

Senin, 27 September 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	Bantah 3 Juta Unit Link Tutup, AAJI: Itu Penjualan yang Drop!
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Bantahan AAJI Terhadap Laporan Kinerja Unitlink Oleh OJK
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210924160007-17-278979/bantah-3-juta-unit-link-tutup-aaji-itu-penjualan-yang-drop
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

Bantah 3 Juta Unit Link Tutup, AAJI: Itu Penjualan yang Drop!

MARKET - Monica Winata, CNBC Indonesia 24 September 2021 16:56

SHARE | f | t



Foto: Konferensi Pers Kinerja Industri Asuransi Jiwa oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), CNBC Indonesia/Sudibrat Sukla

Jakarta, CNBC Indonesia - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menegaskan sepanjang tahun lalu terjadi penurunan penjualan asuransi unit link akibat dampak dari Covid-19, sehingga tidak benar jika data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menyebutkan terjadi penutupan polis-polis oleh nasabah unit link.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pesiribu mengatakan pandemi Covid-19 memang memberikan dampak negatif terhadap penjualan asuransi.

"Itu bukan tutup polis, tapi penjualan yang menurun. Ya pasti menurunnya penjualan karena situasi Covid," kata Togar kepada CNBC Indonesia, Jumat (24/9/2021).



Sebelumnya, berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sepanjang 2020 lalu terjadi penurunan jumlah pemegang polis unit link hampir 3 juta polis atau tepatnya 2,8 juta. Dari sebelumnya di akhir 2019 sebanyak 7 juta, menjadi hanya 4,2 juta atau turun 40%.

Baca: Premi Asuransi Murni Melesat, Apa Iya Unit Link Ditinggalkan?

Hal ini disampaikan oleh Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (PKNB) DA OJK, Ahmad Nasrullah dalam dialog webinar "Produk Asuransi Unit Link dan Pengawasannya oleh OJK di Jakarta, Rabu (21/4/2021).

Dia mengungkapkan, banyak pemegang polis yang tidak melanjutkan polisinya yang sudah jatuh tempo tahun lalu. Sedangkan penambahan nasabah baru juga tidak banyak karena dampak Covid.

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

Namun demikian, meski terdampak pandemi, nilai aset asuransi secara keseluruhan masih mengalami kenaikan meski tak sebesar tahun sebelumnya.

"Posisi Februari aset asuransi jiwa Rp 550 triliun, asuransi umum tumbuh per Februari Rp 207 triliun, ada sedikit penambahan dan tahun sebelumnya asuransi wajib dan BPJS kesehatan masing-masing Rp 146 triliun dan 135 triliun," ujarnya.

Selanjutnya, catatan OJK untuk pendapatan premi asuransi di 2020 yakni 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.

Untuk produk PAYDI (produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi) dalam hal ini unit link, total premi PAYDI mencapai 50% yaitu Rp 100 triliun dibandingkan dengan premi secara nasional yang jumlahnya Rp 200 triliun.

"Hampir separuhnya untuk yang PAYDI," kata dia.

Judul	Heboh 3 Juta Nasabah Tutup Unit Link, Ini Klarifikasi AAJI
Nama Media	Cnbcindonesia.com
Newstrend	Bantahan AAJI Terhadap Laporan Kinerja Unitlink Oleh OJK
Halaman/URL	https://www.cnbcindonesia.com/market/20210925145646-17-279113/heboh-3-juta-nasabah-tutup-unit-link-ini-klarifikasi-aaji/2
Tanggal Berita	2021-09-25
Sentimen	Netral

Heboh 3 Juta Nasabah Tutup Unit Link, Ini Klarifikasi AAJI

MARKET - Savitri Wardoyo, CNBC Indonesia | 25 September 2021 16:20

SHARE |  

2. AAJI Bantah Data dari OJK

2 dari 2 halaman

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100

ASURANSI



INFOGRAFS

Foto: Amitya Rahadian Kribadilla

Tak sampai disitu, pro-kontra terus terjadi. Asosiasi Asuransi Jawa Indonesia (AAJI) membantah bahwa telah terjadi penutupan polis produk unit link di sepanjang tahun lalu, yang terjadi adalah penurunan penjualan unit link diakibatkan karena pandemi Covid-19.

Dimana AAJI membantah data yang diungkapkan sebelumnya oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menyebutkan sepanjang tahun lalu terjadi penurunan polis nasabah untuk unit link dari 7 juta polis menjadi 4,2 juta polis, atau berkurang nyaris 3 juta atau 2,8 juta polis.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Paseribu mengatakan pandemi Covid-19 memang memberikan dampak negatif terhadap penjualan asuransi.



"Itu bukan tutup polis, tapi penjualan yang menurun. Ya pasti menurunlah penjualan karena situasi Covid," kata Togar kepada CNBC Indonesia, Jumat (24/9/2021).

Togar menjelaskan, saat ini jumlah polis individu menurut data AAJI mencapai lebih dari 18 juta polis. Jika digabung dengan polis grup maka jumlahnya mencapai lebih dari 60 juta.

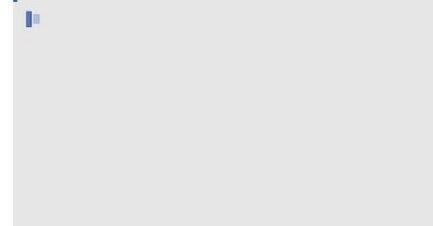
Selain itu Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah juga angkat bicara, dalam dialog webinar "Produk Asuransi Unit Link dan Pengawasannya oleh OJK di Jakarta, Rabu (21/4/2021).

Ahmad menyebutkan jumlah tertanggung PAYDI (produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi) termasuk unit link menurun karena kondisi Covid-19 pada 2020 sehingga banyak yang tak melanjutkan polisnya.

Tahun 2020 banyak yang tidak melanjutkan produk ini, atau sudah jatuh tempo. Tambahkan nasabah baru tak banyak," ujarnya.

Namun demikian, meski terdampak pandemi, nilai aset asuransi secara keseluruhan masih mengalami kenaikan meski tak sebesar tahun sebelumnya.

Saksikan video di bawah ini:
Asuransi Unit Link Bakal Diperketat



(hps/hps)

HALAMAN : 1 2

Tak sampai disitu, pro-kontra terus terjadi. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) membantah bahwa telah terjadi penutupan polis produk unit link di sepanjang tahun lalu, yang terjadi adalah penurunan penjualan unit link diakibatkan karena pandemi Covid-19.

Dimana AAJI membantah data yang diungkapkan sebelumnya oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menyebutkan sepanjang tahun lalu terjadi penurunan polis nasabah untuk unit link dari 7 juta polis menjadi 4,2 juta polis, atau berkurang nyaris 3 juta atau 2,8 juta polis.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasanibu mengatakan pandemi Covid-19 memang memberikan dampak negatif terhadap penjualan asuransi.

