

Judul	Somasi Nasabah Bumiputera
Nama Media	Kontan
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Somasi Nasabah Bumiputera

JAKARTA. Kasus gagal bayar Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera memasuki babak baru. Pada Kamis (2/9), Ratusan pemegang polis Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum. Mereka melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Surat somasi pertama sekaligus yang terakhir ini diberikan kepada Dena Chaerudin, Direktur AJB Bumiputera, di Kantor Pusat AJB Bumiputera, Jakarta Selatan. Ratusan pemegang polis tersebut berasal dari Tim Biru.

Fien Mangiri, Koordinator Tim Biru, menjelaskan, upaya pihaknya baik melalui OJK maupun Badan Perwakilan Anggota (BPA) untuk menyelesaikan permasalahan ini secara baik-baik tidak mendapat tanggapan positif. Sementara kebutuhan hidup terus mendesak dan tidak bisa ditunda. "Harapan somasi ini agar pemegang polis dapat memperoleh hak atas pembayaran klaim," ujar Fien dalam keterangan tertulis, Kamis (2/9)..

Selvi Mayasari

Judul	OJK Didorong Kembali Bentuk Pengelola Statuter Bumiputera
Nama Media	Investor.id
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://investor.id/finance/261803/ojk-didorong-kembali-bentuk-pengelola-statuter-bumiputera
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral



PELETAPAN PANITIA PEMILIHAN BPA DITOLAK PN JAKSA **OJK Didorong Kembali Bentuk Pengelola Statuter Bumiputera**

Jakarta, 3 September 2021 (09:43 WIB)
 Penulis: Andriana (jurnal@investor.id/finance/261803/ojk-didorong-kembali-bentuk-pengelola-statuter-bumiputera)

JAKARTA, Investor.id - Permohonan penetapan panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi jiwa Dena Bumiputera 1912 ditolak Pengadilan Negeri Jakarta Selatan (PN Jaksel). Salah satu pertimbangan hakim yakni kewenangan tersebut dimiliki Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang diantaranya dapat dilakukan lewat pembentukan pengelola statuter (PS).

Suyati, Nasabah Bumiputera sekaligus salah satu pemohon perkara penetapan panitia pemilihan BPA di PN Jaksel Selatan menyampaikan bahwa permohonannya tidak diterima karena sejumlah pertimbangan. Pertama, tidak ada surat kuasa dari para pemohon yang terdaftar ke kepanitiaan PN Jaksel.

Kedua, hakim menimbang bahwa OJK dan yang mempunyai kewenangan sesuai Undang-undang (UU) 21/2011 tentang OJK pada pasal 9. Kemudian pertimbangan ketiga adalah belum pernah ada kasus serupa yang ditangani oleh Mahkamah Agung (MA).

"Dalam hal ini, hakim tidak memutuskan menolak lalu menyuruh OJK membahas ini dengan manajemen. Jadi hakim tidak menerima permohonan dengan menimbang sejumlah hal tersebut," ungkap Yati kepada *Investor Daily*, Rabu (3/9) malam.

Menyusul pada pertimbangan hakim tersebut, isi dari pasal 9 UU OJK yang membahas kewenangan OJK itu meliputi pada ayat poin c, e, dan f. Di antaranya pada poin (c) yakni wewenang OJK melakukan pengawasan, pembinaan, penyidikan, pertimbangan konsumen, dan tindakan lain terhadap Lembaga Jasa Keuangan, pelaku, dan/atau pengurus kegiatan jasa keuangan sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.

Sedangkan poin (e) menjelaskan mengenai wewenang melakukan penunjukan pengelola statuter. Sementara poin (f) yakni menetapkan penggunaan pengelola statuter. Meski tidak secara gamblang mendorong adanya pengelola statuter, Yati mengatakan, OJK memang sudah seharusnya melaksanakan wewenangnya sesuai amanat UU.

"Di pasal 9 UU OJK itu arahnya sebagai lembaga pengawas jasa keuangan yang punya intensi untuk melaksanakan kewenangannya. Adapun kewenangannya yang secara global diserahkan kepada pihak direksi untuk melakukan pembentukan panitia pemilihan BPA," ucap dia.

Walaupun sedikit berbeda, Yati menuliskan, pihaknya mengingatkan penetapan panitia pemilihan BPA cepat berlangsung, termasuk jika itu melalui perlu dilakukan melalui pengelola statuter. Namun demikian, diharapkan proses itu bisa dipangkas hanya dengan menunjuk satu-satunya Dewan Direksi yakni Direktur SDM Bumiputera Dena Chaerudin untuk memilih calon panitia pemilihan BPA.

"Saya belum berbicara banyak pada OJK, tapi OJK bilang akan langsung bekerja menanggapi putusan hakim itu. Kami percaya itu, tapi untuk kedepannya saya belum berani beri ummat. Karena kami hanya sebagai pemegang polis, sebenarnya tetap kembali ke OJK dan para dewan direksi," kata Yati.

Dia menegaskan, dari berbagai pertimbangan hakim, pada intinya keseluruhan upaya untuk menetapkan panitia pemilihan BPA ada di tangan OJK. Lagi pula, dasar hukum yang dibutuhkan OJK kini sudah ada, termasuk dari putusan persidangan tersebut. Sehingga diharapkan kini OJK lebih tegas dan cepat untuk segera mencari solusi menetapkan panitia pemilihan BPA.

Upaya mencari dasar hukum untuk menetapkan panitia pemilihan BPA oleh Yati dan dua nasabah Bumiputera lainnya adalah bukti dari pertemuan di kantor OJK pada 16 Maret 2021. Ketika itu, OJK memfasilitasi pertemuan tiga perwakilan pemegang polis, agen, pemilik pekerja, dan direktur Bumiputera untuk menyusun calon panitia pemilihan BPA.

Awalnya, susunan panitia tersebut akan diajukan direktur Bumiputera ke pengadilan. Tapi karena pihak manajemen menolak, ketiga pemegang polis berinisiatif untuk mencari dasar hukum pembentukan panitia tersebut yang pada akhirnya tidak diterima hakim. Seperti yang diketahui, panitia pembentukan DPA sebelumnya dibentuk oleh BPA sebelumnya. Tapi sayangnya, sampai batas waktu yang sudah ditentukan DPA sebelumnya tak kunjung membentuk panitia pemilihan BPA baru dan kini menimbulkan permasalahan baru.

Sementara itu, Ketua Umum SP NIBA Bumiputera Rizky Yutha Pratama ikut menanggapi putusan hakim dan pengarsipan pengajuan permohonan melalui tersebut. Menurut dia, situasi Bumiputera kian memburuk. SP NIBA sebelumnya berharap panitia pemilihan bisa lebih segera diputuskan lewat pengadilan, tapi pengadilan pun tidak bisa menetapkan.

"Sekarang kami berharap OJK bisa menetapkan kepanitiaan, dengan dasar UU OJK itu. Bukannya mau berturu-turu atau condong, sebenarnya kami paham bahwa pelayanan kami di pengadilan memang para pemohon ini tidak bisa mewakili para pemegang polis. Karena para pemegang polis ada jutaan, sedangkan pemohon cuma tiga orang sehingga karena kurang pan," ucap dia.

Rizky berharap semua pihak kini bisa fokus terhadap permasalahan utama yakni penetapan panitia BPA sehingga nantinya BPA bisa memilih Dewan Komisaris dan Dewan Direksi. "Artinya jangan ada lagi upaya intimidasi dan lainnya. Kami juga berharap negara ikut campur dan hadir, agar ada solusi yang lebih cepat" tandas dia.

Somasi Nasabah



AJB Bumiputera, Foto: Andriana (jurnal@investor.id/finance/261803/ojk-didorong-kembali-bentuk-pengelola-statuter-bumiputera)

Di sisi lain, sejumlah pemegang polis Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum dengan melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 16 September 2021. Rangkaian pemegang polis tersebut tergabung pada kelompok Nasabah Korban Gagal Bayar atau lebih dikenal dengan sebutan "Tim DPA". Tanpa adanya respon positif, somasi akan berlanjut pada permohonan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU).

Kelompok itu telah berupaya dan mengikuti pencanangan pembayaran klaim polis asuransi yang lama tertunggak sejak 2015. Bahkan ke titik bahkan sejak 2017. Koordinator "Tim DPA" Ren Kharini mengungkapkan, pihaknya telah melakukan sejumlah upaya melalui OJK maupun BPA tapi tidak mendapat tanggapan positif.

