensi berlangsung selama 2 tahun atau bahkan lebih. Hal itu memungkinkan saja terjadi, namun juga bisa dilakukan lebih cepat. Pasal 15 ayat (1) mengungkapkan pelaksanaan likuidasi oleh Tim Likuidasi wajib diselesaikan dalam jangka waktu paling lama dua tahun terhitung sejak tanggal pembentukan Tim Likuidasi. Adapun Tim Likuidasi sendiri dibentuk ketika RUPS paling lama 30 hari setelah perusahaan dicabut iznnya.

Potensi Tim Likuidasi molor dalam melaksanakan tugasnya juga diatur dalam ketentuan itu, Tim Likuidasi dapat kembali memohon kepada OJK untuk memperpanjang waktu likuidasi. Alasan perpanjangan likuidasi dapat berupa adanya gugatan atau sengketa pada aset bermasalah. Dalam hal ini, OJK mesti menunggu adanya kekuatan hukum tetap.

Potensi Tim Likuidasi molor dalam melaksanakan tugasnya juga diatur dalam ketentuan itu, Tim Likuidasi dapat kembali memohon kepada OJK untuk memperpanjang waktu likuidasi. Alasan perpanjangan likuidasi dapat berupa adanya gugatan atau sengketa pada aset bermasalah. Dalam hal ini, OJK mesti menunggu adanya kekuatan hukum tetap.

Kurang dari 20%



Jiwasraya

Sebelumnya, Ketua Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya untuk Program Jangka Menengah dan Direktur Teknik Jiwasraya Angger P. Yuwono mengatakan, aset Jiwasraya per November 2020 tercatat hanya sebesar Rp 15,8 triliun. Sedangkan kewajiban atau liabilitas tercatat mencapai Rp 54,4 triliun. Menunjuk dari nilai buku tersebut, jika likuidasi dilakukan sekarang, maka hanya 22-23% dari nilai polis nasabah yang mampu dibayarkan.

Apalagi banyaknya aset dengan kualitas buruk dan tidak likuid membuat nilai aset menyusut seiring waktu. Akibatnya ketika di masa mendatang Jiwasraya dilikuidasi maka proyeksi nilai polis yang mampu dibayarkan pun makin kecil. Ditambah lagi Jiwasraya masih butuh waktu untuk menjual aset-asetnya.

"Kami menjual aset Citos (Cilandak Town Square) saja prosesnya hampir satu tahun. Sekarang kita sedang proses menjual 13 aset, yang sudah setahun saja masih berproses. Jadi tidak gampang, sudah pasti kalau likuidasi hari ini pemegang polis hanya dapat kurang dari 20% nilai polis," ungkap Angger.

Oleh karena itu, kata dia, sejatinya tujuan dari restrukturisasi polis adalah menyelamatkan polis, baik nilai yang dikembalikan ataupun keberlangsungan manfaat polis itu sendiri. Perlakuan restrukturisasi polis juga diupayakan sama antara pemegang polis ritel, korporasi, ataupun bancassurance.

"Dari kami memang menargetkan semua pemegang polis direstrukturisasi. Karena dengan restrukturisasi dan dipindahkan polis bisa diselamatkan. Meskipun penyelamatan itu tidak bisa dilakukan sepenuhnya, sesuai kemampuan pemegang saham dalam penyediaan dana penyelamatan atau tambahan modal," jelas Angger.

Progres Restrukturisasi

Di sisi lain, Mahelan yang juga Anggota Tim Percepatan Restrukturisasi Jiwasraya untuk Program Jangka Panjang menyempatkan, sejak melakukan pra registrasi pada 11 Desember 2020 sampai dengan 21 Januari 2021 diketahui per hari terdapat 550 pemegang polis ritel telah menyetujui proses restrukturisasi polis.

Jumlah itu mencakup 80% dari sekitar 700-800 penawaran per hari yang dilakukan melalui surat. Adapun jumlah pemegang polis ritel disebut sebanyak 308 ribu entitas.

Dari sisi korporasi, kata dia, Jiwasraya mencatat portofolio sekitar 2.000 perusahaan yang di bawahnya memiliki sekitar 2,2 juta pemegang polis. Sampai 21 Januari 2021, diperkirakan sebanyak 45% jumlah itu atau sekitar 800 ribu nasabah sudah berkenan ikut restrukturisasi.

Sedangkan untuk nasabah *bancassurance* atau *Saving Plan* tercatat terdapat sekitar 8.000 pemegang polis. Baru sekitar 300 pemegang polis *Saving Plan* yang setuju untuk direstrukturisasi. Mahelan mengakui bahwa segmen nasabah *Saving Plan* harus disebut karena rasio persetujuannya yang relatif lambat dibandingkan segmen nasabah lainnya.

Dia menilai, alasan nasabah *Saving Plan* ada dua hal. Pertama, karena kurangnya informasi dan takut jika pengelolaan polis di IFG Life tidak ditangani dengan baik. Kedua, nasabah masih berharap dananya dikembalikan penuh (*full*). Itu mungkin saja terjadi tapi dengan pengembalian dana selama 15 tahun. Jika pengembalian dengan waktu 5 tahun, maka terjadi pemotongan (*haircut*) sebesar 29% dan 31%.

"Kita akan sosialisasikan kembali agar yang tadinya tidak setuju menjadi setuju. Kemudian juga kita sampaikan kalau (polis) ditangal di Jiwasraya, maka aset akan *unclean* dan *unclear*, ini kondisi yang tidak menguntungkan bagi pemegang polis. Harapannya dengan kondisi seperti ini mereka ikut apa yang kami usulkan," tandas Mahelan.