Iklan ditutup oleh Google

"Itu bukan tutup polis, tapi penjualan yang menurun. Ya pasti menurunlah penjualan karena situasi Covid," kata Togar kepada CNBC Indonesia, Jumat (24/9/2021).

Togar menjelaskan, saat ini jumlah polis individu menurut data AAJI mencapai lebih dari 18 juta polis. Jika digabung dengan polis grup maka jumlahnya mencapai lebih dari 60 juta.

Selain itu Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A OJK, Ahmad Nasrullah juga angkat bicara, dalam dialog webinar 'Produk Asuransi Unit Link dan Pengawasannya oleh OJK' di Jakarta, Rabu (21/4/2021),

Ahmad menyebutkan jumlah tertanggung PAYDI (produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi) termasuk unit link menurun karena kondisi Covid-19 pada 2020 sehingga banyak yang tak melanjutkan polisnya.

Tahun 2020 banyak yang tidak melanjutkan produk ini, atau sudah jatuh tempo. Tambahan nasabah baru tak banyak," ujarnya

Namun demikian, meski terdampak pandemi, nilai aset asuransi secara keseluruhan masih mengalami kenaikan meski tak sebesar tahun sebelumnya.

**Saksikan video di bawah ini:
Asuransi Unit Link Bakal Diperketat**



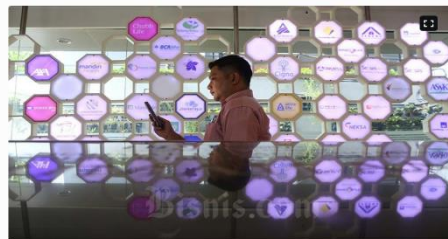
(hps/hps)

Judul	PKPU Kresna Batal, AAJI: Putusan MA Hadirkan Kepastian Hukum
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi Kresna Life
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20210924/215/1446560/pkpu-kresna-batal-aaji-putusan-ma-hadirkan-kepastian-hukum
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

PKPU Kresna Batal, AAJI: Putusan MA Hadirkan Kepastian Hukum

AAJI meminta hanya OJK yang bisa lakukan PKPU dan palit sehingga keputusan tersebut sudah tepat.

Ruli Rahardyan - Bisnis.com
24 September 2021 | 17:07 WIB



Karyawan berfoto di depan logo beberapa perusahaan asuransi di Kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, Selasa (15/10/2020). (Bima - Nurul Hidayat)

Bisnis.com, JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyambut baik keputusan Mahkamah Agung terkait pembatalan putusan palit dan homologasi PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life).

Baca Juga : Ekonomi Mulai Pulih, Kinerja Asuransi Jiwa Semester I/2021 Menguat

Sebagai informasi, hal ini tercantum dalam putusan kasasi MA Nomor 647/KPU/2021, di mana pengadilan menolak upaya pembatalan putusan palit dan homologasi PT Asuransi Jiwa Kresna (Kresna Life) pada 10 Desember 2020.

Setelah itu, terdapat Putusan PKPU Tetap Nomor 380/Pdt.Sus-PKPU/19/Pengadilan Niaga Jakarta Pusat, tanggal 22 Januari 2021. Namun, pada 16 Februari 2021 terdapat Penghentian Perdamaian (Homologasi) dalam putusan Nomor 389/Pdt.Sus-PKPU/2020/PN Niaga Jkt. Pst.

Asuransi Mobil Terbaik 2021



Lewat putusan terbaru di tingkat kasasi ini, Kresna Life diputuskan kembali dalam keadaan semula sebelum adanya putusan Pengadilan Pembatalan Utang (PKPU) dan homologasi, karena seluruh Putusan Judoex Facti dalam perkara ini batal.

Pasalnya, sesuai UU terkait PKPU dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pihak yang memiliki kedudukan hukum (legal standing) untuk mengajukan permohonan PKPU terhadap perusahaan asuransi tidak diberikan kepada kreditor maupun debitor, tetapi diberikan hanya kepada satu lembaga, yaitu Menteri Keuangan yang kemudian beralih kepada OJK.



Jakarta's Favorite Croffles
Butter Croffles, Miso Croffles, Beef Bacon & Cheese and more! Order your croffles now!

Discover Shop Now >

"Bahwa dengan demikian, permohonan PKPU dalam perkara ini harusnya tidak dapat diterima karena diajukan oleh Pemohon yang tidak memiliki kewenangan [legal standing]," tulis putusan MA tersebut, dikutip Jumat (24/9/2021).

MA menjelaskan bahwa meskipun hakim berwenang menafsirkan suatu ketentuan undang-undang, tetapi penafsiran tersebut hanya dapat dibenarkan jika norma dan ketentuan tersebut tidak jelas.

Oleh sebab itu, tidak tepat Judoex Facti dalam Putusan PKPU Sementara dan PKPU Tetap dalam perkara ini menafsirkan ketentuan yang mengatur mengenai pihak yang berwenang mengajukan permohonan PKPU terhadap perusahaan asuransi, karena sudah jelas hanya OJK yang berwenang.

Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasiarbu menjelaskan bahwa memang hanya OJK yang bisa lakukan PKPU dan palit sehingga keputusan ini sudah tepat.

"Kalau pengadilan atau hukum mengizinkan bukan OJK yang lakukan, maka akan chaos. Jangan lupa, industri keuangan kan bukan hanya asuransi, tapi juga ada perbankan, pasar modal, pembiayaan, dana pensiun, dan lain-lain. Jadi keputusan MA ini, menurut kami sudah tepat dan menciptakan kepastian hukum," ungkapnya.

Judul	BERITA FOTO – Pertumbuhan Premi Asuransi Tradisional
Nama Media	Kontan
Newstrend	Pertumbuhan Premi Asuransi Jiwa Semester I/2021
Halaman/URL	6
Tanggal Berita	2021-09-25
Sentimen	Netral

Pertumbuhan Premi Asuransi Tradisional



KONTAN/Carolus Agus Waluyo

Petugas keamanan berjaga di depan beberapa logo perusahaan asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Jakarta, Jumat (24/9). Berdasarkan data AAJI, premi asuransi tradisional berhasil tumbuh 18,5% secara tahunan atau *year on year* (yoy) di enam bulan pertama tahun ini. Sedangkan premi unitlink tumbuh sedikit di bawahnya yakni sebesar 17% secara tahunan.

Baru Beikiti Dapat Ikn



Anggota Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan dan PT Asuransi Jasa Indonesia (PTAJI) dalam sesi diskusi daring.