"Sementara kebutuhan hidup terus meningkat dan tidak bisa ditunda, karena sebagian besar asuransi kami adalah dana pendidikan anak, maka kami memutuskan untuk memulai upaya hukum dengan meminta secara massal kepada AJB Bumiputera dengan tembusan OJK. Untuk itu, kami yang terdiri dari ratusan pemegang polis AJB Bumiputera telah menunjuk IYMA LAW / IMA sebagai kuasa hukum," kata dia. Kamis (2/9).

Pengacara Tim Bery Juvial Mecca Alwis menuliskan, pihaknya tidak mendapat penyelesaian atas permasalahan pembayaran klaim polis asuransi bank dari OJK maupun BPA AJB Bumiputera. Pihaknya berdasarkan Undang-Undang Perasuransian dan Pasal 40 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 69/POJK.05/2016, perusahaan asuransi wajib menyelesaikan pembayaran klaim setelah adanya pengajuan paling lama 30 hari.

"Oleh karena itu, kami memutuskan untuk memsomasi AJB Bumiputera untuk mengperoleh hak kami atas pembayaran klaim polis asuransi mereka. Apabila somasi ini tidak ditanggapi dengan tidak baik dari solusi konkret, maka kami akan mengajukan permohonan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) pada Pengadilan Niaga," ujar dia.

Judul	OJK Didorong Kembali Bentuk Pengelola Statuter Bumiputera
Nama Media	Investor Daily
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	24
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

PENETAPAN PANITIA PEMILIHAN BPA DITOLAK PN JAKSEL

OJK Didorong Kembali Bentuk Pengelola Statuter Bumiputera

JAKARTA – Permohonan penetapan panitia pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 ditolak oleh Pengadilan Negeri Jakarta Selatan (PN Jaksel). Salah satu pertimbangan hakim adalah kewenangan tersebut dimiliki Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang di antaranya dapat dilakukan lewat pembentukan pengelola statuter (PS).

Suyati, nasabah Bumiputera sekaligus salah satu pemohon perkara penetapan panitia pemilihan BPA di PN Jakarta Selatan menyampaikan bahwa permohonannya tidak diterima karena sejumlah pertimbangan. Pertama, Tidak ada surat kuasa dari para pemohon yang didaftarkan ke kepaniteraan PN Jaksel.

Kedua, hakim menimbang bahwa OJK-lah yang mempunyai kewenangan sesuai Undang-undang (UU) 21/2011 tentang OJK pada pasal 9. Kemudian pertimbangan ketiga adalah belum pernah ada kasus serupa yang ditangani oleh Mahkamah Agung (MA).

"Dalam hal ini, hakim tidak memutuskan menolak lalu menyerahkan OJK membahas ini dengan manajemen. Jadi hakim tidak menerima permohonan dengan menimbang sejumlah hal tersebut," ungkap Yati kepada *Investor Daily*, Rabu (1/9) malam.

Merujuk pada pertimbangan hakim tersebut, isi dari pasal 9 UU OJK yang membahas kewenangan OJK itu merujuk pada ayat poin c, e, dan f. Di antaranya pada poin (c) yakni wewenang OJK melakukan pengawasan, pemeriksaan, penyidikan, perlindungan konsumen, dan tindakan lain terhadap lembaga jasa keuangan, pelaku, dan/atau penunjang kegiatan jasa keuangan sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.

Sedangkan poin (e) menjelaskan mengenai wewenang melakukan penunjukan pengelola statuter. Sementara poin (f) yakni menetapkan penggunaan pengelola statuter. Meski tidak secara gamblang mendorong adanya pengelola statuter, Yati mengatakan, OJK memang sudah seharusnya melaksanakan wewenangnya sesuai amanat UU.

"Di pasal 9 UU OJK itu ibaratnya sebagai lembaga pengawas jasa keuangan yang punya retensi untuk melaksanakan kewenangannya. Adapun kewenangannya yang secara global menyerahkan kepada pihak direksi untuk melakukan pembentukan panitia pemilihan BPA," ucap dia.

Walaupun sedikit berkelit, Yati menuturkan, pihaknya menginginkan penetapan panitia pemilihan BPA cepat berlangsung, termasuk jika itu melalui perlu dilakukan melalui pengelola statuter. Namun demikian, diharapkan proses itu bisa dipangkas hanya dengan menunjuk satu-satunya dewan direksi yakni Direktur SDM Bumiputera Dena Chaerudin untuk memilih calon panitia pemilihan BPA.

"Saya belum berbincang banyak ke OJK, tapi OJK bilang akan langsung bekerja menanggapi putusan hakim itu. Kami percaya itu, tapi untuk kedepannya saya belum berani beri simulasi. Karena kami hanya sebagai pemegang polis, retensinya tetap kembali ke OJK dan para dewan direksi," kata Yati.

Dia menegaskan, dari berbagai pertimbangan hakim, pada intinya keseluruhan upaya untuk menetapkan panitia pemilihan BPA ada di tangan OJK. Lagi pula, dasar hukum yang dibutuhkan OJK kini sudah ada, termasuk dari putusan persidangan tersebut. Sehingga diharapkan kini OJK lebih tegas dan cepat untuk segera mencari solusi menetapkan panitia pemilihan BPA.

Upaya mencari dasar hukum untuk menetapkan panitia pemilihan BPA oleh Yati dan dua nasabah Bumiputera lainnya adalah buntut dari pertemuan di kantor OJK pada 16 Maret 2021. Ketika itu, OJK memfasilitasi pertemuan tiga perwakilan pemegang polis, agen, serikat pekerja, dan direksi Bumiputera untuk menyusun calon panitia pemilihan BPA.

Awalnya, susunan panitia tersebut akan diajukan direksi Bumiputera ke pengadilan. Tapi karena pihak manajemen menolak, ketiga pemegang polis berinisiatif untuk mencari dasar hukum pembentukan panitia tersebut yang pada akhirnya tidak diterima hakim. Seperti yang diketahui, panitia pembentukan BPA seharusnya dibentuk oleh BPA sebelumnya. Tapi sayangnya, sampai batas waktu yang sudah ditentukan BPA sebelumnya tak kunjung membentuk panitia pemilihan BPA baru dan kini membuahakan permasalahan baru.

Di sisi lain, sejumlah pemegang polis Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum dengan melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan ke OJK pada Kamis (2/9). Sejumlah pemegang polis tersebut tergabung pada kelompok Nasabah Korban Gagal Bayar atau lebih dikenal dengan sebutan "Tim Biru". Tanpa adanya respons positif, somasi akan berakhir pada permohonan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU).

Kelompok itu telah berupaya dan menuntut pencairan pembayaran klaim polis asuransi yang lama tertunggak sejak tahun 2018, bagian kecil lain bahkan sejak 2017. Koordinator Tim Biru Fien Mangiri menjelaskan, pihaknya telah melakukan sejumlah upaya melalui OJK maupun BPA tapi tidak menemui tanggapan positif. (pri)

Judul	Kasus AJB Bumiputera memasuki babak baru, nasabah ajukan hal ini ke AJB
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/kasus-ajb-bumiputera-memasuki-babak-baru-nasabah-ajukan-hal-ini-ke-ajb
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Kasus AJB Bumiputera memasuki babak baru, nasabah ajukan hal ini ke AJB

Kamis, 02 September 2021 / 23:14 WIB



ILUSTRASI. Kantor PT. Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera (AJB Bumiputera) di Jakarta Selatan, Kamis (5/1). KONTAN/BAihaki/5/1/2017



Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Ahmad Febrian**



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Kasus gagal bayar Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera memasuki babak baru. Pada Kamis (2/9), Ratusan pemegang polis Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum. Mereka melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Surat somasi pertama sekaligus yang terakhir ini diberikan kepada Dena Chaerudin, Direktur AJB Bumiputera, di Kantor Pusat AJB Bumiputera, Jakarta Selatan. Ratusan pemegang polis tersebut berasal dari Tim Biru.



Fien Mangiri, Koordinator Tim Biru, menjelaskan, upaya pihaknya baik melalui OJK maupun Badan Perwakilan Anggota (BPA) untuk menyelesaikan permasalahan ini secara baik-baik tidak mendapat tanggapan positif. Sementara kebutuhan hidup terus mendesak dan tidak bisa ditunda. "Harapan somasi ini agar pemegang polis dapat memperoleh hak atas pembayaran klaim," ujar Fien dalam keterangan tertulis, Kamis (2/9)..

