

Rabu, 29 December 2021

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI Catat Produk Unit-Link Masih Mendominasi Premi Asuransi Jiwa
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kinerja Asuransi Unit Link
Halaman/URL	https://foto.bisnis.com/view/20211228/1482527/aaji-catat-produk-unit-link-masih-mendominasi-premi-asuransi-jiwa
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

Home • Foto

AAJI Catat Produk Unit-Link Masih Mendominasi Premi Asuransi Jiwa



Suselo Jati

28 Desember 2021 12:37 WIB



Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyampaikan bahwa produk unit-link masih mendominasi perolehan premi industri asuransi jiwa dengan kontribusi sebesar 62,5 persen dari total pendapatan premi.

Bisnis.com, JAKARTA - Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyampaikan bahwa produk unit-link masih mendominasi perolehan premi industri asuransi jiwa dengan kontribusi sebesar 62,5 persen dari total pendapatan premi.

Hingga kuartal III/2021, pendapatan premi produk asuransi jiwa unit-link mencapai Rp93,31 triliun atau naik 9 persen year-on-year (yoy), sementara produk bertipe tradisional mencapai Rp56,04 triliun atau naik 15,7 persen yoy.

Editor : Abdullah Azzam

Judul	Manulife dan DBS Indonesia Rilis Unit-link, Tawarkan Ragam Pilihan Dana Investasi
Nama Media	Bisnis.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20211228/215/1482656/manulife-dan-dbs-indonesia-rilis-unit-link-tawarkan-ragam-pilihan-dana-investasi
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

Home • Finansial • Asuransi

Manulife dan DBS Indonesia Rilis Unit-link, Tawarkan Ragam Pilihan Dana Investasi

Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat.

Citra Hartono Mubandani • Bisnis.com
10 Desember 2021 • 10:00 WIB



Desain: Mersadilun/pemrosesan gambar: PT Asuransi Jia Manulife Indonesia, Jl. Jakarta, Depok (22/12/21) - BeritaCari.com

Bisnis.com, JAKARTA – PT Asuransi Jia Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) bersama PT Bank DBS Indonesia meluncurkan produk asuransi unit-link, MViwaLink Optimax, solusi perlindungan yang dikaitkan investasi dengan premi sekaligus menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan menyeluruh.

Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat.

Dalam survei ini, 43 persen responden di Indonesia menyatakan telah berniat mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan dengan responden dari negara-negara lain di Asia yang rata-rata mencapai 32.

Baca Juga : Permintaan Produk Asuransi Kesehatan Manulife Naik 19 Persen

Sementara itu, data Asosiasi Asuransi Jia Indonesia (AAJI) menunjukkan minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unit-link. Sepanjang paruh pertama 2021, pendapatan premi produk asuransi unit-link mencapai Rp64,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17 persen dari tahun-ke-tahun.



Produk-produk ini memberikan kontribusi 62 persen terhadap total pendapatan premi asuransi jia, menunjukkan bahwa produk unit-link masih diminati.

"Kami memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Sesuai dengan hal tersebut, Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan. Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ujar Paulus Sutiana, Presiden Direktur Bank DBS Indonesia, melalui siaran pers, dikutip Selasa (28/12/2021).

Baca Juga : PT Bank DBS Indonesia Sabet The Most Efficient Bank Kategori KBMI 2 BIFA 2021

Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia, mengatakan bahwa produk MViwaLink Optimax dirancang sebagai solusi perlindungan jia yang komprehensif. Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai di mana pihaknya menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5 persen per tahun.

Dapatkan \$300*
Gabung Sekarang

Mulai perjalanan kripto Anda dengan Manulife.

Produk.com

[Masuk & Login](#)

"Dengan demikian melalui MViwaLink Optimax, nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan DBS," kata Ryan.

MViwaLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, di mana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi, maupun teknologi kesehatan.

Dengan MViwaLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk mengubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka.

Adapun, manfaat dasar yang diberikan dari MViwaLink Optimax, antara lain manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk, manfaat iktualitas, manfaat meninggal dunia, manfaat meninggal bukan karena kecelakaan sebesar 200 persen premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk, serta manfaat meninggal karena kecelakaan sebesar 400 persen premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk.

Judul	AIA dan CIMB Niaga Luncurkan Produk Bancassurance Fortuna Saver Protection
Nama Media	Okezone.com
Newstrend	Kerjasama AIA dan CIMB Niaga
Halaman/URL	https://news.okezone.com/read/2021/12/28/1/2523663/aia-dan-cimb-niaga-luncurkan-produk-bancassurance-fortuna-saver-protection
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

AIA dan CIMB Niaga Luncurkan Produk *Bancassurance* Fortuna Saver Protection

Kerjasama Aia Widara - Okezone - Selasa 28 Desember 2021 11:46 WIB

FORTUNA SAVER PROTECTION
Perencanaan Matang Hadirkan Rasa Tenang
 Alasan keluarga Anda perlu memilih Fortuna Saver Protection

- 1. **Perencanaan matang** untuk masa depan
- 2. **Perlindungan** hingga 40 tahun
- 3. **Investasi** dalam aset dolar AS
- 4. **Penarikan** yang fleksibel
- 5. **Keuntungan** pajak

Manfaat Asuransi

- 1. **Asuransi** jiwa
- 2. **Asuransi** kesehatan
- 3. **Asuransi** kecelakaan
- 4. **Asuransi** penyakit kritis
- 5. **Asuransi** biaya perawatan

Gabung Sekarang

Kerjasama PT AIA Financial

Gabung Sekarang

KETAHUI LAGI

JAKARTA- PT AIA FINANCIAL (AIA), perusahaan asuransi jiwa terkemuka dan terpanjang di Indonesia bersama PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga), bank swasta nasional terbesar kedua di Indonesia, resmi meluncurkan produk bancassurance Fortuna Saver Protection.

Produk asuransi unit-link berbasis mata uang Dolar Amerika Serikat (USD) ini membantu nasabah menyelesaikan proteksi dan rencana keuangan jangka panjang. Dengan premi yang singkat yakni tiga tahun, Fortuna Saver Protection menawarkan manfaat proteksi hingga 20 tahun dengan manfaat proteksi jiwa 5-10 kali dari premi dasar.



Presiden Direktur AIA, Santhan Satyanmoorthy menyampaikan sebagai wujud komitmen AIA membantu nasabah menjalani hidup dengan rasa tenang di tengah pandemi, AIA terus meluncurkan inovasi proteksi dan perencanaan keuangan. Bersama dengan CIMB Niaga.

"Kami yakin dapat menolong masyarakat lebih luas lagi melalui Fortuna Saver Protection yang dirancang khusus untuk melengkapi proteksi dan mendukung perencanaan dana masa depan dengan akumulasi aset," ucapnya.

Produk ini memiliki proteksi panjang hingga masa tua 20 tahun, loyalty bonus hingga 40 persen dan premi dasar dan dilengkapi dengan akses investasi ke pasar global yang bervariasi yang disesuaikan dengan profil risiko nasabah.

Dengan peluncuran Fortuna Saver Protection, kami optimis dapat berkontribusi dalam pertumbuhan industri asuransi, mengingat saat ini unit-link masih menjadi pilihan utama masyarakat dalam produk asuransi.

Di AIA, produk unit-link sangat diminati, saat ini jumlahnya mencapai 65 persen dari total keseluruhan polis nasabah.

Presiden Direktur CIMB Niaga, Lari Darmawan mengatakan, guna memenuhi kebutuhan masyarakat di masa yang masih menantang saat ini, CIMB Niaga terus memberikan solusi tepat guna, salah satunya menghadirkan Fortuna Saver Protection bersama AIA.

"Produk asuransi ini menawarkan proteksi jiwa sekaligus investasi jangka panjang dengan basis mata uang USD. Kami berharap, inovasi ini dapat membantu masyarakat dalam menyelesaikan rencana keuangan yang komprehensif untuk menghadapi berbagai risiko di masa depan," ujarnya.

Fortuna Saver Protection memiliki fitur proteksi jiwa dengan uang pertanggungan sebesar 5-10 kali dari premi dasar, dan 300 persen uang pertanggungan apabila meninggal dalam kecelakaan menggunakan transportasi umum.

Produk ini dilengkapi fitur investasi berbasis mata uang USD yang secara historis memiliki pergerakan nilai tukar yang stabil. Selain itu, produk ini menawarkan pilihan fitur investasi yang lebih beragam sehingga mendukung nasabah dalam melakukan strategi diversifikasi investasi sesuai dengan profil risiko.