Digitalisasi layanan asuransi di era pandemi Covid-19 yang menyumbang lebih dari separuh premi asuransi jiwa, di era pandemi Covid-19 telah mengalami perubahan. Selama ini, ada kebiasaan yang mengantar premi asuransi yang terkait investasi tersebut, di antaranya, harus dipaparkan dengan cara muka langsung (face to face), karena keabsahannya produk yang terkait sendiri. Namun, kini pihak regulator, perusahaan asuransi, hingga agen mulai adaptif, sehingga CUK semakin release pemrosesan produk, dan ini juga tetap muka langsung, atau bisa dilakukan melalui virtual (virtual face to face).

Kondisi demikian, resiko dan CUK itu tidak cukup berlaku bagi semua perusahaan asuransi yang membandingkan unit-unit. Karena hanya diberikan kepada perusahaan yang mampu memenuhi kriteria dari CUK.

Jadi, sebagai regulasinya sudah ditetapkan, kami perlu tetap memastikan kepatuhan dari perusahaan asuransi. Jika kami undang untuk memastikan pemetaan terkait teknologi IT (information technology), termasuk database, karena harus melakukan monitoring setiap melakukan presentasi dan proses penjualan. Itu kami perlu nilai data, sebelum dipaparkan memberikan persetujuan untuk perusahaan asuransi bisa menjual produk secara virtual (face to face), kata dia.

Namun saat ini, jumlah perusahaan asuransi jiwa yang mengizinkan kita memfasilitasi produk unit-unit secara virtual (face to face) masih sedikit. Jika dibandingkan dengan PT perusahaan jiwa.

Sedang itu, kindarto mengatakan, CUK juga secara rutin melakukan pertemuan eksklusif untuk melihat perkembangan produk perusahaan asuransi.

Langkah itu dilakukan agar regulator bisa segera mengambil kebijakan yang harus segera ditetapkan.



Anggota Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan dan PT Asuransi Jasa Indonesia (PTAJI) dalam sesi diskusi daring.

Ketua Dewan Pengawas Asuransi Jasa Indonesia (AJI) Budi Tampubolon memanduk sebelumnya, untuk menetapkan apa CUK juga memastikan produk unit-unit secara virtual (face to face) bisa mudah. Perusahaan harus menyusun prosedur dan mengajukan permohonan kepada CUK.

Kemudian, harus memastikan beberapa up-cuba pemrosesan yang sudah ditetapkan dan dipastikan kepatuhan melalui pengawasan perusahaan dari CUK.

Tren Asuransi

Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa 2020 dan 2021				
Tren Asuransi				
Premi & Investasi Dorong Pendapatan Asuransi Jiwa Tumbuh Lebih Cepat dari Klaim				
Berkas: Laporan Keuangan Asuransi Jiwa				

Aturan Insurtech Lebih Adaptif



Risa Winandi, Wakil Kepala Divisi Pengawasan Industri Keuangan Bank Indonesia, Anggota Komisi Koordinator Jasa Keuangan (KJK), dalam acara *zooming with Partner-Partner Baru Asuransi Digital*, Inc di Beritasatu TV, Rabu (23/6/2021). Sumber: BSI TV

Otoritas Jasa Keuangan kini sedang memperbaiki aturan mengenai *insurance technology* (*insurtech*), agar lebih adaptif di masa mendatang.

"Kami sudah ada juga mengenai surat edaran OJK terkait aturan distribusi perusahaan asuransi selain bank, ini termasuk digital. Aturan ini sedang *in review*, karena platform ini seharusnya masuk lebih dulu ke inovasi keuangan digital (IKD) yang kemudian masuk *regulatory sandbox*," kata Risa Winandi.



Presiden Direktur Sonamasa MSQ Life Wianto, dalam acara *Zooming With Partner dengan tema Partner Baru Asuransi Digital* Inc di Beritasatu TV pada Kamis (23/6/2021) di Jakarta. Foto: Beritasatu Photo/Idan AR

Sementara itu, Wianto mengatakan, *insurtech* adalah sesuatu yang baru di industri asuransi, dengan karakteristik dan model bisnis yang beragam. Pihaknya percaya *insurtech* masih akan berkembang seiring waktu.

"Saya melihat *insurtech* memiliki potensi, tapi model bisnis juga akan berkembang menyesuaikan regulasi. Perusahaan pasti mengembangkan bisnisnya," paparnya.

Di sisi lain, perkembangan *insurtech* kemungkinan akan membutuhkan agen juga, untuk menjangkau karakteristik produk yang lebih tinggi. Hal ini bisa dilihat dari perusahaan besar di Amerika Serikat seperti Lemonade yang sekarang memakai agen juga.

Wianto menjelaskan, perusahaan asuransi konvensional pada kanal keagenan dan *bancassurance* membutuhkan digital untuk memudakan proses akuisisi.

Sebaliknya, perusahaan yang memanfaatkan digital untuk mencari nasabah akan memakai agen untuk meningkatkan akuitas produk, dari menawarkan produk dengan risiko rendah ke yang di atasnya.

"Rangkaian perusahaan kami sudah memiliki segmentasi dan diversifikasi, baik untuk *agent*, *bancassurance*, *corporate business*, dan kami bisa masuk ke digital. Tapi, kami sedang mempelajari potensinya, terutama pada regulasi dan norma skala ekonomi," ungkap dia.

Wianto mengatakan pula, tidak menutup kemungkinan akan terjadi perselisihan antara pemegang polis dan perusahaan asuransi ketika implementasi teknologi dilakukan. Namun, serangkaian kerja sama dipercaya bisa menekan adanya perselisihan, baik kerja sama antara lembaga jasa keuangan ataupun dengan *insurtech* keuangan.



Vice President Sonamasa MSQ Life Tatam Nuhidayat dalam acara *Zooming With Partner dengan tema Partner Baru Asuransi Digital* Inc di Beritasatu TV pada Kamis (23/6/2021) di Jakarta. Foto: Beritasatu Photo/Idan AR

Pada kesempatan yang sama, Tatam menuturkan, proses bisnis asuransi cukup panjang dan sudah mulai memanfaatkan peran teknologi. Saat ini, penerapan dilakukan secara bertahap, bukan karena terburu, tapi agar perubahan ini dipastikan efektif tanpa meninggalkan permasalahan di masa mendatang.

Ia mengatakan, setidaknya ada tiga jenis risiko produk asuransi, yakni ringan, sedang, dan tinggi. *Fintech* yang menjual asuransi sudah banyak menggarap produk dengan risiko ringan, karena memang segmen pasar tersebut belum banyak digarap perusahaan asuransi.

"Mereka kini sudah mulai menggarap produk asuransi dengan risiko sedang, seperti asuransi kesehatan individu atau keluarga. Hal yang perlu dibedakan dari perusahaan asuransi adalah risan dari bisnis yang dijalankan masing-masing kelompok industri. Dengan masing-masing pihak bisa melihat hak dan kewajibannya, maka kolaborasi adalah suatu kemunculan untuk turut mendukung penetrasi di Indonesia. Ini termasuk kemungkinan turut membantu menjual produk asuransi dengan risiko tinggi," paparnya.