Judul	Ratusan Pemegang Polis Asuransi Bumiputera Ajukan Somasi Massal
Nama Media	Rctiplus.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://www.rctiplus.com/news/detail/ekonomi/1507815/ratusan-pemegang-polis-asuransi-bumiputera-ajukan-somasi-massal
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Ratusan Pemegang Polis Asuransi Bumiputera Ajukan Somasi Massal

infobanknews.com | Ekonomi | Published at 02/09/2021 17:06

f t w u e



Jakarta Kasus gagal bayar Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera memasuki babak baru pada awal September tahun ini. Sekitar 374 pemegang polis Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum dengan melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2 September 2021;

Ratusan pemegang polis tersebut berasal dari seluruh Indonesia dan berhimpun dalam kelompok bernama NASABAH KORBAN GAGAL BAYAR atau lebih dikenal dengan sebutan TIM BIRU. Mereka telah berupaya dan menuntut pencairan pembayaran klaim polis asuransi yang lama tertunggak sejak 2018, bahkan ada yang sejak 2017;

Upaya-upaya dimaksud dilakukan sejak Juni 2020 dengan mengikuti Rapat Dengar Pendapat dengan Komisi XI DPR RI. Kemudian pada Oktober dan Desember 2020, Tim Biru melaksanakan demonstrasi di depan Kantor Pusat AJB Bumiputera Jakarta, di bulan Februari 2021 melakukan demonstrasi di kantor OJK, dan di bulan Maret 2021 seluruh Pemegang Polis bersama OJK melakukan rapat untuk upaya pembentukan Badan Perwakilan Anggota (BPA) yang hingga saat ini proses pembentukannya tak kunjung selesai.

Selain itu, para Pemegang Polis di Tim Biru ini hampir setiap hari mendatangi kantor cabang dan wilayah AJB Bumiputera di seluruh Indonesia secara bergantian di bawah koordinatonya, Fien Mangiri dan Rudhi Mukhtar.

Fien Mangiri, Koordinator Tim Biru, menjelaskan upaya kami baik melalui OJK maupun BPA AJB Bumiputera untuk menyelesaikan permasalahan ini secara baik-baik tidak mendapat tanggapan positif. Sementara kebutuhan hidup terus MENDESAK dan TIDAK BISA DITUNDA, karena sebagian besar asuransi kami adalah dana pendidikan anak, maka kami memutuskan untuk memulai upaya hukum dengan mensomasi secara massal kepada AJB Bumiputera dengan tembusan OJK. Untuk itu, kami yang terdiri dari 374 Pemegang Polis AJB Bumiputera telah menunjuk HWMA LAW FIRM sebagai kuasa hukum.

Harapan dari somasi massal ini adalah agar Pemegang Polis dimaksud dapat memperoleh haknya atas pembayaran klaim yang diajukan, ujar Fien dalam keterangan tertulisnya, Kamis (2/9).

Klien Kami tidak mendapat penyelesaian atas permasalahan pembayaran klaim polis asuransi baik dari OJK maupun BPA AJB Bumiputera. Padahal, berdasarkan Undang-Undang Perasuransian dan Pasal 40 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 69/POJK.05/2016, Perusahaan Asuransi wajib menyelesaikan pembayaran klaim setidaknya paling lama 30 (tiga puluh) hari. Oleh karena itu, Kami memutuskan untuk mensomasi AJB Bumiputera untuk memperoleh hak Klien Kami atas pembayaran klaim polis asuransi mereka. Apabila somasi ini tidak ditanggapi dengan itikad baik dan solusi konkret, maka kami akan mengajukan permohonan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) pada Pengadilan Niaga, ujar Indramadhani Taufik, S.H. dari HWMA LAW FIRM selaku Kuasa Hukum 374 Pemegang Polis AJB Bumiputera. (*)

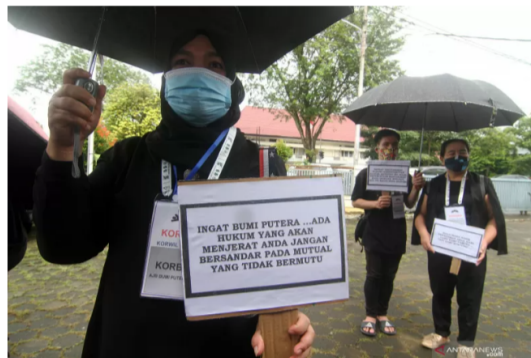
Editor: Rezkiyana Np

[Artikel Asli](#)

Judul	Ratusan pemegang polis AJB Bumiputera ajukan somasi massal
Nama Media	Antaranews.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://www.antaranews.com/berita/2367622/ratusan-pemegang-polis-ajb-bumiputera-ajukan-somasi-massal
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Ratusan pemegang polis AJB Bumiputera ajukan somasi massal

© Kamis, 2 September 2021 18:08 WIB



Sejumlah nasabah Asuransi Jasa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 wilayah Kalbar berunjukrasa di Kantor Bumiputera, Pontianak, Kalimantan Barat, Jumat (18/12/2020). ANTARA FOTO/Jessica Helena Wuyang/rwa. (ANTARA FOTO/JESSICA HELENA WUYANG)

Jakarta (ANTARA) - Ratusan pemegang polis AJB Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum dengan melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dalam keterangan yang diterima di Jakarta, Kamis, surat somasi pertama sekaligus yang terakhir tersebut diberikan langsung kepada Direktur AJB Bumiputera Dena Chaerudin di Kantor Pusat Bumiputera.

Ratusan pemegang polis tersebut berasal dari seluruh Indonesia dan berhimpun dalam kelompok bernama Nasabah Korban Gagal Bayar atau lebih dikenal dengan sebutan "Tim Biru".

Surat somasi beserta berkas-berkas pendukungnya itu diserahkan oleh tiga orang perwakilan Tim Biru dan dua orang dari HWM Law Firm, yang ditunjuk sebagai kuasa hukum Tim Biru.

Baca juga: OJK fasilitasi pertemuan AJB Bumiputera dan pemegang polis

Tim Biru telah berupaya dan menuntut pencairan pembayaran klaim polis asuransi yang lama tertunggak sejak 2018, bahkan ada yang sejak 2017.

Upaya-upaya yang dimaksud, antara lain pada Juni 2020 dengan mengikuti Rapat Dengar Pendapat (RDP) dengan Komisi XI DPR RI. Kemudian pada Oktober dan Desember 2020, Tim Biru melaksanakan demonstrasi di depan Kantor Pusat AJB Bumiputera Jakarta, Februari 2021 melakukan demonstrasi di kantor OJK, dan Maret 2021 seluruh pemegang polis bersama OJK melakukan rapat untuk upaya pembentukan Badan Perwakilan Anggota (BPA) yang hingga samai hari ini proses pembentukannya tak kunjung selesai.

Selain itu, para pemegang polis di Tim Biru hampir setiap hari mendatangi kantor cabang dan wilayah AJB Bumiputera di seluruh Indonesia secara bergantian di bawah koordinator Fien Mangiri dan Rudhi Mukhtar.

Koordinator Tim Biru Fien Mangiri menjelaskan, upaya pihaknya baik melalui OJK maupun BPA AJB Bumiputera untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik, tidak mendapat tanggapan positif.

Baca juga: Penyidik OJK tetapkan Ketua BPA AJB Bumiputera Nurhasanah tersangka

Sementara kebutuhan hidup terus mendesak dan tidak bisa ditunda, karena sebagian besar asuransi adalah dana pendidikan anak, maka mereka memutuskan untuk memulai upaya hukum dengan mensomasi secara massal kepada AJB Bumiputera dengan tembusan OJK.

"Harapan dari somasi massal ini adalah agar pemegang polis yang dimaksud dapat memperoleh haknya atas pembayaran klaim yang diajukan," ujar Fien.

Kuasa hukum Nasabah Korban Gagal Bayar Jofial Mecca Alwis dan Indramadhani Taufik mengatakan, kliennya tidak mendapat penyelesaian atas permasalahan pembayaran klaim polis asuransi baik dari OJK maupun BPA AJB Bumiputera. Padahal berdasarkan Undang-Undang Perasuransian dan Pasal 40 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 69/POJK.05/2016, perusahaan asuransi wajib menyelesaikan pembayaran klaim setidak-tidaknya paling lama 30 hari.

"Oleh karena itu, kami memutuskan untuk mensomasi AJB Bumiputera untuk memperoleh hak klien kami atas pembayaran klaim polis asuransi mereka. Apabila somasi ini tidak ditanggapi dengan itikad baik dan solusi konkret, maka kami akan mengajukan permohonan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) pada Pengadilan Niaga," ujarnya.