BACA JUGA: AIA Peduli: Kenali Perbedaan Jenis Produk Sebelum Memilih Proteksi Asuransi

Seperti diketahui, pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak 2020 hingga kini turut mendorong kesadaran masyarakat terhadap pentingnya manfaat asuransi. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan, peningkatan pendapatan premi di tahun 2020 hingga kini, salah satunya disumbangkan oleh kenaikan premi bisnis baru sebesar 27,4 persen pada semester pertama 2021.

Porsi kontribusi pada angka new business ini didominasi oleh penjualan melalui lini bancassurance yang tercatat sebesar 55,8 persen. Pertumbuhan premi bisnis baru tersebut diopang oleh meningkatnya peran penjualan bancassurance yang tumbuh 37,8 persen atau setara nilai premi Rp37,96 triliun pada tahun ini.

Selain itu, AAJI juga mencatat pendapatan premi dari produk unit-link meningkat sebanyak 17 persen di semester pertama 2021, yang sekaligus menunjukkan minat besar masyarakat terhadap lini produk tersebut. Berdasarkan data-data tersebut, AIA dan CIMB Niaga optimis Fortuna Saver Protection akan disambut positif masyarakat karena sangat sesuai dengan kebutuhan proteksi dan perencanaan keuangan jangka panjang masyarakat saat ini.

(CM)

Judul	AIA dan CIMB Niaga Luncurkan Fortuna Saver Protection dengan berbagai Keuntungan
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Kerjasama AIA dan CIMB Niaga
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1846668/aia-dan-cimb-niaga-luncurkan-fortuna-saver-protection-dengan-berbagai-keuntungan
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

AIA dan CIMB Niaga Luncurkan Fortuna Saver Protection dengan berbagai Keuntungan

Ekonomi | sindonews | Published at Selasa, 28 Desember 2021 - 11:47

JAKARTA - PT AIA FINANCIAL (AIA) bersama PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) resmi meluncurkan produk bancassurance Fortuna Saver Protection. Produk asuransi unit-link berbasis mata uang Dolar Amerika Serikat (USD) ini membantu nasabah menyalakan proteksi dan rencana keuangan jangka panjang. Dengan premi yang singkat yakni tiga tahun, Fortuna Saver Protection menawarkan manfaat proteksi hingga 20 tahun dengan manfaat proteksi jiwa 5-10 kali dari premi dasar.

Presiden Direktur AIA Sainthan Satyamoorthy menyampaikan sebagai wujud komitmen AIA membantu nasabah menjalani hidup dengan rasa tenang di tengah pandemi, AIA terus meluncurkan inovasi proteksi dan perencanaan keuangan.

"Bersama dengan CIMB Niaga, kami yakin dapat menjangkau masyarakat lebih luas lagi melalui Fortuna Saver Protection yang dirancang khusus untuk melengkapi proteksi dan mendukung perencanaan dana masa depan dengan akumulasi aset," ucap Sainthan Satyamoorthy.

Produk ini ungkapnya memiliki proteksi panjang hingga masa tua 20 tahun, loyalty bonus hingga 40% dari premi dasar dan dilengkapi dengan akses investasi ke pasar global yang bervariasi yang disesuaikan dengan profil risiko nasabah.

"Dengan peluncuran Fortuna Saver Protection, kami optimis dapat berkontribusi dalam pertumbuhan industri asuransi, mengingat saat ini unit-link masih menjadi pilihan utama masyarakat dalam produk asuransi. Di AIA, produk unit-link sangat diminati, saat ini jumlahnya mencapai 65% dari total keseluruhan polis nasabah," ujarnya.

Direktur Consumer Banking CIMB Niaga Lani Darmawan mengatakan, "Guna memenuhi kebutuhan masyarakat di masa yang masih menantang saat ini, CIMB Niaga terus memberikan solusi tepat guna, salah satunya menghadirkan Fortuna Saver Protection bersama AIA. Produk asuransi ini menawarkan proteksi jiwa sekaligus investasi jangka panjang dengan basis mata uang USD. Kami berharap, inovasi ini dapat membantu masyarakat dalam menyalakan rencana keuangan yang komprehensif untuk menghadapi berbagai risiko di masa depan."

Fortuna Saver Protection memiliki fitur proteksi jiwa dengan uang pertanggungan sebesar 5-10 kali dari premi dasar, dan 300% uang pertanggungan apabila meninggal dalam kecelakaan menggunakan transportasi umum. Produk ini dilengkapi fitur investasi berbasis mata uang USD yang secara historis memiliki pergerakan nilai tukar yang stabil. Selain itu, produk ini menawarkan pilihan fitur investasi yang lebih beragam sehingga mendukung nasabah dalam melakukan strategi diversifikasi investasi sesuai dengan profil risiko.

Seperti diketahui, pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak 2020 hingga kini turut mendorong kesadaran masyarakat terhadap pentingnya manfaat asuransi. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) melaporkan, peningkatan pendapatan premi di tahun 2020 hingga kini, salah satunya disumbang oleh kenaikan premi bisnis baru sebesar 27,4% pada semester pertama 2021. Porsi kontribusi pada angka new business ini didominasi oleh penjualan melalui lini bancassurance yang tercatat sebesar 55,8%. Pertumbuhan premi bisnis baru tersebut ditopang oleh menguatnya peran penjualan bancassurance yang tumbuh 37,5% atau setara nilai premi Rp37,96 triliun pada tahun ini.

Selain itu, AAJI juga mencatat pendapatan premi dari produk unit-link meningkat sebanyak 17% di semester pertama 2021, yang sekaligus menunjukkan minat besar masyarakat terhadap lini produk tersebut. Berdasarkan data-data tersebut, AIA dan CIMB Niaga optimis Fortuna Saver Protection akan disambut positif masyarakat karena sangat sesuai dengan kebutuhan proteksi dan perencanaan keuangan jangka panjang masyarakat saat ini.

Artikel Asli

Judul	Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia meluncurkan MIWealthLink Optimax
Nama Media	Lintasbisnis.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://lintasbisnis.com/index.php/2021/12/28/manulife-indonesia-dan-bank-dbs-indonesia-luncurkan-miwealthlink-optimax/
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

NEWS

Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia meluncurkan MIWealthLink Optimax

December 28, 2021 - by admin - Leave a Comment



LINTAS BISNIS – Manulife Indonesia bersama Bank DBS Indonesia hari ini meluncurkan asuransi unit link, MIWealthLink Optimax, solusi perlindungan yang mengalihkan investasi dengan premi untuk menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan menyeluruh.

Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat. Dalam survei ini, 43% responden di Indonesia menyatakan berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia (rata-rata 32%).

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unit link: selama paruh pertama tahun 2021, pendapatan premi produk asuransi unit-linked mencapai Rp64,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17% dari tahun-ke-tahun. Produk-produk ini memberikan kontribusi 62% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa, menunjukkan bahwa produk unit link masih diminati.

"Kami memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Sejalan dengan hal tersebut, Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan. Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ujar Paulus Sutisna, Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia.

"Bersama Bank DBS Indonesia, kami telah merancang MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif. Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai di mana kami menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun. Dengan demikian melalui MIWealthLink Optimax, nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan Bank DBS Indonesia," kata Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia.

MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, di mana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan. Dengan MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk merubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka.

Adapun manfaat dasar yang diberikan dari MIWealthLink Optimax adalah sebagai berikut:

Manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk

Manfaat loyalitas

Manfaat meninggal dunia:

Meninggal bukan karena kecelakaan: 200% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk.

Manfaat meninggal karena kecelakaan: 400% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk

Dengan beragam manfaat tersebut, nasabah akan mendapatkan ketenangan finansial dari risiko ketidakpastian hidup serta dapat mempersiapkan masa depan yang semakin hari semakin baik.

Judul	MIWealthLink Optimax Tawarkan Asuransi dengan Perlindungan Inflasi
Nama Media	Idntimes.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://jateng.idntimes.com/business/economy/anggun-puspitoningrum-1/miwealthlink-optimax-tawarkan-asuransi-dengan-perlindungan-inflasi
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

Business - Economy 28 Dec 21 | 10:18

MIWealthLink Optimax Tawarkan Asuransi dengan Perlindungan Inflasi

Pendapatan premi asuransi unit link capai Rp 64,64 triliun



Verifikasi Anggun Puspitoningrum

Semarang, IDN Times - Produk asuransi unit link miwah diminati oleh para nasabah sepanjang tahun 2021. Peluang tersebut dimanfaatkan Manulife Indonesia bersama Bank DBS Indonesia dengan meluncurkan asuransi unit link, MIWealthLink Optimax.