Editor : Gora Kunjana (gora.kunjana@investor.co.id)

11. Asuransi global mulai buat pembatasan, khawatir pandemi berkepanjangan

[Antaranews.com](https://www.antaranews.com/berita/25-01-2021) / 25-01-2021

Asuransi global mulai buat pembatasan, khawatir pandemi berkepanjangan

© Senin, 25 Januari 2021 17:12 WIB



Dokumentasi - Petugas medis membawa pasien keluar dari ambulans, di tengah penyebaran pandemi penyakit virus corona (COVID-19), di luar Rumah Sakit Royal London, di London, Inggris, 17 Januari 2021. ANTARA/REUTERS/Toby Melville.

"Kami telah berusaha sebagai perusahaan untuk membuat strategi tentang pemodelan ini dan telah membuat kemajuan tetapi jauh dari 'bola kristal' yang mampu memprediksi ini"

London (ANTARA) - Perusahaan-perusahaan asuransi jiwa global mengambil langkah untuk mengekang pembayaran yang berasal dari pandemi Virus Corona, termasuk konsekuensi kesehatan jangka panjang yang belum sepenuhnya dipahami, sumber industri mengatakan kepada Reuters.

Perusahaan asuransi jiwa, termasuk Prudential Financial Inc dan Aviva PLC, sekarang memberlakukan masa tunggu sebelum pasien COVID-19, termasuk mereka yang telah pulih, dapat mengajukan pertanggungan, kata eksekutif dan juru bicara. Beberapa juga membatasi cakupan untuk kelompok usia tertentu.

Perubahan ini terjadi karena beberapa perusahaan reasuransi meminta perlindungan baru dari perusahaan asuransi jiwa yang mereka hentikan, dan saat industri berupaya memastikan sejauh mana masalah yang disebabkan oleh COVID-19.

COVID-19 telah menewaskan lebih dari 2,1 juta orang di seluruh dunia dan menginfeksi hampir 100 juta, menurut penghitungan Reuters.

Beberapa korban menderita konsekuensi jangka panjang termasuk masalah pernapasan yang parah, kerusakan organ, gangguan peredaran darah, dan kelelahan kronis. Tiga minggu setelah pemulihan, 10 persen pasien COVID-19 masih tidak sehat dan hingga lima persen merasa sakit selama berbulan-bulan, menurut para ilmuwan di King's College London.

Pandemi juga telah menyebabkan krisis kesehatan mental bagi mereka yang tidak bisa mengucapkan selamat tinggal kepada orang yang dicintai atau telah diisolasi selama berbulan-bulan, sementara memperburuk masalah penyalahgunaan zat bagi orang lain.

Masih terlalu dini untuk mengetahui berapa banyak orang yang akan mengajukan klaim atas kematian, penyakit jangka panjang, atau kecacatan sebagai akibatnya, tetapi perusahaan asuransi khawatir konsekuensinya dapat berlangsung selama beberapa dekade.

"Kami telah berusaha sebagai perusahaan untuk membuat strategi tentang pemodelan ini dan telah membuat kemajuan tetapi jauh dari 'bola kristal' yang mampu memprediksi ini," kata Kepala Direktur Medis Optimum Re Insurance Co, Dr Paulo Bandeira Pinho.

Optimum telah bertemu dengan pelanggan asuransi jiwa, termasuk Prudential Financial, untuk memetakan risiko jangka panjang dan kemungkinan dampak keuangan.

Prudential sekarang memberlakukan masa tunggu minimal 30 hari untuk pasien COVID-19 yang pulih.

"Pada akhirnya, banyak implikasi jangka panjang dari pandemi masih belum diketahui," kata Wakil Presiden Operasi Prudential Keith Bexell. "Saat efek jangka panjang menjadi lebih dipahami, pendekatan kami terhadap penjaminan emisi dapat disesuaikan seperlunya."

Sejak April perusahaan asuransi jiwa Inggris LV = telah menunda aplikasi dari siapa pun yang didiagnosis dengan COVID-19, mengalami gejala, atau tinggal bersama seseorang yang sakit, menurut kebijakan penjaminan emisi di situsny.

Aviva PLC juga memberlakukan penundaan "singkat" bagi mereka yang menderita COVID-19 atau gejala serupa selama 30 hari terakhir, kata seorang juru bicara.

Perusahaan asuransi jiwa berada dalam bisnis lindung nilai risiko beberapa dekade sebelumnya. Sejak awal pandemi, industri mengatakan hal itu mungkin tidak akan menyebabkan kerugian finansial yang besar, sebagian karena mereka tidak melihat lonjakan klaim.

Data global tidak tersedia untuk 2020. Di Amerika Serikat, delapan persen dari klaim asuransi jiwa grup yang dilaporkan dari April hingga Agustus mengaitkan penyebab kematian dengan COVID-19, menurut US Society of Actuaries.

Perusahaan mengatakan kepada Reuters bahwa dampaknya sejauh ini minimal - dengan LV = melihat COVID-19 memengaruhi hanya dua persen aplikasi dan Aviva masih mencakup lebih dari sembilan dari 10 nasabah - tetapi mereka tetap mengambil langkah pencegahan karena risiko jangka panjang.

Selain mereka yang mengidap penyakit tersebut, Optimum Re's Pinho mengkhawatirkan "gelombang janda dan duda, anak-anak dan orang tua" dengan masa hidup yang lebih pendek.

Selain itu pandemi tersebut mengurangi pemeriksaan kesehatan preventif, menyebabkan serangkaian risiko lain, kata Kepala Penjamin Emisi Kehidupan dan Kesehatan SwissRe untuk Amerika, Chris Behling.