Judul	Gaass! Pemegang Polis Asuransi Bumiputera Ajukan Somasi Massal
Nama Media	Detik.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://finance.detik.com/moneter/d-5707288/gaass-pemegang-polis-asuransi-bumiputera-ajukan-somasi-massal
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Gaass! Pemegang Polis Asuransi Bumiputera Ajukan Somasi Massal

Tim detikcom · detik/finance
Kamis, 02 Sep 2021 17:40 WIB

0% komentar



Foto: Detik Tim Biru Konsal Bumiputera

Jakarta Kasus gagal bayar Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera memunculkan babak baru. Ratusan pemegang polis Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum dengan melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada hari ini, Kamis 2 September 2021.

Surat somasi pertama sekaligus yang terakhir ini diberikan langsung kepada Direktur AJB Bumiputera Dena Chaerudin di lantai 21 kantor pusat Bumiputera, Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta Selatan.

Ratusan pemegang polis tersebut berasal dari seluruh Indonesia dan berhimpun dalam kelompok bernama Nasabah Korban Gagal Bayar atau lebih dikenal dengan sebutan 'Tim Biru'.

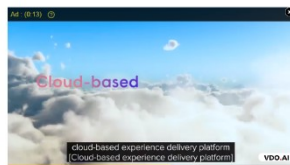
Iklan ditutup oleh Google

Baca juga

Dihantam Pandemi-Skandal Bumiputera, Industri Asuransi Masih Ada Napas?

Surat somasi beserta berkas-berkas pendukungnya itu diserahkan oleh tiga orang perwakilan Tim Biru dan dua orang dari HWMA LAW FIRM, yang ditunjuk sebagai kuasa hukum Tim Biru.

Tim Biru telah berupaya dan menuntut pencairan pembayaran klaim polis asuransi yang lama tertunggak sejak 2018, bahkan ada yang sejak 2017.



Upaya apa saja? Lihat di halaman selanjutnya.

Upaya upaya yang dimaksud, antara lain pada Juni 2020 dengan mengikuti Rapat Dengar Pendapat dengan Komisi XI DPR RI. Kemudian pada Oktober dan Desember 2020, Tim Biru melaksanakan demonstrasi di depan Kantor Pusat AJB Bumiputera Jakarta. Februari 2021 melakukan demonstrasi di kantor OJK, dan Maret 2021 seluruh pemegang polis bersama OJK melakukan rapat untuk upaya pembentukan Badan Perwakilan Anggota (BPA) hingga samai hari ini proses pembentukannya tak kunjung selesai.

Selain itu, para pemegang polis di Tim Biru ini hampir setiap hari mendalang kantor cabang dan wilayah AJB Bumiputera di seluruh Indonesia secara bergantian di bawah koordinasi Fien Mangin dan Rudhi Mukhtar.

Fien menjelaskan upaya kami baik melalui OJK maupun BPA AJB Bumiputera untuk menyelesaikan permasalahan ini secara baik-baik tidak mendapat tanggapan positif. Sementara kebutuhan hidup terus mendesak dan tidak bisa ditunda, karena sebagian besar asuransi kami adalah dana pendidikan anak, maka Tim Biru memutuskan untuk memulai upaya hukum dengan mensomasi secara massal kepada AJB Bumiputera dengan tembusan OJK.

"Harapan dari somasi massal ini adalah agar pemegang polis yang dimaksud dapat memperoleh haknya atas pembayaran klaim yang diajukan," ujar Fien dalam keterangan tertulis, Kamis (2/9/2021).

Baca juga

Berkas Eks Ketua BPA Bumiputera Nurhasanah Dillimpahkan ke PN Jaksel

"Klien kami tidak mendapat penyelesaian atas permasalahan pembayaran klaim polis asuransi baik dari OJK maupun BPA AJB Bumiputera. Padahal berdasarkan Undang-Undang Perasuransian dan Pasal 40 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 59/POJK/05/2015, perusahaan asuransi wajib menyelesaikan pembayaran klaim setelah tidaknya paling lama 30 hari. Oleh karena itu, Kami memutuskan untuk mensomasi AJB Bumiputera untuk memperoleh hak klien kami atas pembayaran klaim polis asuransi mereka. Apabila somasi ini tidak ditanggapi dengan liris baik dan solusi konkret, maka kami akan mengajukan permohonan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) pada Pengadilan Niaga," ujar Jofal Mecca Alwis dan Indramadhani Taufik dari HWMA LAW FIRM.

Judul	Majelis Hakim Putuskan Pemilihan BPA AJB Bumiputera jadi Kewenangan OJK
Nama Media	Infobanknews.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://infobanknews.com/topnews/majelis-hakim-putusan-pemilihan-bpa-ajb-bumiputera-jadi-kewenangan-ojk/
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Majelis Hakim Putuskan Pemilihan BPA AJB Bumiputera jadi Kewenangan OJK

By *Evan Yulian* on 02/09/2021 · No Comment



Jakarta – Majelis Hakim memutuskan untuk mengembalikan kewenangan pemilihan Badan Perwakilan Anggota (BPA) Asuransi Jiwa Bersama AJB Bumiputera 1912 kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Setelah menimbang berbagai dokumen, kesaksian dan keterangan, Hakim Siti Hamidah memutuskan permohonan penetapan panitia pemilihan BPA, tidak dapat diterima.

“Selanjutnya hakim mengembalikan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) selaku regulator yang memiliki kewenangan, untuk menetapkan susunan panitia pemilihan anggota BPA,” kata Hakim Tunggal Siti Hamidah pada keterangannya 1 September 2021.

Seperti diketahui, saat ini AJB Bumiputera 1912 terdapat kekosongan BPA, sehingga pemilihan BPA tak dapat digelar. Pernyataan tentang kekosongan BPA, sesuai dengan surat OJK No.S-34/NB.23/2020 tanggal 28 Desember 2020.

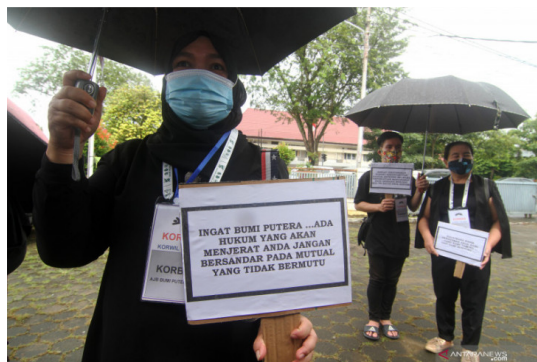
Jika BPA baru terbentuk, maka BPA mewakili pemegang polis bersama dewan direksi akan memutuskan langkah-langkah penyehatan perusahaan. Dengan perusahaan yang sehat, perseroan akan mampu menuntaskan pembayaran klaim 500 ribu pemegang polis, senilai Rp9 Triliun yang selama 3 tahun terakhir belum dibayarkan manajemen.

Sebelumnya, Direktur Riset Center of Reform on Economics (Core) Indonesia Piter Abdullah mengungkapkan, pemilihan BPA dan pengurusnya yang baru, bisa menjadikan Bumiputera sebagai perusahaan yang sehat dan menguntungkan kembali. Cara ini adalah satu-satunya jalan agar nasabah bisa memperoleh uangnya kembali. (*)

Judul	Ratusan pemegang polis AJB Bumiputera ajukan somasi massal
Nama Media	Jatim.antaranews.com
Newstrend	Kasus Gagal Bayar AJB Bumiputera
Halaman/URL	https://jatim.antaranews.com/berita/520458/ratusan-pemegang-polis-ajb-bumiputera-ajukan-somasi-massal
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Ratusan pemegang polis AJB Bumiputera ajukan somasi massal

© Kamis, 2 September 2021 20:29 WIB



Asip foto - Sejumlah nasabah Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912 wilayah Kalbar berunjukrasa di Kantor Bumiputera, Pontianak, Kalimantan Barat, Jumat (18/12/2020). ANTARA FOTO/Jessica Helena Woyang/twa

Jakarta (ANTARA) - Ratusan pemegang polis AJB Bumiputera memutuskan memulai upaya hukum dengan melakukan somasi massal kepada manajemen AJB Bumiputera dengan tembusan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dalam keterangan yang diterima di Jakarta, Kamis, surat somasi pertama sekaligus yang terakhir tersebut diberikan langsung kepada Direktur AJB Bumiputera Dena Chaerudin di Kantor Pusat Bumiputera.

Ratusan pemegang polis tersebut berasal dari seluruh Indonesia dan berhimpun dalam kelompok bernama Nasabah Korban Gagal Bayar atau lebih dikenal dengan sebutan "Tim Biru".