Kapala Eksekutif Pengawasan Industri Keuangan Bank Indonesia, Anggota Dewan Komisaris Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Risa Winandi, Ketua Dewan Gubernur Sonamasa MSQ Life Tatam Nuhidayat, Presiden Direktur Sonamasa MSQ Life Wianto, dan Wakil Direktur Beritasatu Idan AR dalam acara *Zooming With Partner dengan tema Partner Baru Asuransi Digital* Inc di Beritasatu TV pada Kamis (23/6/2021) di Jakarta. Foto: Beritasatu Photo/Idan AR

Risa Winandi mengatakan, pihaknya terus berupaya adaptif mengenai aturan yang sudah dikeluarkan. Misalnya dengan memberikan relaksasi terhadap pemasaran produk asuransi yang dilakukan dengan investasi (PAYDI). Aturan sebelumnya mengharuskan produk ditawarkan dengan tatap muka, tapi pembatasan sosial membuat hal itu tidak memungkinkan, sehingga kebijakan pemasaran diubah dapat dilakukan secara virtual atau tanpa tatap muka, tapi dengan sejumlah pemenuhan syarat seperti perusahaan asuransi mesti siap secara teknologi dan operasional.

"Ketika itu ada beberapa perusahaan yang melakukan *review* bersama dengan vendor. Di awal ini, memang tidak lebih dari 10 perusahaan asuransi yang sudah diperbolehkan memasarkan PAYDI secara virtual, sekarang mudah-mudahan bisa lebih. Saat ini, premi *unit link* tumbuh dan agen masih berkontribusi lebih. Sampai saat ini kami melihat masih aman, namun jangan sampai ketika pandemi selesai klaim tidak bisa dibayar. Apalagi, penetrasi asuransi belum terlalu dalam, sehingga berpengaruh pada perkembangannya," ucap Risa Winandi.

Judul	OJK Hati-hati Evaluasi Asuransi Digital
Nama Media	Ujungpandang Ekspres
Newstrend	Kinerja Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

OJK Hati-hati Evaluasi Asuransi Digital

● Ingatkan Komitmen Terhadap Pemegang Polis

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

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank OJK Riswinandi Idris mengatakan bahwa saat ini penetrasi asuransi secara digital masih belum terlalu dalam. Menurutnya, OJK menyambut baik adanya perkembangan digital ini meskipun hati-hati dalam melakukan evaluasinya.

"Kita melihat masyarakat ini sudah siap atau belum. Bukan hanya kemudahan yang dicari tapi bagaimana dampak sesudahnya, khususnya klaim," ujar Riswinandi dalam acara bertajuk "Penetrasi Baru Asuransi Digital", Kamis (23/09/2021) kemarin.

Bukan tanpa sebab, Riswinandi mengatakan bahwa industri asuransi yang selama ini dilakukan secara konvensional pun masih menemui masalah terkait klaim. Menurutnya, meskipun secara umum industri ini masih terlihat bagus, namun masih saja ada komplain dari masyarakat terkait

klaim yang tidak terbayarkan.

Apalagi, dengan adanya asuransi digital ini semuanya berbasis platform sehingga masyarakat perlu tahu betul apa produk yang dibeli. Oleh karenanya, OJK pun menghimbau produk-produk yang dijual melalui digital untuk langkah awal merupakan produk-produk yang mudah dipahami.

"Kami lagi perbaiki juga ketentuan-ketentuannya bahwa memang kita melihat ada kriteria yang terkait insurtech, teknologi atau apa namanya, secara internal perusahaan asuransi harus ikut masuk ke situ," imbuhnya.

Adapun, Riswinandi melihat saat ini ada sejumlah kategori terkait insurtech yang ada. Pertama, insurtech yang menjual produknya secara langsung sehingga harus memiliki badan hukum yang mengikuti ketentuan OJK terkait Inovasi Keuangan Digital. Lalu, insurtech yang berbentuk aggregator dan marketplace yang bekerja sama dengan perusahaan asuransi.

"Bagaimanapun bisnis asuransi ini bisnis kepercayaan, sehingga perusahaan boleh memanfaatkan teknologi namun tetap menjaga komitmen terhadap pemegang polis," tambahnya. (mit/mah)



HATI-HATI Otoritas Jasa Keuangan (OJK) masih berhati-hati dalam mengevaluasi soal asuransi digital. OJK pun mengingatkan asuransi menjaga komitmen terhadap pemegang polis.

Judul	BERITA FOTO – Pemasaran Digital Asuransi
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kinerja Layanan Asuransi Digital
Halaman/URL	22
Tanggal Berita	2021-09-27
Sentimen	Netral



Pemasaran Digital Asuransi

Pekerja berdiri di salah satu kantor Asuransi, Jakarta, belum lama ini. Kondisi pandemi Covid-19 memicu peningkatan pemanfaatan teknologi digital di berbagai sektor kehidupan, tak terkecuali sektor industri asuransi. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada Juli 2021, premi asuransi yang dibukukan melalui pemasaran digital sudah mencapai Rp 6 triliun. Kontribusi premi asuransi lewat kanal distribusi digital yang dibukukan oleh perusahaan asuransi umum dan asuransi jiwa tersebut telah mencapai 3,94 persen dari total premi asuransi umum dan jiwa.

Judul	Anggaran Klaim RS Covid-19 Kurang Rp 28 Triliun
Nama Media	Kontan
Newstrend	Total Pengajuan Klaim BPJS Terkait Covid-19 2021
Halaman/URL	14
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

■ TAGIHAN RUMAH SAKIT COVID-19

Anggaran Klaim RS Covid-19 Kurang Rp 28 Triliun

JAKARTA. Peningkatan kasus Covid-19 sepanjang tahun 2021 ini berbanding lurus dengan tagihan klaim Rumah Sakit (RS) rujukan Covid-19 kepada pemerintah.

Total pengajuan klaim RS rujukan Covid-19 tahun 2021 yang masuk ke Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan hingga saat ini tercatat sebanyak 1,1 juta kasus pengajuan klaim.

Direktur Utama BPJS Kesehatan, Ali Ghufron Mukti mengatakan, dari total pengajuan klaim tersebut, sudah 84%

yang selesai proses verifikasi. "Untuk periode 2021 pengajuan klaim sebanyak 1,1 juta klaim dengan biaya Rp 60,7 triliun. Adapun yang sudah selesai verifikasi sebanyak 907.724 klaim dengan biaya Rp 51,1 triliun atau 84% dari total klaim yang diajukan," kata dia, Kamis (23/9).