1. Produk unit link berkontribusi 62 persen terhadap pendapatan premi asuransi jiwa



Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), pada paruh pertama tahun 2021 pendapatan premi produk asuransi unit link mencapai Rp 64,64 triliun. Terjadi pertumbuhan sebesar 17 persen dari tahun ke tahun. Produk-produk unit link ini memberikan kontribusi 62 persen terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa.

President Director and CEO Manulife Indonesia, Ryan Charland mengatakan, asuransi unit link, MIWealthLink Optimax merupakan solusi perlindungan yang dikaitkan investasi dengan premi sekaligus menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan menyeluruh.

"Bersama Bank DBS Indonesia, kami telah merancang MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif. Produk ini dilengkapi dengan penggantian nilai tunai dimana kami menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya. Kemudian, tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5 persen per tahun," ungkapnya, Selasa (28/12/2021).

Baca Juga: Permintaan Asuransi Jiwa Saat Pandemi Meningkat, Manulife Luncurkan PPM&D

2. Pilihan perlindungan dan investasi semakin beragam



Dengan demikian, lanjut dia, melalui MIWealthLink Optimax nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan jiwa.

Kelahiran MIWealthLink Optimax ini muncul juga dari Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021 sebagaimana minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat. Dalam survei tersebut 43 persen responden di Indonesia menyatakan telah berniat mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi untuk menghadapi pandemi.

Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia, Paulus Sutisna mengatakan, pihaknya memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam.

3. MIWealthLink Optimax berikan fasilitas tambahan perlindungan inflasi



"Selain dengan hal tersebut, kami berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan. Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," katanya.

Fasilitas tambahan perlindungan inflasi pada MIWealthLink Optimax ini memberikan pilihan yang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Solusi ini juga

Judul	Jadi Idaman Kala Pandemi, Jenis Asuransi Ini Paling Diminati
Nama Media	Akurat.co
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://akurat.co/jadi-idaman-kala-pandemi-jenis-asuransi-ini-paling-diminati
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

Jadi Idaman Kala Pandemi, Jenis Asuransi Ini Paling Diminati

minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat

Prabuwati Siringgum · 28 Desember 2021 | 12:25 wib

Facebook Twitter LinkedIn YouTube Instagram



Rubber - Asuransi (AKURAT.CO/ig)

ADVERTISEMENT

IHG REWARDS GET UP TO 80% MORE POINTS

AKURAT.CO Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat. Dalam survei ini, 43 persen responden di Indonesia menyatakan telah berniat atau mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi.

Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia (rata-rata 32 persen). Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unitlink selama paruh pertama tahun 2021, pendapatan premi produk asuransi unit-linked mencapai Rp64,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17 persen dari tahun-ke-tahun.

Produk-produk ini memberikan kontribusi 62 persen terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa, menunjukkan bahwa produk unit link masih diminati.

ADVERTISEMENT

1 Day in Life with Alibaba Cloud
Providing the backbone of Indonesia's daily life

Baca Juga:

- Kesadaran Perlindungan Asuransi Jiwa saat Pandemi Perkuat Tren Stail-Positif
- Tan Perlu Laser (jika Mata Mulai Kabur) < 40
- Bi Catat Transaksi LCS rupiah-yuan Rata-rata Perbulan Capai USD15 Juta
- Risks of Undiagnosed Atrial < 40

by @Dinda

"Kami memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Sejalan dengan hal tersebut, Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan. Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ujar Paulus Sutisna, Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia.

Oleh karena itu, Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia merancang MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif.




Jangan Baca Ini jika Kamu belum Siap Menghadapi Kaya dalam 30 Hari! Bagaimana Cara Mengetik Kaya dalam 30 Hari? Baca di Youtube Ini

Ribetnya ini akan membantu Anda memahami semua tentang Asuransi Gadai Ini Hasilkan 12 Milyar Rupiah dalam 20 Hari dengan Cara Ini

"Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai dimana kami menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5 persen per tahun," terangnya.

President Director & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland menyatakan melalui MIWealthLink Optimax, nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan DBS. MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, dimana Uang Pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan.

"Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan," imbuhnya.

Menurutnya dengan MIWealthLink Optimax, nasabah memiliki fleksibilitas untuk mengubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka. Maka manfaat dasar yang diberikan dari MIWealthLink Optimax adalah sebagai berikut; Manfaat Akhir Pertanggungan sebesar Nilai Polis yang terbentuk, Manfaat Akhir Pertanggungan sebesar Nilai Polis yang terbentuk, Manfaat Loyaltis.

Halaman selanjutnya

Judul	Jelang tutup tahun, Manulife meluncurkan unitlink
Nama Media	Alinea.id
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://www.alinea.id/bisnis/jelang-tutup-tahun-manulife-luncurkan-unitlink-b2cFC9Aj3
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Netral

Jelang tutup tahun, Manulife meluncurkan unitlink

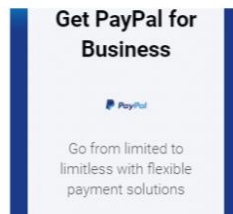
Data Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi meningkat.

Ratih Widhastuti Ayu Hanifah
 Ratih Widhastuti Ayu Hanifah
 Selasa, 28 Des 2021 21:49 WIB

Jelang tutup tahun, Manulife meluncurkan unitlink

Menjelang tutup tahun, perusahaan asuransi getol meluncurkan unitlink. Salah satunya, Manulife Indonesia yang merilis produk anyarnya, MIWealthLink Optimax.

"Bersama Bank DBS Indonesia, kami merancang MIWealthLink Optimax sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif," ujar Ryan Charland, President Director dan CEO Manulife Indonesia, dalam keterangan resmi, Selasa (28/12).



BACA JUGA

- [Jelang tutup tahun, Manulife meluncurkan unitlink](#)
- [Layanan aduan nasabah eks Jiwassraya dapat dilakukan di 21 daerah](#)
- [Layanan aduan nasabah eks Jiwassraya dapat dilakukan di 21 daerah](#)

Produk ini diklaim memiliki pengembangan nilai tunai. Dengan demikian, kata Ryan, bisa menjadi alternatif bagi nasabah untuk memenuhi kebutuhan perlindungan jiwa dengan pilihan fasilitas tambahan proteksi inflasi, di mana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Apalagi, angka inflasi meningkat tiap tahunnya dengan tingkat rata-rata sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

"Solusi ini juga menyediakan variasi investasi dari berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan. Nasabah bisa memiliki fleksibilitas untuk mengubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko, dan tujuan keuangan mereka," ujarnya.

Sponsored

Dia menyebut produk ini memiliki beragam manfaat, yaitu manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk, manfaat loyalitas, manfaat meninggal dunia, yaitu meninggal bukan karena kecelakaan sebesar 200% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk. Lalu, manfaat meninggal karena kecelakaan sebesar 400% premi sekaligus ditambah dengan nilai polis yang terbentuk.

Sementara itu, berdasarkan data Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat.

"Dalam survei ini, 43% responden di Indonesia menyatakan berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia yang di angka rata-rata 32%," ujar Paulus Sutisna, Presiden Direktur PT Bank DBS Indonesia.

Judul	OJK Dorong Milenial dan UMKM Jalankan Usaha Berbasis Ekonomi Hijau
Nama Media	Republika.co.id
Newstrend	OJK Mendorong Usaha Berbasis Ekonomi Hijau
Halaman/URL	https://www.republika.co.id/berita/r4tr4y423/ojk-dorong-milenial-dan-umkm-jalankan-usaha-berbasis-ekonomi-hijau
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Netral

Home > Ekonomi > Ekonomi

OJK Dorong Milenial dan UMKM Jalankan Usaha Berbasis Ekonomi Hijau

Selasa 28 Dec 2021 19:10 WIB
Rip: 30 September 2021 01:00 AM

  OTORITAS JASA KEUANGAN



Ekonomi hijau akan menjadi peluang bisnis dan menciptakan 395 juta pekerjaan baru.

REPUBLIKA.CO.ID, JAKARTA -- Deputi Komisioner Stabilitas Sistem Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Agus Edy Siregar menyatakan, Indonesia diuntungkan dengan bonus demografi. Seperti diketahui, penduduk Indonesia didominasi atau hampir 71 persen merupakan usia produktif.



"Dari jumlah tersebut, sekitar 54 persen merupakan generasi Z atau milenial," ujar dia dalam webinar, Selasa (28/12). Penduduk usia produktif itu, kata dia, terdisrupsi pandemi.