Surat somasi beserta berkas-berkas pendukungnya itu diserahkan oleh tiga orang perwakilan Tim Biru dan dua orang dari HWMA Law Firm, yang ditunjuk sebagai kuasa hukum Tim Biru.

Tim Biru telah berupaya dan menuntut pencairan pembayaran klaim polis asuransi yang lama tertunggak sejak 2018, bahkan ada yang sejak 2017.

Upaya-upaya yang dimaksud, antara lain pada Juni 2020 dengan mengikuti Rapat Dengar Pendapat (RDP) dengan Komisi XI DPR RI. Kemudian pada Oktober dan Desember 2020, Tim Biru melaksanakan demonstrasi di depan Kantor Pusat AJB Bumiputera Jakarta, Februari 2021 melakukan demonstrasi di kantor OJK, dan Maret 2021 seluruh pemegang polis bersama OJK melakukan rapat untuk upaya pembentukan Badan Perwakilan Anggota (BPA) yang hingga samai hari ini proses pembentukannya tak kunjung selesai.

Selain itu, para pemegang polis di Tim Biru hampir setiap hari mendatangi kantor cabang dan wilayah AJB Bumiputera di seluruh Indonesia secara bergantian di bawah koordinator Fien Mangiri dan Rudhi Mukhtar.

Koordinator Tim Biru Fien Mangiri menjelaskan, upaya pihaknya baik melalui OJK maupun BPA AJB Bumiputera untuk menyelesaikan permasalahan secara baik-baik, tidak mendapat tanggapan positif.

Sementara kebutuhan hidup terus mendesak dan tidak bisa dltunda, karena sebagian besar asuransi adalah dana pendidikan anak, maka mereka memutuskan untuk memulai upaya hukum dengan mensomasi secara massak kepada AJB Bumiputera dengan tembusan OJK.

"Harapan dari somasi massal ini adalah agar pemegang polis yang dimaksud dapat memperoleh haknya atas pembayaran klaim yang diajukan," ujar Fien.

Kuasah hukum Nasabah Korban Gagal Bayar Jofial Mecca Alwis dan Indramadhani Taufik mengatakan, kliennya tidak mendapat penyelesaian atas permasalahan pembayaran klaim polis asuransi baik dari OJK maupun BPA AJB Bumiputera. Padahal berdasarkan Undang-Undang Perasuransian dan Pasal 40 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 69/POJK.05/2016, perusahaan asuransi wajib menyelesaikan pembayaran klaim setidaknya tidaknya paling lama 30hari.

"Oleh karena itu, kami memutuskan untuk mensomasi AJB Bumiputera untuk memperoleh hak klien kami atas pembayaran klaim polis asuransi mereka. Apabila somasi ini tidak ditanggapi dengan itikad baik dan solusi konkret, maka kami akan mengajukan permohonan penundaan kewaiiban pembavaran utang (PKPU) pada Pengadilan Niaga," uaiarnya.

Judul	KRESNA LIFE Pailit, Bagaimana Nasib Nasabah?
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Kasus Gagal Bayar Kresna Life
Halaman/URL	89
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Kresna Life Pailit, Bagaimana Nasib Nasabah?

Kresna Life sudah dinyatakan pailit. WanaArtha masih belum terang. Kasihan nasabah. Siapa yang bertanggung jawab?

Oleh BAGUS KASANJANU

NASIB nasabah WanaArtha Life masih terombang-ambing. Kejaksaan Agung (Kejagung) masih menyita aset WanaArtha yang nilainya disebut-sebut mencapai Rp3 triliun. Akibatnya, perusahaan asuransi jiwa ini tidak bisa melakukan aktivitasnya, termasuk melakukan pencairan pokok premi serta membayar manfaat bulanan dari polis kepada para nasabah selama lebih dari setahun belakangan.

Penyitaan aset itu merupakan buntut dari dugaan keterlibatan WanaArtha dalam skandal Jiwasraya. Para nasabah yang tak terima diperlakukan demikian bahkan sampai menempuh jalur hukum. Mereka berharap mendapatkan kejelasan atas nasib polis serta

pengembalian hak-hak mereka. Bagaimanapun, di dalam aset yang disita itu ada hak nasabah yang harus dibayar WanaArtha.

Apakah langkah penyitaan itu sudah tepat? Sementara, nasabah yang notabene tak ada sangkut pautnya dengan permasalahan Jiwasraya, ikut dirugikan dengan penyitaan tersebut.

Publik pun dibuat bertanya-tanya dengan status Kresna Life yang akhirnya diputus pailit oleh Mahkamah Agung (MA), Juni lalu. Dengan begitu, pembayaran klaim atas polis-polis nasabah dan hak lainnya juga semakin abu-abu.

Drama panjang perjalanan gagal bayar Kresna Life bermula ketika dua produk berbalut investasinya mengalami permasalahan pada medio 2020. Sebelum dinyatakan pailit, Kresna Life sempat melakukan penundaan kewajiban pembayaran utang (PKPU) yang dikabulkan pengadilan, meski tanpa persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Singkat cerita, PKPU Kresna Life akhirnya dibatalkan usai para nasabah melakukan penolakan. Tak kunjung menemui titik terang, para nasabah berharap OJK turun tangan untuk mencabut status kepailitan Kresna Life, atau setidaknya membuat upaya hukum terkait dengan perlindungan konsumen.

Terkait putusan pailit Kresna Life, Juru bicara OJK, Sekar Putih Djarot menyatakan, bahwa sampai

saat ini pihaknya belum menerima secara resmi permohonan tersebut. Namun, tetap menghormati kewenangan hakim dalam memutus perkara yang diajukan penggugat. "OJK telah mendesak PS (pemegang saham) dan manajemen untuk segera memperbaiki RPK (rencana penyehatan keuangan) termasuk dengan mengundang investor baru," katanya, kepada *Infobank*, bulan lalu.

Langkah OJK untuk mengurai persoalan Kresna Life, WanaArtha, dan perusahaan-perusahaan asuransi jiwa lainnya yang sedang terlilit masalah sangat dinantikan. Di lain sisi, perusahaan asuransi sendiri harus mengedepankan praktik *good corporate governance (GCG)* dengan baik agar tidak terjerumus pada persoalan serupa.

Sementara, Direktur Pengawasan Asuransi dan Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan OJK, Supriyono, menyatakan bahwa regulator terus berdiskusi dengan para pemain dan asosiasi agar industri asuransi jiwa memiliki ketahanan dan daya saing yang unggul.

"Seperti kita ketahui, sekarang sedang berjalan pembahasan *omnibus law* untuk sektor jasa keuangan. Salah satu poin yang intensif dibahas di situ adalah poin tersebut, yakni lembaga penjamin polis. Insyaallah saya punya harapan besar (LPPP) untuk diangkut ke *omnibus law* sektor jasa keuangan," katanya dalam *webinar* yang digelar *Infobank*. ●

"Ini jadi *lesson learn* (gagal bayar beberapa asuransi) bagi kita. Bagaimana selain sayap prudensial, juga sayap *market conduct* kita aktifkan lagi. Sehingga, nanti bagaimana rekan-rekan di industri ini benar-benar *conduct di market-nya itu sesuai*,"



Supriyono,
Direktur Pengawasan Asuransi dan BPJS Kesehatan OJK.

Judul	IFG Cari Utang Bank Sebesar Rp 2 Triliun
Nama Media	Kontan
Newstrend	Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	10
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

IFG Cari Utang Bank Sebesar Rp 2 Triliun

Total IFG butuh Rp 26,7 triliun untuk sokong IFG Life

Ferrika Sari

JAKARTA. Indonesia Financial Group (IFG) gagal memperoleh penyertaan modal negara (PMN) 2022 senilai Rp 2 triliun. Alhasil *holding* BUMN Asuransi dan Penjaminan ini akan mencari utang bank untuk menambah permodalan IFG Life.

"Sebagai konsekuensi, IFG mencari pendanaan di level *holding*. Jadi, kami memenuhi syarat untuk penggalangan dana (*fundraising*) melalui utang bank," kata Wakil Direktur Utama IFG, Hexana Tri Sasongko, saat Rapat Dengar Pendapat (RDP) dengan Komisi VI DPR, Rabu (1/9).

Bagi Hexana memperoleh pendanaan bank tidak mudah. Sebab, aturan sekarang melarang permodalan bersumber dari utang. Sehingga perlu relaksasi yang memperbolehkan utang ini sebagai penguatan modal bagi IFG Life.