Adapun sisa pengajuan klaim RS tahun 2021 kini masih dalam proses verifikasi. Untuk pengajuan klaim tahun 2020 yang berstatus tertunda atau *dispute*, Ali mengungkapkan, beberapa klaim ma-

sih belum diserahkan ke BPJS Kesehatan. "Tapi pagi tadi baru kami terima dari Kementerian Kesehatan (Kemkes) sekitar Rp 2,7 triliun untuk diselesaikan," imbuhnya.

Total pengajuan klaim periode 2021 tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Untuk pengajuan klaim periode tahun 2020, terdapat pengajuan klaim layanan pasien Covid-19 sebanyak 686.129 kasus dengan biaya Rp 40,7 triliun.

Adapun, realisasi yang telah selesai verifikasi ialah 99%

atau 683.242 pengajuan klaim dengan biaya Rp 40,3 triliun.

Sementara itu, Kemkes akan mengusulkan penambahan anggaran penanganan Covid-19 tahun 2021 sebesar Rp 28 triliun. Dirjen Pelayanan Kesehatan Kemkes Abdul Kadir mengatakan, total anggaran tahun 2021 yang dibutuhkan adalah Rp 64,7 triliun. Saat ini baru tersedia sekitar Rp 36,2 triliun. Artinya masih terdapat kekurangan anggaran sekitar Rp 28,5 triliun.

Kadir menjelaskan, klaim penanganan Covid-19 dari Ja-

nuari 2021 sampai 8 Juli 2021 sebesar Rp 36,2 triliun. Kemudian klaim penanganan Covid-19 dari 9 Juli 2021 sampai 10 September 2021 sebesar Rp 21 triliun. Jadi jumlah klaim sudah sebesar Rp 57,2 triliun.

Ia memprediksikan, hingga akhir tahun 2021 dibutuhkan anggaran sekitar Rp 7 triliun dengan estimasi kasus melandai seperti saat ini. "Artinya kami masih membutuhkan anggaran sekitar Rp 28 triliun," ujar Kadir.

Ratih Waseso, Vandy Susanto

Judul	Mendesak Pentingnya Restorasi Mutual Konstitusional Bumiputera 1912
Nama Media	Kumparan.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Asuransi AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://kumparan.com/diding-anwar/mendesak-pentingnya-restorasi-mutual-konstitusional-bumiputera-1912-1wbBCdk5N5v
Tanggal Berita	2021-09-26
Sentimen	Netral

Mendesak Pentingnya Restorasi Mutual Konstitusional Bumiputera 1912

Konten ini diproduksi oleh Diding 5 Anwar



Diding 5 Anwar

Pemegang Polis dalam Perusahaan berbentuk Usaha Bersama (Mutual/Onderlinge) seperti AJB Bumiputera 1912, berdasarkan PP No.87 Tahun 2019 tentang Usaha Bersama, memiliki keunikan dua posisi sekaligus. Dalam pasal 1 ayat 3 PP No.87 Tahun 2019 dikatakan Anggota adalah Pemegang Polis pada Usaha Bersama.

ADVERTISEMENT

Iklan ditutup oleh Google

Hal ini perlu diketahui Pemegang Polis, sesungguhnya apa yang dimaksud Pemegang Polis mempunyai 2 (dua) kedudukan sekaligus?

Pertama kapasitas Pempol sebagai Nasabah dengan cara membeli Produk Asuransi yang dibuktikan dengan Polis. Pembayaran premi yang dilakukan ke Perusahaan sehingga Pempol memperoleh manfaat dengan mendapatkan perlindungan jiwa dari produk yang dipilih beserta seluruh benefit yang ditawarkan.

Kedua, dengan Polis yang dimiliki, Pempol juga sebagai Pemilik Perusahaan. Inilah uniknya dengan membeli produk di perusahaan Mutual atau Usaha Bersama, maka seluruh Pempol otomatis menjadi Pemilik, karena tidak ada Pemegang Saham mayoritas, yang ada sistem perwakilan yg direpresentasikan oleh Rapat Umum Anggota (RUA) atau BPA, di masing-masing Daerah Pemilihan (Dapil).

Seyogyanya dengan bentuk Usaha Bersama keseimbangan bisa terjaga dengan 2 (dua) kedudukan tersebut, sehingga Perusahaan ini memiliki fundamen yang kuat. Sebagai Nasabah dapat menikmati manfaat produk yang dipilih, dan di sisi lain sebagai Pemilik mempunyai kewenangan menetapkan pokok-pokok kebijakan, tentunya melalui mekanisme yang diatur dalam Anggaran Dasar (AD), yaitu melalui wakil di Daerah Pemilihannya.

ADVERTISEMENT

Iklan ditutup oleh Google

Sesuai Anggaran Dasar AJBB 1912 yang diundangkan pada 14/6 Tahun 2021 Nomor 47, perlu diketahui masyarakat (khususnya Pemegang Polis) sejak dilahirkan bentuk usahanya adalah "Onderlinge/Mutual/Usaha Bersama/UBB". Sejatinya, Mutual itu serumpun dengan Koperasi. Hal ini sangat sejalan dengan Pasal 33 Ayat (1) UUD 1945 yang menegaskan bahwa : "Perkonomian disusun sebagai Usaha Bersama berdasar atas asas kekeluargaan."

Pada Pasal 4 Ayat 1 berbunyi AJB Bumiputera 1912 bersifat Mutual dan dikelola dengan prinsip-prinsip dasar yang berlaku pada konsep Good Corporate Governance (GCG) secara kebersamaan para pemegang polis.

Artinya Pengelolaan AJB Bumiputera 1912 dilandaskan pada prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, kesetaraan dan kewajaran. Dalam menjalankan usahanya dilandaskan kepentingan bersama (mutual interest), usaha bersama (mutual effort), dan kemanfaatan bersama (mutual benefit) untuk semua anggotanya.

ADVERTISEMENT

Iklan ditutup oleh Google

Diketahui sesuai Anggaran Dasar bentuk usaha AJBB 1912, Privilege dari pemegang polis AJBB 1912 yang berbentuk badan hukum mutual, misal antara lain:

Semua Pempol sebagai anggota memiliki hak memilih dan hak dipilih sebagai anggota BPA.

Mendapatkan Reversionary Bonus (RB) yang merupakan hasil keuntungan perusahaan disetiap tahunnya sebagai konsekuensi dari Badan Usaha Mutual.

Dua hal inilah yang tidak akan didapatkan, jika menjadi pemegang polis di dalam bentuk Perseroan Terbatas atau Non Mutual.

Dengan demikian, yang berwenang dan berkompeten perlu menjelaskan secara detail ke publik, termasuk lailan Laporan Keuangan yang wajib di-*publish* secara tertib.