Baca Juga

OJK Ajak Milenial Kembangkan UMKM Sektor Pertanian	OJK Sebut Indonesia Butuh Rp 745 Triliun untuk Kembangkan Ekonomi Hijau	Ketua OJK, Nasabah Bank Wakaf Mikro akan Dibina tentang Digital
--	---	---

Ia melanjutkan, dibutuhkan lapangan kerja baru sebagai kompensasi dampak pandemi. Menurutnya, pandemi merupakan ajang melihat sumber pertumbuhan ekonomi baru.

"OJK lihat, salah satunya *green economy*," ujarnya. World Economic Forum menyebutkan, *green economy* atau **ekonomi hijau** akan menjadi peluang bisnis dan menciptakan 395 juta pekerjaan baru.

Di Indonesia, lanjutnya, ada beberapa peluang *green job*. Salah satunya pertanian yang merupakan pekerjaan ramah lingkungan, lalu sektor pariwisata, karena berdasarkan studi Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, nantinya *eco tourism* akan lebih diminati.

Ia menyebutkan, survei yang dilakukan Kementerian Koperasi dan UKM bersama UNDP dan Indosat Ooredoo pada 2021 menyebutkan, sebanyak 95 persen pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pun mengaku berminat menjalankan usaha ramah lingkungan. Hal itu berpotensi menyerap tenaga kerja melalui *green jobs*.

Hanya saja, kata dia, UMKM masih kesulitan mengakses pembiayaan untuk bisnisnya. Mereka masih dianggap belum *bankable*.

OJK ujar Agus, sudah mengeluarkan berbagai kebijakan guna mengatasi masalah pembiayaan UMKM dalam menjalankan usaha ekonomi hijau. Di antaranya penawaran efek melalui layanan Urut Dana Berbasis Teknologi atau dikenal dengan *Security Crowdfunding*.

"Itu sebagai alternatif sumber pendanaan yang cepat dan mudah, murah bagi kalangan generasi muda dan UKM yang belum *bankable* untuk mengembangkan usahanya," jelas Agus. Ia menyebutkan, per 14 Desember 2021, terdapat 7 penyelenggara dan 191 usaha penerbit yang melakukan penghimpunan dana melalui *security crowdfunding* senilai Rp 407,2 miliar dari 93 ribu pemodal.

Ade pula Asuransi Usaha Ternak Sapi (AUTS). Per Oktober 2021, program itu telah mencapai 38.110 peternak dengan jumlah premi sebesar Rp 17,49 miliar.

Lalu terdapat Asuransi Usaha Tani Padi (AUTP). Melalui program ini, para milenial mendapat mitigasi risiko yang memadai. Per Oktober 2021, program telah mencapai 619.700 petani dengan total premi sebanyak Rp 70,95 miliar.

Judul	Tahun Depan, Asuransi Jiwa Harus Segera Berbenah
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Pembenahan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://insight.kontan.co.id/news/tahun-depan-asuransi-jiwa-harus-segera-berbenah
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

BERITA EKONOMI

Tahun Depan, Asuransi Jiwa Harus Segera Berbenah

Selasa, 28 Desember 2021 | 04:15 WIB



Reporter: Adrianus Octaviano | Editor: Lamgiat Siringoringo

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Seiring dengan pemulihan ekonomi dari dampak pandemi Covid-19, kinerja bisnis industri asuransi membaik. Namun, masih ada pekerjaan rumah tersisa, terutama bagi para pelaku bisnis asuransi jiwa.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat pendapatan premi untuk kuartal ketiga tahun ini senilai Rp 149,36 triliun. Pencapaian tersebut lebih tinggi 2% dibandingkan dengan hasil di kuartal III-2019 yang merupakan masa prapandemi.

Judul	Pembenahan Industri Asuransi Mendesak Dilakukan Tahun Depan
Nama Media	Tribun Kaltim
Newstrend	Pembenahan Asuransi Jiwa
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Positif

Pembenahan Industri Asuransi Mendesak Dilakukan Tahun Depan

JAKARTA, TRIBUN - Di tengah perbaikan bisnis industri asuransi seiring dengan pemulihan ekonomi akibat pandemi covid-19, pembenahan perlu dilakukan khususnya industri asuransi jiwa di tahun depan. Hal ini mengingat banyak kasus terjadi di industri ini beberapa waktu belakangan.

Memang, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat sudah ada pertumbuhan pendapatan premi di kuartal III lalu menjadi Rp 149,36 triliun. Capaian tersebut sudah tumbuh dari kuartal III-2019 yang merupakan masa pra pandemi sebanyak 2%.

Meskipun tumbuh, pertumbuhannya masih relatif kecil. Oleh karenanya, masih ada tugas besar yang perlu dilakukan di industri ini untuk melakukan pembenahan besar-besaran mengingat kepercayaan masyarakat pada industri ini bisa terpengaruh dari beberapa kasus yang ada.

Pengamat Asuransi Irvan Rahardjo menyebut tantangan industri asuransi di tahun depan adalah mengembalikan kepercayaan masyarakat yang hilang akibat kasus-kasus gagal bayar dan tata kelola buruk beberapa asuransi besar yang belum terselesaikan hingga sekarang, seperti Jiwasraya, Bumiputera, Wanaartha Life, Kresna Life dan ASABRI.

"Solusinya harus dilakukan segera mengembalikan hak-hak pemegang polis yg belum terselesaikan hingga sekarang," ujar Irvan kepada KONTAN, Senin (27/12).

Irvan pun menyebutkan bahwa regulator perlu membenahi beberapa regulasi terutama terkait dengan perlindungan konsumen dan market conduct khusus keagenan asuransi yang selama ini marak dengan praktik missselling dan mispricing.

Adapun, praktik tersebut erat kaitannya dengan penjualan produk asuransi yang diinvestasikan (PAYDI) atau juga dikenal dengan unitlink. Oleh karenanya, ia berpendapat perusahaan asuransi harus lebih transparan dalam menjual produk dan menyesuaikan target penjualan dengan profil keuangan nasabah.

Sependapat, analis asuransi Toto Pranoto pun juga bilang pengaturan unitlink harus diperkuat untuk menghindarkan nasabah dari kasus seperti Jiwasraya. Toto bilang pengawasan regulator perlu lebih keras dilakukan pada beberapa perusahaan asuransi. "Pengawasan yang lebih keras dan komprehensif mengingat masih adanya perusahaan asuransi yang tidak menerapkan prinsip tata kelola secara baik," imbuh Toto.

Dari sisi OJK sendiri, sebelumnya Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2A, OJK Ahmad Nasrullah mengatakan bahwa pihaknya sedang menyatapkan beberapa regulasi untuk industri ini.

Pertama, disebutkan akan ada revisi atas POJK 70/2016 yang mengatur mengenai Insurance Technology (insurtech). Hal tersebut dilakukan untuk memberikan kejelasan terkait bisnis ini mengingat belum ada aturan

husus yang membawahi nya.

Selanjutnya, OJK juga sedang melakukan proses revisi atau penyempurnaan mengingat aturan yang ada sudah berumur 15 tahun. Ahmad bilang pihaknya sudah bicara dengan asosiasi kira-kira potensi-potensi perbaikannya akan seperti apa. "Ini sudah dalam tahap akhir, mudah-mudahan dalam waktu dekat ini bisa kita keluarkan aturannya," ujar Ahmad.**(ktn)**

Judul	Perlu Terbentuknya Lembaga Penjamin Polis
Nama Media	Tribun Kaltim
Newstrend	Pembentukan Lembaga Penjamin Pemegang Polis Asuransi
Halaman/URL	3
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Netral

Perlu Terbentuknya Lembaga Penjamin Polis

SALAH satu hal yang juga cukup urgent diperlukan untuk industri asuransi saat ini ialah terbentuknya Lembaga Penjamin Polis (LPP). Mengingat, pembentukan lembaga tersebut sudah diamanatkan oleh UU no 40 tahun 2014.

Pengamat Asuransi Irvan Rahardjo menilai pembentukan lembaga ini banyak terjadi tarik ulur yang terjadi. Bukan tanpa alasan, ia berpendapat besarnya biaya pendirian awal lembaga ini menjadi salah satu alasan lembaga ini tak kunjung dibuat. "Terjadi tarik ulur siapa yang harus membiayai karena pelaku industri sudah dibebani iuran OJK," ujar Irvan.

Namun, Irvan juga menilai ada kekhawatiran jika nantinya lembaga ini bisa terbentuk. Menurutnya, bisa saja lembaga ini justru menimbulkan kesembronoan perusahaan asuransi dalam menjalankan bisnisnya karena merasa sudah ada lembaga yang melindungi.