Pinjaman itu akan menjadi konsekuensi finansial bagi IFG. Mengingat, tingkat *leverage* atau penggunaan dana utang semakin ketat dan mempengaruhi fleksibilitas perusahaan.

Secara total, IFG membutuhkan dana Rp 26,7 triliun untuk menyokong bisnis IFG Life. Jika dirinci, skema awal pendanaan berasal dari PMN

tahun 2021 Rp 20 triliun, *fundraising* anak perusahaan sebesar Rp 4,7 triliun dan PMN tahun 2022 Rp 2 triliun.

"Tapi kami dapat informasi pada rapat koordinasi dengan Kemenkeu dan DJKN, tahun anggaran 2022 untuk IFG tidak ada alokasi PMN Rp 2 triliun. Artinya, kami harus berupaya mencari dana sendiri Rp 2 triliun," terangnya.

Nantinya, suntikan dana pemerintah diteruskan dari IFG ke IFG Life. Hal ini seiring skema restrukturisasi, transfer polis dan *bail in* pemegang saham untuk menyelamatkan polis Jiwasraya.

Melalui skema tersebut, restrukturisasi polis Jiwasraya untuk memastikan portofolio

yang ditransfer ke IFG Life dalam keadaan sehat dan menghasilkan keuntungan. Selain itu, IFG Life memiliki kapasitas untuk memastikan operasional berjalan lancar.

Setelah direstrukturisasi, IFG Life siap menerima transfer polis Jiwasraya. Terlebih, perusahaan asuransi jiwa ini sudah mengantongi izin usaha Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan menerbitkan polis perdana pada April 2021.

Anggota Komisi VI DPR, Amin Ak berharap, program restrukturisasi ini tidak merugikan nasabah. Ia menerima keluhan pensiunan BUMN. "Namun, setelah program restrukturisasi, mereka merasa rugi banyak," katanya. ■

Tahapan Restrukturisasi Jiwasraya ke IFG Life

Tahapan	Waktu
1. Jiwasraya melakukan restrukturisasi	Hingga Mei 2021
2. Untuk mendukung IFG Life, IFG akan mendapat PMN Rp 2 triliun	Tunggu Pencairan PMN
3. IFG <i>fundraising</i> Rp 4,7 triliun	Akan dibahas di RUPS
4. Negara menerima aset sitaan terkait Asuransi Jiwasraya	Tunggu putusan pengadilan
5. Transfer portofolio dan aset Asuransi Jiwasraya ke IFG Life	
A. Tranfer <i>bancassurance</i> dan unitlink didahulukan setelah dapat suntikan dana.	Mulai September 2021
B. Portofolio yang tidak direstrukturisasi ditinggal di Asuransi Jiwasraya	Dikelola sampai aset <i>clear</i>

Sumber: Riset KONTAN

Judul	Babak Final Restrukturisasi Polis Jiwasraya
Nama Media	Koran.tempo.co
Newstrend	Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	https://koran.tempo.co/read/ekonomi-dan-bisnis/467603/babak-final-restrukturisasi-polis-jiwasraya
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

EKONOMI DAN BISNIS

Babak Final Restrukturisasi Polis Jiwasraya

PT Asuransi Jiwasraya (Persero) segera melimpahkan polis nasabah yang telah direstrukturisasi kepada IFG Life. Berdasarkan hasil restrukturisasi polis Jiwasraya per 31 Mei 2021, sebanyak 99,8 persen nasabah retail menyetujui proses restrukturisasi.

EDISI, 2 SEPTEMBER 2021



GHOIDA RAHMAH



Kantor Pusat Asuransi Jiwasraya di kawasan Harmoni, Jakarta, Senin. TEMPO/Tony Hartawan

- Induk usaha IFG Life menyeter tambahan modal sebesar Rp 360 miliar.
- Jumlah pemegang polis retail yang menyetujui restrukturisasi mencapai 99,8 persen.
- Garuda Indonesia merupakan salah satu nasabah korporasi Jiwasraya.

JAKARTA - PT Asuransi [Jiwasraya](#) (Persero) segera melimpahkan polis nasabah yang telah direstrukturisasi kepada [IFG Life](#). IFG Life merupakan anak usaha PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia atau Indonesia Financial Group (IFG), yang sebagian fungsinya ditugasi mengelola aset sehat Jiwasraya. Wakil Direktur Utama IFG, Hexana Tri Sasongko, menuturkan proses restrukturisasi polis telah berjalan baik dan kini IFG Life tengah disiapkan untuk menerima

BERITA TERKAIT

Wajib Audit Proyek Kereta Cepat

Judul	Gagal dapat PMN tahun depan, IFG cari utang bank Rp 2 triliun
Nama Media	Kontan.co.id
Newstrend	Restrukturisasi Polis Asuransi Jiwasraya
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/gagal-dapat-pmn-tahun-depan-ifg-cari-utang-bank-rp-2-triliun
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

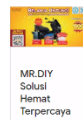
KEUANGAN /

Gagal dapat PMN tahun depan, IFG cari utang bank Rp 2 triliun

Kontan, 30 September 2021 / 16:58 WIB



KU78765, Indonesia Financial Group (IFG)



Reporter: Ferika Sari | Editor: Herlina Kartika Dewi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Indonesia Financial Group (IFG) gagal memperoleh penyertaan modal negara (PMN) 2022 senilai Rp 2 triliun. Akibatnya, holding BUMN Asuransi dan Penjaminan ini akan mencari utang dari bank untuk menambah permodalan IFG Life.

"Sebagai konsekuensi, IFG mencari pendanaan di level holding. Jadi, kami sudah memenuhi syarat untuk penggalangan dana (fundraising) melalui utang bank," kata Wakil Direktur Utama IFG Hexana Tri Sasongko saat Rapat Dengar Pendapat (RDP) dengan Komisi VI DPR RI, Rabu (1/9).



Bagi Hexana memperoleh pendanaan dari bank tidak mudah. Sebab, aturan sekarang melarang permodalan bersumber dari utang sehingga diperlukan izin relaksasi yang memperbolehkan utang tersebut sebagai penguatan modal bagi IFG Life.

Di sisi lain, pinjaman tersebut akan menjadi konsekuensi finansial bagi IFG. Mengingat, tingkat leverage atau penggunaan dana utang akan semakin ketat dan mempengaruhi fleksibilitas perusahaan untuk mengembangkan industri asuransi.

Baca Juga: Pengalihan Aset Jiwasraya ke IFG Mulai September

Secara total, IFG butuh dana Rp 26,7 triliun untuk meyakinkan bisnis IFG Life. Jika ditinci, awalnya skema pendanaan berasal dari PMN tahun 2021 Rp 20 triliun, fundraising anak perusahaan Rp 4,7 triliun dan PMN tahun 2022 Rp 2 triliun.

"Tapi kami dapat informasi pada rapat koordinasi dengan Kemenkeu dan BUMN bahwa tahun anggaran 2022 untuk IFG tidak ada alokasi PMN Rp 2 triliun. Artinya, kami harus berupaya mencari dana sendiri Rp 2 triliun," terangnya.

Nantinya, suntikan dana pemerintah akan diteruskan dari IFG ke IFG Life. Hal ini seiring dengan skema restrukturisasi, transfer polis dan *baai* yang dipilih oleh pemegang saham untuk menyelamatkan polis Jiwasraya.

Melalui skema tersebut, restrukturisasi polis Jiwasraya dilakukan untuk memastikan portofolio yang ditransfer ke IFG Life dalam keadaan sehat dan menghasilkan keuntungan. Selain itu, IFG Life memiliki kapasitas untuk memastikan operasional berjalan lancar.

Hingga 31 Mei 2021, 97,6% atau setara 2.101 polis korporasi telah menyetujui restrukturisasi. Sementara polis ritel dan bancassurance yang menyetujui program ini masing-masing mencapai 99,8% dan 96,5%.

Setelah direstrukturisasi, IFG Life sudah siap menerima transfer polis Jiwasraya. Terlebih, perusahaan asuransi jiwa ini sudah mengantongi izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan menerbitkan polis perdana pada April 2021.

Bahkan, perusahaan telah mengajukan 23 izin produk ke otoritas, di antaranya 11 izin produk retri dan migrasi. Kemudian 14 produk asuransi tambahan. Adapun produk yang mendapat izin yaitu IFG Tampara, IFG Manyap, IFG Mantap Plus, IFG Anulitas Prima, IFG Personal dan lainnya.

Dari sisi teknologi informasi, dilengkapi dengan Go Life sistem korporasi, Go Live sistem untilink, Go Live sistem ritel non unit link, Go Life kanal pembayaran virtual pada akun BNI, UAT Disaster Recovery center (DRC) dan UAT aplikasi Human Capital.