Bila perlu sampaikan praktik pengelolaan dananya, serta mekanisme pembebanan kerugian atau pembagian labanya.

Semoga diketemukan solusi terbaik untuk masa depan dengan semangat Konstitusional dan Rasional. Mengingat Perusahaan ini milik rakyat banyak, maka perusahaan ini harus menekankan prinsip-prinsip GCG.

Dalam AD AJB Bumiputera 1912 pasal 7 ayat 1, ketentuan Pempol adalah perorangan berkebangsaan Indonesia maupun badan hukum, lembaga, kelompok, atau perkumpulan yang tunduk pada hukum Indonesia.

Sementara ayat 2 berbunyi "pemegang polis produk syariah dan unit link atau sejenisnya bukan anggota AJB Bumiputera 1912"

Lantas mengapa bisa terjadi ada pempol yang dinyatakan sebagai anggota dan ada juga pempol yang non anggota, (silakan dihitung yang pasti berapa jumlah pempol sebenarnya yang dinyatakan non anggota). Jelas contohnya di AD pasal 7 ayat 2 itu harusnya tidak boleh ada pengaturan seperti itu.



Bumiputera. Foto: Facebook/Bumiputera

Harus Tegas & Tuntas lebih dahulu tentang pempol ini. Jangan berkelamin ganda.

Sangat Fundamental kedudukan Anggaran Dasar suatu Perusahaan atau Organisasi, sehingga di setiap AD itu jelas, bentuk badan hukum Perusahaan, AD Th 2011 AJBB 1912 itu Mutual ataupun bukan.

Sebagai Nasabah yang membeli produk asuransi sekaligus semua pempol otomatis sebagai anggota pemilik perusahaan, tanpa terkecuali. Bila ada pemisahan Pempol yang sebagai Anggota, dan ada sebagai Non Anggota, maka ini berarti bukan Mutual atau usaha bersama.

AJB Bumiputera 1912 sebagai perusahaan berbentuk Usaha Bersama, pemiliknya adalah Pemegang Polis yang punya 2 (dua) posisi kedudukan sekaligus yakni sebagai Nasabah dan sebagai Anggota atau Pemilik Perusahaan.

Semua Pempol adalah semua anggota pemilik perusahaan tanpa terkecuali.

Restorasi mutual, menghidupkan niat, cita-cita dan amanah mulia pendiri pejuang AJBB 1912 sejahteraan rakyat. Tujuan didirikannya AJB Bumiputera adalah menjamin kesejahteraan anggota dan keluarganya. Dengan terjaminnya kesejahteraan anggota beserta keluarganya maka kesejahteraan masyarakat bahkan kesejahteraan bangsa terjamin pula.

Harus bergegas berbenah secara konstitusional dan rasional, agar tidak semakin tercabik-cabik berantakan tidak menentu. Selamatkan jutaan rakyat pempol dan pegawai serta Uber sebagai aset bangsa Indonesia.

Terlalu lama rakyat Pempol menderita. Pada 4,5 tahun terakhir AJBB 1912 dikutak-katik mutar-mutar tambah ruwet dan parah, penuh ketidakpastian, semakin gelap dan semakin dingin membeku hingga minus 62 derajat celcius.

Butuh kehadiran manusia setengah dewa yang benar-benar bisa dipercaya pemerintah dan rakyat.

Hati-hati dan waspada, adanya oknum Pempol maupun oknum pegawai yang memanfaatkan kesempatan dalam kesempatan untuk kepentingan pribadi atau kelompok, bukan untuk kepentingan bersama.

Pemangsaan AJB Bumiputera 1912 harus cepak dan mendesak serta tidak dapat lagi ditunda, sesuai ketentuan dalam Pasal 2 Ayat (4) POJK No. 41/POJK.05/2015 yang mengatur cara Penetapan Pengelola Statuter pada Lembaga Jasa Keuangan .

Pentingnya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera membentuk Pengelola Statuter (PS) karena kondisi Bumiputera yang mendesak. Ia menilai kekosongan Direksi & Komisaris Undang-undang dan POJK nya sudah terang dan jelas, OJK harus gunakan kewenangan yang diberikan.

Dengan adanya Pengelola Statuter, perusahaan akan memiliki organ pengurus yang sah dan legitimate, hal ini penting untuk segera mengisi kekosongan organ (Vacuum of Power). Mengingat peran dan fungsi PS adalah bertindak sebagai Direksi dan Komisaris. Dalam hal ini, Jamaah Bumiputera menjadi memiliki imam perusahaan, sehingga bisa segera melaksanakan upaya-upaya untuk menunaikan kewajibannya.

Dengan adanya Pengelola Statuter, maka perusahaan secara simultan akan mempersiapkan proses-proses pemenuhan Anggaran Dasar Perusahaan untuk membentuk Organ-organ ini melalui mekanisme yang telah diatur di dalam kitab suci perusahaan tersebut.

Dengan PS, maka perusahaan memiliki Manajemen yang sah untuk melakukan tindakan-tindakan, baik untuk urusan internal terlebih untuk urusan eksternal yang akan me-*refresh* organisasi. Sehingga diharapkan mampu memulai langkah baru penuh optimisme akan kembali sehat dan kembali bermaslahat.

Judul	IFG Masih Terus Mencari Dana hingga Rp 6,7 Triliun
Nama Media	Insight.kontan.co.id
Newstrend	Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/ifg-masih-terus-mencari-dana-hingga-rp-67-triliun
Tanggal Berita	2021-09-24
Sentimen	Netral

IFG Masih Terus Mencari Dana hingga Rp 6,7 Triliun

Jumat, 24 September 2021 | 08:10 WIB



Reporter: **Adrianus Octaviano** | Editor: **Lamgiat Siringoringo**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Indonesia Financial Group (IFG) masih terus mencari dana segar untuk menjalankan bisnisnya. Meski IFG bakalan segera mendapatkan penyertaan modal negara (PMN) senilai Rp 20 triliun untuk digunakan dalam proses pemindahan portofolio Jiwasraya ke IFG Life.

Proses pencairan PMN tersebut dikabarkan sedang dalam tahap finalisasi "PMN Rp 20 triliun sedang finalisasi penandatanganan PP," ujar Wakil Direktur Utama IFG, Hexana Tri Sasongko.

Ini Artikel Spesial

Berlangganan sekarang untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

Judul	IFG LIFE Buka 21 Cabang Baru
Nama Media	Kontan
Newstrend	Cabang Baru IFG Life
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-27
Sentimen	Netral

Konter

IFG Life Buka 21 Cabang Baru

JAKARTA. IFG Life akan diluncurkan resmi pada 1 November 2021. Dalam acara tersebut, perusahaan asuransi jiwa ini akan membuka puluhan kantor cabang baru untuk menjangkau banyak nasabah di berbagai kota.