Sementara itu, kehadiran LPP ini juga dinantikan oleh pelaku industri seperti BNI Life. Direktur Keuangan BNI Life Eben Eser Nainggolan bilang LPP diperlukan sebagai upaya untuk melindungi nasabah dengan fungsi yang sama dengan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) di perbankan.

"Harapan kami lembaga ini dapat menjadikan industri perasuransian berjalan dengan sehat dan memberikan kepercayaan kepada masyarakat terhadap asuransi sehingga mendorong minat masyarakat untuk membeli asuransi," ujar Eben.

Sekadar informasi, di tahun mendatang Eben menargetkan pendapatan premi BNI Life sebesar Rp 5,1 triliun atau tumbuh sebesar 17% dari target premi tahun 2021. Ia bilang bahwa pihaknya akan tetap fokus dalam penjualan produk unit link dan produk premi reguler yang profitable. **(ktn)**

Judul	Persingkat Proses Pengajuan Polis, Generali dan Prodia Luncurkan Digital Medical Check Up
Nama Media	Marketing.co.id
Newstrend	Kerjasama Generali dan prodia
Halaman/URL	https://marketing.co.id/persingkat-proses-pengajuan-polis-general-dan-prodia-luncurkan-digital-medical-check-up/
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Netral

FINANCIAL SERVICES

Persingkat Proses Pengajuan Polis, Generali dan Prodia Luncurkan Digital Medical Check Up

By Tony Burhanudin

Posted on 28 December 2021



Marketing.co.id – Berita Financial Services | Di tengah digitalisasi yang melanda hampir semua bidang, peran agen asuransi tetap penting untuk memberikan edukasi dan memasarkan produk asuransi. Melalui konsep *high touch and high touch*, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) terus berinovasi dalam mendukung aktivitas agen untuk meningkatkan aksesibilitas serta proses yang sederhana dan cepat. Hal ini mendasari kolaborasi antara Generali dan Prodia melalui peluncuran layanan Digital Medical Check Up.

Fitur Digital Medical Check Up terkoneksi dalam aplikasi digital agen, yang akan mempermudah proses pengajuan polis. Agen bisa mendaftarkan calon nasabah melakukan medical checkup sesuai dengan keinginan waktu dan pilihan lokasi laboratorium. Tanpa ribet isi form dan hemat waktu, calon nasabah bisa langsung melakukan medical checkup hanya dengan menunjukkan kode yang diberikan agen.

Lebih dari itu, fitur ini juga mempercepat proses analisa *underwriting* karena hasil *medical checkup* akan langsung dikirim secara otomatis ke dalam sistem secara online. Selain lebih ramah lingkungan karena proses dilakukan *paperless*, fitur ini juga lebih aman karena tidak perlu tatap muka.

Baca juga: Klaim Asuransi tak Sesuai Harapan, Apa itu 'Pre-Existing Condition'?

Jutany Japit, Direktur dan Chief Operation Officer Generali mengungkapkan, sebelum pandemi Generali sudah memiliki fokus yang kuat pada optimasi teknologi karena inovasi adalah DNA Generali.



Kolaborasi Generali dan Prodia

"Fitur Digital Medical Check Up ini akan semakin melengkapi rangkaian inovasi digital yang secara terus menerus diurus oleh Generali untuk mendukung para agen dalam memberikan kualitas layanan yang lebih baik kepada nasabah," katanya.

Andri Hidayat, Direktur Transformasi Layanan Digital & Teknologi Informasi Prodia menambahkan, kerja sama dalam pengembangan fitur ini merupakan kolaborasi pertama Prodia dengan perusahaan asuransi.

Baca juga: Insurtech Makin Jadi Primadona di 2021?

"Karena kami yakin Generali merupakan perusahaan yang begitu kompeten dalam pengembangan digitalisasi dan otomatisasi. Dengan kehadiran fitur ini, kami berharap akan memberikan nilai tambah bagi calon nasabah dan agen serta mendorong inovasi-inovasi berikutnya antara Generali dan Prodia," ucap Andri.

Dengan proses yang lebih efisien, nasabah akan lebih cepat mendapatkan perlindungan yang diperlukan. Dengan jumlah 259 Outlet Prodia yang tersebar di seluruh Indonesia, kini para agen Generali bisa dengan cepat memproses pengajuan polis nasabah dimana saja dan kapan saja, hanya melalui aplikasi.

Marketing.co.id: Portal Berita Marketing & Bisnis

Judul	Berita Foto - layanan Digital
Nama Media	Tribun Lampung
Newstrend	Kerjasama Generali dan prodia
Halaman/URL	2
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Netral



TRIBUNNEWS/JEPRIMA

LAYANAN DIGITAL - Chief Agency Officer PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia Sastradinata (tengah) bersama Direktur Chief Operation Officer Jutany Japit (kanan) memberikan penjelasan kepada perwakilan agen saat peluncuran fitur Digital Medical Check Up yang merupakan hasil kolaborasi Generali dengan Prodia di kawasan Kuningan, Jakarta Selatan, Senin (27/12).

Judul	Masa Depan Industri Asuransi dengan PSAK Baru
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	PSAK Baru
Halaman/URL	https://infobanknews.com/masa-depan-industri-asuransi-dengan-psak-baru/
Tanggal Berita	2021-12-28
Sentimen	Netral

[Home](#) > [News Update](#) >

Masa Depan Industri Asuransi dengan PSAK Baru

Masa Depan Industri Asuransi dengan PSAK Baru

👤 Dwitya Putra 📅 December 28, 2021



Oleh Wahyu Rohmanti: Praktisi & Advisor Manajemen Investasi Keuangan di Industri Asuransi

Industri asuransi bersiap diri untuk menerapkan PSAK 74 di tahun 2025. Dampak standar akuntansi baru ini signifikan terhadap bisnis asuransi menjadi perusahaan *fee base income*. Implikasi utama dari PSAK 74 adalah pada perubahan pengakuan cadangan dan pendapatan.

PSAK 74 ini merupakan adopsi dari IFRS17, menggantikan PSAK 62 (Kontrak Asuransi), PSAK 28 (Akuntansi untuk Asuransi Umum), dan PSAK 36 (Akuntansi untuk Asuransi Jiwa). PSAK 62 dinilai kurang tepat dalam valuasi cadangan karena antara lain asumsi yang digunakan tidak *up to date*, memaknai estimasi return investasi untuk bunga teknis, absennya *time value of money* di estimasi *cashflow*. Selain itu rasio profitabilitas dinilai tidak *fair* karena mengakui seluruh pendapatan premi dan hasil investasi sebagai pendapatan.

Sementara PSAK 74 dinilai lebih *fair* dan transparan, karena menghitung cadangan per kontrak asuransi, memasukkan unsur risiko dan suku bunga pasar yang *up to date*, serta hanya mengakui *Contractual Service Margin* sebagai pendapatan.

Perusahaan asuransi adalah agen proteksi, bukan manajer investasi ataupun bank dan mempunyai kewajiban membayar klaim. Sebaliknya nasabah berkewajiban membayar sejumlah premi sepanjang kontrak asuransi berjalan, dimana premi ini akan dikelola perusahaan sebagai *back up* uang pertanggungan yang lazim disebut cadangan premi.

Perusahaan asuransi harus menjaga kecukupan cadangan premi. Cadangan premi dihitung dari selisih nilai santunan dan nilai tunai pembayaran sebagai sumber pembayaran klaim. Cadangan premi di-*back up* dengan sejumlah aset yang diinvestasikan oleh perusahaan asuransi asuransi.

Cadangan premi merupakan angka estimasi, dihitung dengan metode prospektif atau retrospektif. Metode retrospektif menghitung nilai total pendapatan di waktu lampau. Sedangkan, metode prospektif menghitung nilai sekarang dari semua pendapatan di masa depan. Kedua metode ini menghasilkan angka cadangan yang sama (Futami, 1993).

Kedua metode penghitungan Cadangan tersebut menggunakan kaidah *time value of money* (TVM). Kaidah TVM (*present value* dan *future value*) menggunakan angka suku bunga diskonto dan asumsi-asumsi aktuarial lainnya, seperti asumsi mortalitas dan probabilitas risiko. Suku bunga bersifat dinamis karena sesuai dengan data riil dari indikator-indikator ekonomi/finansial dari waktu ke waktu.

Penentuan asumsi menjadi krusial untuk asuransi jiwa yang bertenor panjang. Aktuaris harus memastikan tidak ada deviasi material antara bunga teknis dengan indikator riil. Ketidaktepatan asumsi berpengaruh pada strategi pengelolaan aset *back up* cadangan yaitu aset investasi.