Sementara dari pedoman bisnis, sebanyak 53 pedoman telah disahkan dari total 62. Sebanyak 376 standar operasional prosedur (SOP) juga telah diselesaikan dari 376 SOP.

Baca Juga: Tunggu RUPSLB, Jiwasraya akan mengalihkan aset ke IFG Life mulai September 2021

Selain itu, IFG telah menambahkan modal Rp 360 miliar untuk melengkapi kebutuhan IFG Life. Tak hanya itu, perusahaan juga telah menutup audit polis pada Mei 2021, finalisasi kajian aktuasi dan perpajakan.

"Berkaitan dengan kepatuhan hukum, kami lakukan audit polis, due diligence yang dihitung secara cermat berapa liabilitas yang akan ditransfer ke IFG Life. Jadi kami harus menyiapkan modal yang cukup," terangnya.

Saat ini, perusahaan masih menunggu peraturan pemerintah untuk PMN Tahun 2021 yang diperkenalkan cair pada September 2021. Dengan begitu, transfer portofolio bisa selesai dan komitmen kepada nasabah juga terpenuhi.

Judul	AXA MANDIRI Sediakan Manfaat Khusus Bagi Nasabah Isoman
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Layanan Asuransi Kesehatan Terkait Covid-19
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

AXA Mandiri Sediakan Manfaat Khusus bagi Nasabah Isoman

Keterbatasan daya tampung rumah sakit dan perbedaan tingkat gejala Covid-19 membuat banyak masyarakat yang positif terjangkit virus tersebut melakukan isolasi mandiri (Isoman). Namun isoman ternyata juga butuh serangkaian kegiatan dan suplemen untuk membantu kesembuhan. Memahami kecenderungan isoman

semakin banyak, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) sejak 12 Agustus 2021 memberikan manfaat tambahan dan beragam kemudahan bagi para pemegang polis asuransi AXA Mandiri yang melakukan isoman.

Manfaat tambahan ini termasuk pertanggunggunaan biaya-biaya obat dan suplemen yang diperlukan, biaya konsultasi dokter, konsultasi dokter 24 jam secara online, pengiriman obat, layanan uji swab/PCR di rumah nasabah, dan jasa catering makanan sehat. Presiden Direktur AXA Mandiri Handoyo G Kusuma mengatakan, pemberian manfaat khusus ini merupakan komitmen perusahaan untuk menjadi 'From Payer to Partner' bagi para nasabah, sehingga dapat cepat pulih dan kembali beraktivitas dengan normal. "Inisiatif tersebut juga merupakan wujud kepedulian kami dalam bertindak untuk membantu nasabah dalam melindungi hal terpenting bagi mereka. [WT]

Judul	Siapkan Masa Depan Anak Dengan PRUCERAH
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah Prudential
Halaman/URL	14 & 15
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Siapkan Masa Depan Anak dengan PruCerah

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) merilis produk terbarunya sebagai komitmen dalam mendengarkan, memahami dan mewujudkan berbagai kebutuhan perlindungan keluarga Indonesia. Produk Asuransi Jiwa Syariah PRUCerah (PRUCerah) merupakan asuransi jiwa tradisional berbasis syariah yang menawarkan manfaat dana pendidikan bulanan dan tambahan dana pendidikan. President Director Prudential Indonesia Jens Reisch mengatakan, membekali anak dengan pendidikan yang memadai menjadi penentu bagi lahirnya sumber daya manusia berkualitas.

“Inovasi PRUCerah yang kami luncurkan hari ini merupakan produk asuransi jiwa yang diharapkan dapat membantu memastikan bahwa perjalanan

panjang orang tua untuk memenuhi kebutuhan pendidikan tinggi anak-anak terus terlindungi secara optimal dari berbagai risiko. Inovasi ini juga merupakan wujud keseriusan kami dalam mendukung kemajuan sektor edukasi yang telah menjadi prioritas perusahaan sejak lama, dan bahkan menjadi salah satu pilar utama inisiatif Community Investment Prudential Indonesia,” sambung Jens. PRUCerah juga memberikan manfaat bebas kontribusi ketika orang tua meninggal dunia, menderita cacat total dan tetap atau kondisi kritis. [WI]

Judul	Mengoptimalkan Bancassurance, Mesin Pertumbuhan Allianz
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Pertumbuhan Produk Bancassurance Allianz Life
Halaman/URL	9
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

MENGOPTIMALKAN BANCASSURANCE, MESIN PERTUMBUHAN ALLIANZ

Allianz Life memberi perhatian besar dalam mengembangkan jalur distribusi bancassurance untuk mendorong pertumbuhan bisnis dan penetrasi asuransi. Dalam tiga tahun terakhir, **bancassurance mencatat rata-rata pertumbuhan 43,5%.**

KEMITRAAN ASURANSI DAN PERBANKAN (bancassurance) menjadi bagian penting dalam mengembangkan bisnis asuransi saat ini. Kontribusi bancassurance sudah mengimbangi keagenan yang selama ini merupakan ujung tombak dalam pemasaran asuransi. Sebagai perusahaan yang memiliki kanal distribusi lengkap, PT Asuransi Allianz Life Indonesia (Allianz Life Indonesia) sudah mengembangkan bancassurance sejak lama. Hal ini sebagai bagian dari upaya perusahaan dalam memaksimalkan penetrasi asuransi kepada masyarakat Indonesia yang angkanya masih rendah.

Chief of Partnership Distribution Officer Allianz Life Bianto Surodjo mengatakan, Allianz Life senantiasa mengedepankan konsistensi dalam memberikan produk-produk terbaik dan cocok dengan perkembangan kebutuhan nasabah. Hal ini disesuaikan dengan karakteristik segmen nasabah yang hendak disasar dari masing-masing mitra perbankan. Selain itu, produk yang dirilis tersebut selalu dikemas dengan proses yang terotomatisasi, sehingga proses penjualan, pembelian produk dan aktivitas lain dapat dilakukan dengan cepat dan memudahkan nasabah.

Inovasi, otomatisasi, dan digitalisasi yang sudah menjadi bagian DNA Allianz dan menjadi kekuatan tersendiri dalam melewati tantangan pandemi dan era digitalisasi yang terjadi. "Kami berprinsip bahwa teknologi harus dapat memberikan transparansi dan kemudahan yang maksimum kepada nasabah, terutama nasabah perbankan kami. Oleh karena itu, kami selalu mendesain proses yang streamline, mulai dari proses penjualan sampai pasca penjualan, agar para nasabah kami bisa mendapatkan pengalaman yang positif ketika berasuransi dengan Allianz," tutur Bianto.

Otomatisasi dan digitalisasi diimplementasikan dalam setiap proses bisnis, seperti penjualan, underwriting, dan klaim. Tenaga penjual dibekali iPad yang dapat memudahkan proses transaksi nasabah secara transparan, demikian pula pada proses underwriting



memanfaatkan teknologi artificial intelligence sehingga lebih cepat. Demikian pula dalam proses klaim, Allianz Life melakukan *process streamlining* dengan service provider seperti TPA dan juga rumah sakit rekanan agar ketika sakit, nasabah dapat melakukan pengobatan dan klaim asuransi dengan cara termudah dan terbaik.

"Perbaikan-perbaikan semacam inilah yang selalu kami lakukan dengan bantuan teknologi yang relevan dengan para nasabah kami. Atas kemudahan-kemudahan proses dan pelayanan yang diberikan, Allianz juga memperoleh penghargaan CX SQ Award untuk Customer Experience kategori Life & Health Insurance di tahun 2020," papar Bianto.

Saat ini, beberapa bank besar telah menjadi partner Allianz Life Indonesia, seperti HSBC, Maybank, BTPN, BTPN Syariah, QNB, Hanabank dan yang terakhir bank bjb. Setiap jalur distribusi memberikan sumbangan untuk mengasuransikan lebih banyak orang Indonesia. Nasabah bank juga terdiri dari segmen-segmen nasabah yang berbeda-beda, dari lapisan masyarakat atas, menengah sampai dengan lapisan emerging customers.