Sebanyak 21 kantor perwakilan untuk menjangkau kurang lebih 60 kota di seluruh Indonesia. "Jadi teman - teman di daerah, kami akan persiapkan kantor perwakilannya," kata Direktur Keuangan dan Investasi IFG Life, Farid Azhar Nasution dalam diskusi secara daring, pada Sabtu (25/9).

IFG Life juga menyiapkan ribuan agen untuk menggaet lebih banyak nasabah di berbagai daerah. Tak tanggung - tanggung, jumlah agen mencapai 1.000 orang. "Jika sudah launching 1 November 2021, agen sudah mulai bekerja secara optimum di daerah masing - masing. Walau baru berdiri, teman - teman jangan khawatir dan bisa datang ke kantor dan menemui agen kami," ungkap Farid. Perusahaan akan menyediakan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang komprehensif dan fokus pada proteksi.

Ferrika Sari

Judul	BERITA FOTO - ASTRA LIFE Serahkan Klaim Senilai Lima Miliar Rupiah
Nama Media	Pikiran Rakyat
Newstrend	Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa Astra Life
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-09-27
Sentimen	Netral

Foto Biz



Astra Life Serahkan Klaim Senilai Lima Miliar Rupiah

PT ASURANSI JIWA ASTRA (Astra Life) menunjukkan komitmennya dalam membayarkan klaim sesuai dengan manfaat polis nasabah. Pembayaran klaim senilai Rp. 5.000.000.000,- diterima oleh ahli waris dari Alm. Rahmat, H sebagai pemegang polis AVA iFuture Premier yang dipasarkan melalui PermataBank. "Terima kasih kepada Astra Life dan PermataBank yang sudah menghadirkan senyum ditengah suasana duka", ujar Ibu Hj. Enung sebagai ahli waris dan Bp. Zaka Zaenudin putra Alm. Rahmat, H.

Tampak pada gambar, perwakilan Astra Life dan PermataBank menyerahkan klaim secara simbolik kepada ahli waris (kiri – kanan): Natasya Agustina – Relationship Manager Funding PermataBank Cabang BKR-Bandung; Liana Sulincia - Branch Manager PermataBank Cabang BKR-Bandung, Ronald Kusuma – Regional Sales Manager Astra Life; Zaka Zaenudin – putra Alm. Rahmat, H; Hj. Enung – ahli waris; Carla Nirwana – Professional Financial Consultant Astra Life (09/09/21).*

Judul	Asuransi Multi Artha Guna Siapkan Rp 82 Miliar untuk Buyback Saham
Nama Media	Liputan6.com
Newstrend	Pembayaran Klaim Asuransi Jiwa Astra Life
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/saham/read/4668119/asuransi-multi-artha-guna-siapkan-rp-82-miliar-untuk-buyback-saham
Tanggal Berita	2021-09-26
Sentimen	Netral

Asuransi Multi Artha Guna Siapkan Rp 82 Miliar untuk Buyback Saham



Agustine Melani
26 Sep 2021, 11:10 WIB



Share
19



Pengunjung mengabadikan papan elektronik yang menampilkan pergerakan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) di Bursa Efek Jakarta, Rabu (15/4/2020). Pergerakan IHSG berakhir turun tajam 1,71% atau 80,59 poin ke level 4.025,9 pada perdagangan hari ini. (Liputan6.com/Johan Tello)

Liputan6.com, Jakarta - PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk (AMAG) melakukan perubahan untuk pembelian kembali (buyback) saham AMAG.

Hal itu disampaikan perseroan dalam keterbukaan informasi ke Bursa Efek Indonesia (BEI), dikutip Minggu (26/9/2021). Perseroan menggelar pelaksanaan **buyback** saham pada 9 Agustus 2021-9 November 2021.

Adapun biaya yang dikeluarkan untuk **buyback** saham Rp 82 miliar. Jumlah ini berubah dari keterbukaan informasi perseroan sebelumnya pada 6 Agustus 2021. Sebelumnya paling banyak biaya buyback saham Rp 68 miliar.

Perkiraan jumlah nilai nominal saham untuk buyback sebanyak 237.194.064 saham. Sesuai dengan peraturan OJK 2/20213, jumlah saham yang akan dibeli kembali tidak akan melebihi 20 persen dari jumlah modal disetor, dengan ketentuan paling sedikit saham yang beredar adalah 7,5 persen dari modal disetor perseroan harus tetap dimiliki masyarakat.

Perseroan memperkirakan buyback saham tidak akan menimbulkan dampak penurunan pendapatan yang signifikan. Sesuai dengan laporan keuangan perseroan per 31 Desember 2020, laba per saham perseroan adalah sebesar Rp 21,44 dan diperkirakan naik 15 persen atau Rp 3,23 per saham setelah rencana kembali pembelian kembali saham dilaksanakan. Kenaikan itu berdasarkan proyeksi laba rug per rencana bisnis 2021 yang disampaikan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Perseroan juga mempertimbangkan kemampuan keuangan untuk buyback tersebut sehingga ada pembatasan harga saham untuk buyback paling tinggi Rp 340.

"Perseroan membatasi harga saham untuk pembelian kembali saham perseroan paling tinggi sebesar Rp 340 atau pada harga yang dianggap baik dan wajar oleh direksi perseroan dengan memperhatikan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta kondisi pasar," tulis perseroan.

Untuk jangka buyback saham paling lambat pada 9 November 2021. Buyback **saham AMAG** akan dilakukan melalui Bursa Efek Indonesia (BEI), dan transaksi pembelian kembali saham akan dilakukan melalui PT CGS-CIMB Sekuritas Indonesia.

Selain itu, perseroan menilai penurunan kas yang akan digunakan sebagai sumber pendanaan untuk pelaksanaan pembelian kembali saham perseroan tidak akan pengaruhi kegiatan usaha dan operasional perseroan.

Hal ini terutama dalam melaksanakan kewajiban perseroan memiliki modal kerja yang cukup untuk menjalankan kegiatan usaha dan operasionalnya.

“Dengan ada pembelian kembali saham perseroan, diharapkan akan menyebabkan harga saham di masa mendatang menjadi lebih stabil dan berdampak positif bagi pemegang saham perseroan,” tulis perseroan.

Pada penutupan perdagangan Jumat, 24 September 2021, saham AMAG naik 4,24 persen ke posisi Rp 344 per saham. Saham AMAG dibuka stagnan di posisi Rp 330 per saham. Saham AMAG berada di level tertinggi Rp 380 dan terendah Rp 330 per saham.

Total frekuensi perdagangan 459 kali dengan volume perdagangan 23.261. Nilai transaksi perdagangan Rp 816,5 juta.