Ketidaktepatan asumsi berisiko pada understated maupun overstated cadangan, yang pada ujungnya berakibat pada aset *liability mismatch*, insolvensi dan *illiquid* saat cadangan overstated, dan sebaliknya *inefficiency* dan *profit* semu saat cadangan understated. Jika angka cadangan tidak tepat maka berpengaruh pada penyesuaian aset pada Neraca.

PSAK 74 mengharuskan melakukan valuasi liabilitas per kontrak asuransi secara periodik. Langkah besar pertama adalah perusahaan harus menghitung ulang Cadangan, mengupdate asumsi, menghitung *Contractual Service Margin* per kontrak asuransi, dan mengurangi hasil investasi dari pendapatan, lalu melakukan *restated* ekuitas.

Langkah selanjutnya perusahaan harus mendesain ulang produk, dan harus *men-disclose* fitur produk sampai ke informasi tingkat bunga, resiko dan *service margin* ke dalam Laporan berkala. Konsekuensi dari penghitungan cadangan per kontrak adalah harus melakukan segregasi portofolio aset per jenis produk (*pairing fund with liability*) tidak bisa secara *pool of fund* seperti di Bank. Metode *Asset Liability Matching* (ALM) sangat membantu proses-proses di atas.

Judul	Kredit Sindikasi Diyakini Akan Terus Tumbuh pada 2022, Didorong Pemulihan Ekonomi
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Perjanjian Kredit Sindikasi IFG dan Himbara
Halaman/URL	https://newssetup.kontan.co.id/news/kredit-sindikasi-diyakini-akan-terus-tumbuh-pada-2022-didorong-pemulihan-ekonomi
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Netral

Kredit Sindikasi Diyakini Akan Terus Tumbuh pada 2022, Didorong Pemulihan Ekonomi

Rabu, 29 Desember 2021 | 06:15 WIB | Reporter: Fennia Sari



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Jelang akhir tahun, pembiayaan sindikasi perbankan makin ramai. Sejumlah bank besar optimis pembiayaan sindikasi akan meningkat dan melanjutkan tren positif pada tahun depan. Bank Mandiri misalnya, memproyeksi bisnis kredit sindikasi akan terus meningkat karena permintaannya masih terbuka lebar.



SVP Corporate Solution Group Bank Mandiri Erwanza Nirwan memperkirakan permintaan sindikasi tahun depan akan meningkat, terutama di sektor-sektor unggulan.

"Beberapa sektor yang menunjukkan tren perbaikan antara lain transportasi, infrastruktur, telekomunikasi dan energi," kata Erwanza beberapa waktu lalu.

Transaksi kredit sindikasi yang dikelola Bank Mandiri baik sebagai Mandated Lead Arranger ataupun Bookrunner ini tidak hanya melibatkan institusi keuangan lokal, tetapi juga lembaga keuangan internasional.

Hingga November 2021, total kredit sindikasi yang melibatkan Bank Mandiri telah mencapai Rp 157,01 triliun. Dari jumlah itu, Bank Mandiri mendapatkan porsi pembiayaan sindikasi sebesar Rp 60,48 triliun.

Baca Juga: Bank BUMN Kucurkan Kredit Sindikasi Rp 6,7 Triliun untuk Perkuat Modal IFG Life

Senada, Bank BRI memproyeksi pembiayaan sindikasi masih cukup besar pada tahun depan.

Corporate Secretary BRI Aestika Oryza Gunarto memperkirakan, pemulihan ekonomi nasional dan penyelesaian proyek strategis nasional akan mendorong bisnis sindikasi.

Hingga akhir September 2021, bank pelat merah ini telah menyalurkan kredit sindikasi baru sebesar Rp 15,4 triliun dari 20 pipeline yang didominasi dari sektor kelistrikan, transportasi, dan agribisnis.

"Sampai dengan akhir tahun 2021, terdapat empat pipeline yang saat ini menjadi prioritas BRI untuk diselesaikan, pipeline-pipeline tersebut berasal dari sektor pertambangan, agro bisnis dan infrastruktur," kata Aestika, beberapa waktu lalu.

BRI yakin bisa menyelesaikan pembiayaan sindikasi baru sampai akhir tahun. Diperkirakan pembiayaan sindikasi dari empat pipeline tersebut mencapai angka Rp 4,6 triliun.

Tak berbeda, BNI memprediksi kredit sindikasi akan terus tumbuh seiring dengan potensi bisnis pembiayaan di sektor-sektor yang menunjukkan pemulihan secara cepat pasca pandemi Covid-19, seperti kesehatan, telekomunikasi, konstruksi, infrastruktur, energi dan manufaktur.

Oleh karena itu, pembiayaan sindikasi dinilai masih prospektif pada tahun depan. Hal ini berpotensi meningkatkan pendapatan berbasis komisi (fee based income) dan manajemen risiko perusahaan.

Baca Juga: Bank BJB Syariah Pimpin Pembiayaan Sindikasi Rp 300 Miliar Ke Oki Pulp & Paper Mills

"Seiring dengan kondisi perekonomian nasional yang membaik, kredit BNI di tahun 2022 diproyeksikan tumbuh di kisaran 7%-10%," terang Sekretaris Perusahaan BNI Mucharom.

Yang terbaru, Himpunan Bank Milik Negara (Himbara) menyalurkan kredit sindikasi senilai Rp 6,7 triliun untuk memperkuat permodalan IFG Life. Sindikasi kali ini melibatkan empat bank besar seperti Bank Mandiri, BNI, BRI dan BTN.

Judul	Gandeng DBS Indonesia, Manulife Luncurkan Unit Link MIWealthLink Optimax
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://investor.id/finance/276173/gandeng-dbs-indonesia-manulife-luncurkan-unit-link-miwealthlink-optimax
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif



Poligonal Manulife, Foto: Investor.id

Gandeng DBS Indonesia, Manulife Luncurkan *Unit Link MIWealthLink Optimax*

Kotaku 29 Desember 2021 | 07:00 WIB
Prima Andante (@primasandante@beritasumedia.com)

JAKARTA, investor.id - PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife) menggandeng PT Bank DBS Indonesia (DBS Indonesia) meluncurkan produk asuransi unit link bernama MIWealthLink Optimax. Kehadiran produk tersebut menambah jajaran produk bancassurance Manulife untuk memenuhi kebutuhan nasabah DBS Indonesia.

President Director & CEO Manulife Indonesia Ryan Charland menyampaikan, pihaknya telah merancang MIWealthLink Optimax bersama Bank DBS Indonesia sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif. Produk itu dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai melalui angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

"Dengan demikian melalui MIWealthLink Optimax, nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan Bank DBS Indonesia," ujar Ryan dalam keterangan resmi, Selasa (29/12).



Bank DBS Indonesia

Sementara itu, Presiden Direktur DBS Indonesia Paulus Sutisna mengatakan, pihaknya memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Sejalan dengan hal tersebut, Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan.

"Produk ini menambah jajaran lini produk bancassurance kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," jelas Paulus.

Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi masih terus meningkat. Dalam survei ini, 43% responden di Indonesia menyatakan berminat mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka itu jauh lebih tinggi dibandingkan rata-rata 32% responden dari negara-negara lain di Asia.



Pelanggan mendapat solusi terbaik di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) di Jakarta, beberapa waktu lalu. Foto: kurnia/ Beritasatu Photo/Utah AR

Sementara data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) pun menunjukkan minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unit link. Selama paruh pertama tahun 2021, pendapatan premi produk asuransi unit link mencapai Rp 54,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17% year on year (yoy). Produk-produk ini memberikan kontribusi 62% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa.

MIWealthLink Optimax disebut memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi. Uang pertanggungan (UP) akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. Solusi tersebut juga menyediakan variasi investasi dan berbagai sektor seperti, properti, teknologi maupun teknologi kesehatan. Sehingga nasabah memiliki fleksibilitas untuk merubah alokasi dana sesuai kebutuhan profil risiko dan tujuan keuangan.

Adapun manfaat dasar yang diberikan dari MIWealthLink Optimax diantaranya manfaat akhir pertanggungan sebesar nilai polis yang terbentuk, manfaat iktiyas, manfaat atas risiko meninggal dunia. Termasuk manfaat atas risiko meninggal bukan karena kecelakaan sebesar 200% premi dan manfaat 400% premi atas risiko meninggal karena kecelakaan.

Editor : Gora Kunjana (gora_kunjana@investor.co.id)

Judul	Survey Manulife Asia Care: Minat Warga Indonesia Terhadap Asuransi Tertinggi di Asia
Nama Media	Tribunnews.com
Newstrend	Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia
Halaman/URL	https://jateng.tribunnews.com/2021/12/29/survey-manulife-asia-care-minat-warga-indonesia-terhadap-asuransi-tertinggi-di-asia
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif

Survey Manulife Asia Care: Minat Warga Indonesia Terhadap Asuransi Tertinggi di Asia

Rabu, 29 Desember 2021 03:54 WIB

Editor: rivali al manaf



Hasil survey menyebut ketertarikan masyarakat Indonesia terhadap Asuransi lebih tinggi dibanding negara lain di Asia.

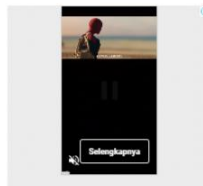
Nikmati Diskon s.d. 88%
Penuhi kebutuhan harian lebih hemat di Bukalapak.
Serba di bawah Rp5.000, lho.
Bukalapak



TRIBUNJATENG.COM, JAKARTA - Minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat.

Kesimpulan itu diambil berdasar Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal tahun 2021

Dalam survei ini, 43 % responden di Indonesia menyatakan telah berinisiatif mencari informasi seputar produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi.



Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan responden dari negara-negara lain di Asia (rata-rata 32 %).

Berdasar survey itu Manulife Indonesia bersama Bank DBS Indonesia kemudian meluncurkan Asuransi unit link, MIWealthLink Optimax, solusi perlindungan yang dikaitkan investasi dengan premi sekaligus menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan menyeluruh.

Baca juga: Asuransi Kesehatan Manulife Naik 19 Persen Pada Kuartal Ketiga 2021

Baca juga: Bisnis Asuransi Kesehatan Manulife Tumbuh 19 %

Baca juga: Bank DBS Indonesia dan Manulife Indonesia Meluncurkan MIECP

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi unitlink: selama paruh pertama tahun 2021, pendapatan premi produk asuransi unit-linked mencapai Rp64,44 triliun, mengalami pertumbuhan

Judul	Waiting Period Asuransi Jiwa Untungkan Nasabah dan Perusahaan
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Waiting Period Asuransi Jiwa
Halaman/URL	23
Tanggal Berita	2021-12-29
Sentimen	Positif

Waiting Period Asuransi Jiwa Untungkan Nasabah dan Perusahaan

JAKARTA – Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sempat ingin menghapus pemberlakuan masa tunggu (*waiting period*) pada produk asuransi jiwa atau kesehatan. Namun hal diurungkan, karena ada manfaat bagi nasabah yang mampu memangkas hingga 30% premi maupun penyederhanaan proses *underwriting* bagi perusahaan asuransi.

Pengamat asuransi Irvan Rahardjo menyampaikan, *waiting period* menjadi hal yang lazim diberlakukan perusahaan asuransi jiwa terhadap produk yang bersifat proteksi. Umumnya, *waiting period* diberlakukan selama 3-6 bulan sejak polis mulai berlaku atau sejak polis dipulihkan.

Dia menerangkan, *waiting period* bisa menjadi menjadi cara bagi perusahaan asuransi untuk menyaring niat tidak baik atau perlakuan *moral hazard* dari calon nasabah asuransi, sekaligus menyederhanakan proses *underwriting* karena calon nasabah tidak perlu lagi melakukan *medical check up*. Hal itu juga yang membuat tarif premi lebih murah dan mempersingkat proses pengajuan polis. "Nasabah tidak bisa menyembunyikan fakta kalau melalui proses *medical check up*. Jadi terlihat kalau dia sudah sakit atau pernah sakit, barulah berasuransi. Nah kalau begitu maka preminya berbeda dibandingkan orang yang masih sehat. Besaran premi yang bisa dipangkas itu tergantung jangka waktunya, semakin lama maka akan semakin besar memangkas premi, bisa memangkas sampai 20-30%," kata Irvan kepada *Investor Daily*, Senin (27/12).

Irvan mengatakan ada kebutuhan dari nasabah yang ingin berasuransi tanpa melalui *medical check up*. Selain harus menanggung biaya tambahan, nasabah akan lebih repot jika melalui proses *medical check up* untuk bisa mendapat proteksi dari asuransi jiwa.

Menurut dia, *waiting period* sudah seharusnya diberlakukan untuk mencegah adanya *modal hazard* dari calon nasabah ketika risiko yang dipertanggungkan sudah terjadi. "Ini juga menjadi edukasi bagi nasabah, agar berasuransi itu dengan motif murni, tidak mengalami (risiko/penyakit) apapun sebelumnya. Jadi untuk memproteksi diri di masa mendatang," imbuh Irvan.

Di samping itu, ketentuan *waiting period* tersebut harus sudah melalui proses perhitungan yang tepat dari perusahaan asuransi. Sehingga proses *underwriting* telah sesuai dan tidak malah merugikan perusahaan asuransi. Sebaliknya, nasabah asuransi turut diimbau untuk benar-benar membaca isi polisnya. "Banyak orang tidak membaca polis, lalu di lain hari timbul masalah. Edukasi dari perusahaan asuransi perlu terus dijalankan, problemnya tingkat literasi kita sekarang ini masih rendah. Pentingnya benar-benar mengerti isi polis itu yang banyak tidak disadari nasabah," tandas Irvan.

Sementara itu, Ketua Dewan Pengurus Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Budi Tampubolon menyatakan, banyak aduan kepada OJK terkait klaim yang tidak dibayarkan pihak perusahaan asuransi. Usut punya usut, klaim yang memang tidak dibayarkan itu terganjal ketentuan *waiting period* yang memungkinkan pemegang polis tidak bisa menerima klaim dalam periode tertentu, sehingga OJK memandang ada potensi terjadi perselisihan (*dispute*) di masa mendatang. Maka regulator pun mempertimbangkan untuk menghapus pemberlakuan *waiting period*. (pri)

Judul

UNIT LINKED MAKIN DIMINATI

Nama Media

Bisnis Indonesia

Newstrend

Kerjasama Manulife Indonesia dan Bank DBS Indonesia

Halaman/URL

15

Tanggal Berita

2021-12-29

Sentimen

Positif

| EKSPANSI USAHA |

UNIT LINKED MAKIN DIMINATI

Bisnis, JAKARTA — Prospek produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi atau *unit linked* makin mencuri perhatian. PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia menggandeng PT Bank DBS Indonesia meluncurkan produk baru, sedangkan PT Asuransi Bintang Tbk. (ASBI) berencana meluncurkan produk *unit linked* pada tahun depan.

Denis Melanova Riantza
denis.melanova@bisnis.com

Presiden Direktur ASBI Hastanto Sri Margi Widodo mengatakan perseroan berencana meluncurkan produk *unit linked* segera setelah regulasi terbaru berupa Surat Edaran (SE) Otoritas Jasa Keuangan yang akan mengatur *unit linked* diterbitkan. Menurut informasi yang diperolehnya, SE tersebut saat ini telah memasuki tahap akhir perenbitan.

"Kami berencana untuk *unit linked* di 2022, insyaAllah sudah akan keluar karena info terakhir pertemuan dengan OJK, SE OJK terkait PAYDI yang memperbolehkan perusahaan asuransi jual PAYDI sudah di *legal review*, tahap paling akhir, setelah itu akan diterbitkan," ujar Widodo, Selasa (28/12).

Dia berharap regulasi baru *unit linked* tersebut dapat terbit pada Januari atau Februari 2022, sebab industri asuransi telah menantikan dan membutuhkan regulasi tersebut.

Dari sisi kesiapan pemasaran produk *unit linked*, Widodo menuturkan bahwa pihaknya telah siap, baik dari sisi sumber daya manusia maupun sistem. Saat ini, seluruh kepala cabang ASBI telah memiliki perizinan dan sertifikat untuk menjual produk asuransi *unit linked*.

"Kami sudah mempersiapkan diri dengan baik, sistem kami juga sudah selesai. Begitu SE OJK keluar kami akan ajukan permohonan perizinan, biasanya sebulan, setelah itu langsung berjualan," katanya.

Upaya untuk memperluas lini usaha tersebut juga didukung oleh ekuitas perseroan yang memadai. Widodo menyebut ekuitas perseroan selalu mengalami peningkatan yang sangat baik dari tahun ke tahun seiring peningkatan laba perusahaan. Sejak 2017 bahkan sebelumnya, perusahaan telah berhasil memenuhi ketentuan minimum ekuitas sebesar Rp100 miliar.

"Saat ini, jumlah ekuitas perusahaan sudah di atas Rp250 miliar dan dengan jumlah ekuitas yang sudah di atas Rp250 miliar tersebut, maka dimungkinkan perusahaan untuk dapat memperluas usahanya dengan menjual produk asuransi *unit linked*," tutur Widodo.