Judul	Simak 4 Tips Pilih Asuransi yang Tepat bagi Para Lajang
Nama Media	Kompas.com
Newstrend	Edukasi Calon Nasabah Asuransi FWD Life
Halaman/URL	https://money.kompas.com/read/2021/09/27/073700126/simak-4-tips-pilih-asuransi-yang-tepat-bagi-para-lajang
Tanggal Berita	2021-09-26
Sentimen	Netral

Simak 4 Tips Pilih Asuransi yang Tepat bagi Para Lajang

Kompas.com - 27/09/2021, 07:37 WIB

BAGIKAN: [f](#) [t](#) [w](#) [m](#)



Illustrasi asuransi. (Thekadek)

Penulis: Ade Miranti Karunia | Editor: Erlangga Djumena

JAKARTA, KOMPAS.com - Memilih jenis asuransi yang tepat kerap menjadi salah satu hal yang membingungkan bagi para lajang atau single yang sudah memiliki penghasilan tetap.

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

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

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

Baca juga: [Potensi Asuransi InsurTech Makin Besar di Masa Pandemi](#)

Berikut 4 tips dari FWD Insurance dikutip dalam siaran perannya, untuk menentukan pilihan asuransi yang tepat bagi kamu yang masih lajang.

1. Hitung anggaran yang akan kamu alokasikan untuk asuransi

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

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

2. Persiapkan dana darurat

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

Ketersediaan dana darurat bisa membantu kita menentukan pemilihan antara asuransi kesehatan atau asuransi jiwa. Karena dana darurat juga dapat digunakan untuk biaya pengobatan apabila sakit.

Baca juga: [Unit Link Masih Lebih Diminati ketimbang Produk Asuransi Tradisional](#)

3. Pilih produk sesuai kebutuhan

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

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

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

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



TERPOPULER

- 1 Profil Suyanto Gondor, Pemilik CFO yang Ja Pengemplang BLBI
Dibaca 22.555 kali
- 2 Update Rincian Tarif Surabaya-Malang 20
Dibaca 11.995 kali
- 3 Menaker: Subsidi Gaji Dicarikan Penuh, Tak Biaya Admin
Dibaca 7.856 kali
- 4 Pelamar CPNS Tak Lulus Passing Grade, SKN Patah Semangat
Dibaca 6.915 kali
- 5 Cek Rincian Tarif Tol Madura 2021
Dibaca 4.217 kali

sonora.id

Ramalan Zodiak September: 3 Zodiak Beruntung

13 Kata-Kata Biji Patrick Star, Me Tapi Tetap Lucu

Kunjungi kanal kanal Sonora
Motivasi Fengshui Tips Bisnis

Judul	Pemerintah akan melibatkan perusahaan asuransi swasta dalam JKN, ini kata AAUI
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Perubahan Jaminan Kesehatan Nasional (JKN)
Halaman/URL	https://nasional.kontan.co.id/news/pemerintah-akan-libatkan-perusahaan-asuransi-swasta-dalam-jkn-ini-kata-aaui-1
Tanggal Berita	2021-09-25
Sentimen	Netral

Pemerintah akan melibatkan perusahaan asuransi swasta dalam JKN, ini kata AAUI

Sabtu, 25 September 2021 / 07:20 WIB



Reporter: Siti Masitoh | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) menyambut baik rencana pemerintah untuk melibatkan perusahaan asuransi komersial dalam Jaminan Kesehatan Nasional (JKN).

Direktur Eksekutif AAUI Dody Dalimunthe mengatakan, langkah tersebut dapat berjalan dengan catatan Sistem Jaminan Sosial Nasional (SJSN) juga menerapkan proses mitigasi dengan upaya-upaya preventif agar masyarakat menjadi lebih sehat.



"Paradigma SJSN diluruskan sebagai skema untuk menjaga masyarakat tetap sehat, bukan semata-mata membiayai pengobatan di faskes," jelas Dody kepada Kontan.co.id, Jumat (24/9).

Berkaca dari perusahaan asuransi, Dody menambahkan, penerbit polis asuransi kesehatan juga sudah banyak yang membangun produk asuransi kesehatan yang menjaga agar Tertanggung tetap sehat serta memberikan manfaat insentif hidup sehat.

SJSN Kesehatan yang dirumuskan dalam JKN memang ditujukan agar seluruh masyarakat memiliki akses terhadap fasilitas dan pembiayaan kesehatan.

Baca Juga: **DJSN: Besaran iuran kelas standar BPJS Kesehatan masih diusahakan**

"Karena keterbatasan pendanaan dalam anggaran negara, maka skema iuran dimaksudkan sebagai semangat kebersamaan agar yang sehat membantu yang sakit. Demikian pula dengan penggolongan Penerima Bantuan Iuran (PBI) dan non-PBI dimaksudkan sebagai bentuk gotong royong agar yang berkelebihan membantu yang berkekurangan," imbuhnya.

Dody mengungkapkan, sejak perubahan PT Askes menjadi BPJS Kesehatan, industri asuransi yang diwakili AAUI dan AAJI sudah melakukan diskusi dengan pemerintah dan BPJS Kesehatan agar ada coordination of benefit (COB). Dimana skema jaminan BPJS Kesehatan dapat diintegrasikan dengan manfaat asuransi kesehatan yang polisinya diterbitkan oleh perusahaan asuransi komersial.

"Maksud dari COB ini adalah agar peserta yang menjadi pasien saat sakit bisa dibayarkan oleh BPJS untuk manfaat dasar, dan bila dia juga memiliki polis asuransi kesehatan maka dapat dibayarkan juga selisihnya oleh perusahaan penerbit polis asuransi kesehatan," jelasnya.

Namun dalam pelaksanaannya, kata Dody COB tidak berjalan dengan baik karena kendala administrasi pencatatan data kepesertaan, penerbitan invoice tagihan rumah sakit, juga proses reimbursement talangan biaya perusahaan asuransi komersial ke BPJS Kesehatan.

Yang terjadi kemudian tagihan faskes ke BPJS Kesehatan menjadi tinggi karena semuanya ditanggung oleh BPJS Kesehatan.

Sebelumnya, Menteri Kesehatan Budi Gunadi Sadikin saat RDP bersama Komisi IX DPR RI pekan lalu mengatakan, perumusan manfaat JKN kedepannya harus melakukan intervensi di promotif preventif.

Kini pemerintah tengah menyusun regulasi mengenai kelas standar JKN yang dikelola oleh BPJS Kesehatan. Dimana nantinya pemerintah berencana ingin adanya skema sharing benefit dengan asuransi swasta/komersial.

"Kemudian kami juga akan membuat mekanisme urun biaya atau benefit sharing. Kita bisa melibatkan pihak swasta juga jadi misalnya asuransinya disini bisa di combine benefitnya dengan asuransi swasta," jelasnya.

TERP

1

2

3

4

5

JANG

1

2

3

4