Selain produk *unit linked*, perseroan juga akan menasar produk asuransi tanaman berbasis indeks. Perseroan merupakan perusahaan pertama yang mendapatkan lisensi untuk menjual produk tersebut.

ASBI juga telah menjalin kerja sama dengan sebuah perusahaan internasional berbasis di Singapura untuk mengembangkan asuransi tanaman berbasis indeks untuk tanaman oklat di Sulawesi Selatan, Sulawesi Tengah, dan Sulawesi Tenggara.

"Kita-kira pada tahun depan

akan cover sekitar 14.000 dari *partner* kami dan sekitar 40.000 dari *partner-partner* lainnya," ujar Widodo.

Adapun, hingga kuartal III/2021, perseroan mencatatkan pertumbuhan premi di tiga lini bisnis nyebutkan beberapa lini bisnis yang mengalami pertumbuhan cukup signifikan, antara lain produk asuransi *marine hull*, *marine cargo*, dan rekaaya atau *engineering*. Pertumbuhan terbesar berasal dari produk *marine hull* yang tumbuh sebesar 78%.

"Produksi bertumbuh pada produk *engineering* sebesar Rp2,9 miliar atau tumbuh 40%, *marine hull* tumbuh Rp33,9 miliar atau 78%, dan *marine cargo* tumbuh Rp4 miliar atau 35%," ujarnya.

Namun, di sisi lain, ASBI juga mencatatkan penurunan pendapatan premi di lini asuransi properti sebesar Rp29 miliar atau turun 17,19%, asuransi kendaraan bermotor sebesar Rp16,2 miliar atau turun 30,38%, dan produk *varia* sebesar Rp3,8 miliar atau turun 8,3%.

Sementara, asuransi properti pendapatan premi perseroan dengan porsi 44%. Disusul oleh asuransi *marine hull* yang berkontribusi sebesar 24%, kendaraan bermotor 11%, *varia* 13%, *marine cargo* 5%, dan *engineering* sebesar 3%.

Dari sisi jalur distribusi, pertumbuhan produksi premi bruto diperoleh dari jalur distribusi *agensi* sebesar 60%, *digital marketing* 739%, dan *direct business* 7%.

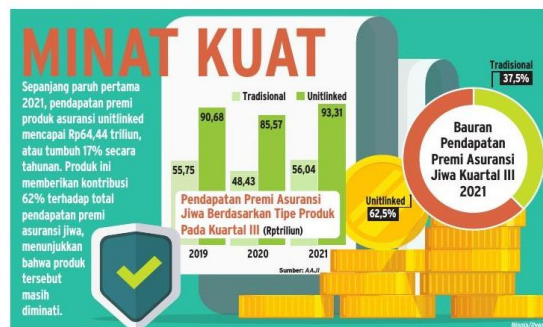
"Secara *portfolio*, kontribusi terbesar diperoleh dari jalur distribusi broker sebesar 38%, *agensi* 25%, *direct business* dan *leasing* masing-masing 15%, bank 6%, *telemarketing* 0,9%, dan *digital marketing* 0,46%," kata Widodo.

Sementara itu, secara keseluruhan, sampai dengan September 2021, ASBI membukukan premi bruto senilai Rp327,22 miliar atau turun 2,67% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu senilai Rp336,19 miliar.

Sampai dengan September 2021, perseroan juga mencatatkan rugi usaha senilai Rp5,75 miliar atau turun 322,43% secara tahunan (*year-on-year* YoY).

Menurutnya, penurunan kinerja tersebut bukanlah disebabkan turunnya produksi, tetapi lebih kepada adanya penbrukan *cashflow* para pelanggan. Kondisi pandemi yang masih berjalan mengakibatkan kemampuan membayar premi dari banyak pelanggan mengalami dampak dan kendala dalam kemampuan, serta skala prioritas dalam pembayaran premi, sehingga dari sisi produksi, perusahaan harus melakukan pembatalan untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan.

"Sehingga pada 2021, total ada



Regulasi baru *unit linked* diharapkan dapat terbit pada Januari-Februari 2022.

Rp39 miliar terpaksa kami batalkan karena mereka sudah tidak mampu membayar premi. Jadi kondisi terkekan ini lebih karena pembatalan-pembatalan yang memang kami lakukan," katanya. Dengan langkah tersebut, kata Widodo, kinerja keuangan perseroan pada 2022 tak akan lagi terbebani oleh aset-aset yang memiliki kolektibilitas buruk tersebut, sehingga profitabilitas perseroan dapat kembali pada tahun depan. Dari sisi klaim neto, perseroan mencatatkan penurunan sebesar Rp7,4 miliar atau 14,04% YoY, sehingga klaim neto yang dibukukan sampai dengan kuartal III/2021 mencapai Rp45,53 miliar. Widodo mengungkapkan penurunan klaim ini sebagai hasil langsung dari strategi perbaikan *portfolio* risiko yang berkesinambungan sehingga menghasilkan rasio klaim neto sebesar 14% dibanding periode yang sama tahun lalu sebesar 16%.

Hasil investasi sampai dengan kuartal III/2021 juga mengalami

penurunan 7,88% atau menyusut sebesar Rp570 juta dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Hasil investasi yang dibukukan per kuartal III/2021 menjadi Rp6,7 miliar.

"Hal ini terjadi sehubungan berkurangnya investasi perusahaan terutama pada instrumen deposito berjangka yang menyebabkan turunnya pendapatan bunga deposito," kata Widodo.

Dalam menunjang kegiatan operasionalnya, perusahaan membukukan beban operasional sebesar Rp88,33 miliar. Jumlah beban operasional ini turun sebesar Rp3,8 miliar atau 4,16% dibanding periode yang sama 2020. Penurunan beban usaha terutama terjadi pada biaya *marketing*, beban pegawai, dan beban umum dan administrasi.

KERJA SAMA

Pada perkembangan lain, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) bersama PT Bank DBS Indonesia meluncurkan produk asuransi *unit linked*, MIWealthLink Optimax, solusi perlindungan yang dikaitkan investasi dengan premi sekaligus menjawab kebutuhan nasabah akan perlindungan menyeluruh.

Berdasarkan Manulife Asia Care Survey yang dirilis awal 2021, minat masyarakat terhadap asuransi di sepanjang pandemi ini masih terus meningkat. Dalam survei ini, 43% responden di Indonesia menyatakan telah berniat mencari informasi seperti produk dan layanan asuransi dalam rangka merespons pandemi. Angka ini jauh lebih tinggi dibandingkan dengan responden dari negara-negara lain di Asia yang rata-rata mencapai 32%.

Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan minat yang kuat terhadap produk-produk asuransi *unit linked*. Sepanjang paruh pertama 2021,

pendapatan premi produk asuransi *unit linked* mencapai Rp64,44 triliun, mengalami pertumbuhan 17% dari tahun ke tahun.

Produk-produk ini memberikan kontribusi 62% terhadap total pendapatan premi asuransi jiwa, menunjukkan bahwa produk *unit linked* masih diminati.

Paulus Sutisna, Presiden Direktur Bank DBS Indonesia mengungkapkan pihaknya memahami kebutuhan nasabah akan solusi perlindungan serta investasi semakin beragam. Sejalan dengan hal tersebut, Bank DBS Indonesia berkolaborasi dengan Manulife Indonesia menghadirkan solusi perlindungan yang dapat membantu tujuan finansial nasabah di masa depan.

"Produk ini menambah jajaran lini produk *bancassurance* kami yang sesuai dengan kebutuhan nasabah Bank DBS Indonesia dalam menghadapi ketidakpastian di masa depan," ujarnya dalam keterangan resminya, Selasa (28/12).

Ryan Charland, President Director & CEO Manulife Indonesia, mengatakan bahwa produk MIWealthLink Optimax dirancang sebagai solusi perlindungan jiwa yang komprehensif.

Produk ini dilengkapi dengan pengembangan nilai tunai di mana pihaknya menyadari bahwa angka inflasi semakin meningkat tiap tahunnya dan tingkat rata-rata inflasi di Indonesia sejak 2010-2020 mencapai hampir 5% per tahun.

"Dengan demikian melalui MIWealthLink Optimax, nasabah semakin memiliki ragam pilihan untuk memenuhi kebutuhan proteksinya atas solusi perlindungan dari kolaborasi Manulife dan DBS," kata Ryan.

MIWealthLink Optimax memberikan pilihan fasilitas tambahan perlindungan inflasi, di mana uang pertanggungan akan menyesuaikan dengan tingkat inflasi tahunan. u