Sebagai contoh, bersama HSBC yang memiliki kekuatan pada segmen premier banking, Allianz Life Indonesia menawarkan produk *legacy planning* yang diluncurkan tahun 2020. Sementara bersama Maybank yang memiliki kekuatan pada segmen menengah, baik pekerja maupun pengusaha, Allianz menawarkan produk asuransi jiwa dan kesehatan. Berbeda pula dengan BTPN dan BTPN Syariah yang memiliki segmen Sinaya, juga kredit pensiunan dan mikro, produk yang ditawarkan seperti perlindungan jiwa terhadap peminjam dana BTPN maupun BTPN Syariah, yang mana para debiturnya memiliki jumlah pinjaman yang relative tidak besar. Adapun kerja sama dengan bank bjb menjadi komplementer terhadap kerja sama lainnya, karena bank bjb menjangkau masyarakat sub-urban maupun rural di Jawa Barat yang tidak banyak di cover oleh tiga mitra perbankan Allianz Life yang lain.

Bianto menyebut strategi distribusi intensifikasi dan ekstensifikasi semacam ini, telah membantu bisnis Bancassurance Allianz untuk tumbuh jauh lebih cepat dibandingkan dengan industri. Sepanjang kuartal I 2021, distribusi bancassurance memberikan kontribusi pendapatan premi sebesar Rp554 miliar (annulize premium equivalent/APE) atau tumbuh dua kali lipat year on year (yoy), dan 2,5 kali lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan industri. "Pertumbuhan ini melanjutkan pertumbuhan positif yang telah terjadi dalam kurun waktu 2018 sampai 2020, dimana Allianz membukukan pertumbuhan penjualan APE sebesar 43,5% dalam kurun waktu tersebut, sedangkan industri justru melambat," urainya. [adv]

Judul	Karin Zulkarnaen Tetap Bertumbuh Dan Berikan Layanan Prima
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Allianz Life Indonesia 2020
Halaman/URL	17
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Karin Zulkarnaen Tetap Bertumbuh dan Berikan Layanan Prima



Di sepanjang 2020, Allianz Life Indonesia berhasil membukukan pendapatan premi bruto (*gross written premium/ GWP*) sebesar Rp16,9 triliun, tumbuh 27,8 persen dibanding tahun sebelumnya. Meski mengalami berbagai tantangan dan perubahan yang harus dilakukan sejak ada pandemi Covid-19, perseroan berhasil melalui situasi ini dengan tetap tumbuh dan

memberikan layanan prima bagi nasabah.

Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnaen, mengatakan bahwa kinerja Allianz Life Indonesia yang kuat di tahun 2020, dilatarbelakangi oleh transformasi digital yang sudah dilakukan sejak beberapa tahun terakhir. Allianz Life Indonesia melihat peralihan dan perubahan yang terjadi sebagai sebuah peluang untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan bagi nasabah.

"Fokus dan komitmen kami tetap pada memberikan perlindungan ke lebih banyak masyarakat Indonesia. Melalui strategi jalur multidistribusi, kami percaya bahwa kami mampu menyediakan solusi utama dalam berasuransi dan layanan yang lebih mudah diakses oleh nasabah," ungkap Karin kepada *Media Asuransi*.

Menurut Karin, tidak dapat dipungkiri juga bahwa peran SDM sangat penting untuk mewujudkan komitmen Allianz dalam memberikan layanan terbaik dan pengalaman yang menyenangkan bagi nasabah.

Sementara pencapaian kinerja perseroan hingga kuartal I/2021, menurut Karin, Allianz Life Indonesia berhasil membukukan *weighted new business premium* (WNB) sebesar 15 persen, melampaui rata-rata pasar yang menurun 12,2 persen. Allianz juga berhasil menjadi *market leader* berdasarkan *annualized premium equivalent* (APE) yang tumbuh 12 persen di tahun 2020. Pertumbuhan ini berlanjut hingga kuartal I/2021 ketika WNB Allianz Life naik 14 persen, di atas rata-rata pasar yang tumbuh 8 persen dibandingkan periode yang sama 2020.

Dalam 15 *Market Leaders 2021* oleh Media Asuransi, perusahaan ini tetap bertahan di posisi ketiga sama seperti tahun sebelumnya. Karin menyampaikan bahwa Allianz Life Indonesia bangga dapat bergabung dalam peringkat *Market Leaders* yang diadakan oleh *Media Asuransi*. "Pencapaian yang baik ini merupakan sinergi dari seluruh elemen dari berbagai fungsi di perusahaan. Kolaborasi adalah katalis utama untuk perkembangan yang kami alami, dan teknologi memungkinkan kami melakukan berbagai inovasi digital, serta otomatisasi proses sehingga dapat mempertahankan kualitas terbaik," pungkasnya. ■

W. Widiastuti

Judul	Handojo G Kusuma Tumbuh Berkat Percepatan Bisnis Transformasi Digital
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja AXA Mandiri 2020
Halaman/URL	18
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Handojo G Kusuma Tumbuh Berkat Percepatan Bisnis Transformasi Digital



PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) berhasil membukukan pendapatan premi sebesar Rp11,19 triliun di tahun 2020, meningkat 17,83 persen dibandingkan pencapaian tahun 2019 yang sebesar Rp9,50 triliun di tahun sebelumnya. *Market share* pendapatan premi tahun 2020 tercatat sebesar 6,66 persen, meningkat dibandingkan tahun sebelumnya yang sebesar 5,74 persen. Seiring dengan peningkatan pendapatan premi dan *market share*, peringkat AXA Mandiri di daftar *market leaders* juga naik yakni dari peringkat 7 menjadi peringkat 5.

Menurut Presiden Direktur AXA Mandiri, Handojo G Kusuma, perseroan telah menuai hasil dari strategi untuk memperkokoh akar dari bisnisnya, di masa pandemi ini. "Pencapaian ini tidak lepas dari langkah perusahaan untuk fokus pada akar bisnisnya, yaitu perlindungan jiwa dan kesehatan dengan menghadirkan beragam solusi perlindungan," katanya dalam jawaban tertulis kepada *Media Asuransi*.

Handojo menjelaskan, pendapatan premi menjadi penyumbang utama atau 91 persen dari total pendapatan AXA Mandiri yang berjumlah lebih dari Rp12 triliun. Dia tambahkan, kondisi keuangan AXA Mandiri yang sehat tercermin pula dari pencapaian rasio solvabilitas (*Risk Based Capital/RBC*) yakni mencapai 536 persen. Angka tersebut jauh di atas batas minimum yang ditentukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yaitu 120 persen.

Pandemi telah mengajarkan kita untuk memiliki mental tangguh, adaptif dalam merespons perubahan yang terjadi, dan mengerti kebutuhan konsumen sesuai dengan kondisi saat ini. "Di saat-saat seperti sekarang ini, kami melihat tantangan sebagai kesempatan untuk memperkuat inovasi dan solusi yang dapat kami berikan kepada nasabah dan bisnis kami dengan memegang teguh prinsip #KnowYouCan," tuturnya.

Dalam kondisi pandemi Covid-19, pertumbuhan kinerja keuangan di tahun lalu didorong oleh berbagai faktor, salah satunya adalah percepatan bisnis dan transformasi digital yang menyesuaikan dengan kondisi pandemi, serta fokus pada solusi proteksi dan kesehatan. "Selain itu, juga terus melakukan inovasi dan memperluas portofolio produk pada tahun lalu sesuai dengan kebutuhan perlindungan nasabah, yang akan kami terus lakukan pada tahun ini. Sementara untuk memahami kebutuhan nasabah, AXA Mandiri memanfaatkan data analitik untuk mengembangkan solusi perlindungan," katanya. ■ **S. Edi Santosa**

Judul	Jens Reisch Tahun 2020 Bukukan Premi Rp23,7 Triliun
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Prudential Indonesia 2020
Halaman/URL	16
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Jens Reisch Tahun 2020 Bukukan Premi Rp23,7 Triliun



PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) mencatatkan total pendapatan premi sebesar Rp23,66 triliun, per Desember 2020. Pada periode yang sama, total aset perseroan sebesar Rp76,26 triliun, dan total aset investasi sebesar Rp70,24 triliun. "Ketiganya merupakan yang tertinggi di industri asuransi jiwa Indonesia," kata *President Director* Prudential Indonesia, Jens Reisch, akhir April 2021.

Dalam kajian Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA), dengan pendapatan premi sebesar Rp23,66 triliun, Prudential Indonesia memiliki *market share* terhadap industri asuransi jiwa sebesar 14,06 persen. Sedangkan dengan total investasi sebesar Rp70,24 triliun, *market share* perusahaan ini mencapai 14,80 persen.

Menurut Jens, Prudential Indonesia membuktikan komitmen perlindungannya terhadap nasabah melalui pembayaran total klaim sebesar Rp12,83 triliun. *Market share* klaimnya sebesar 9,81 persen, nomor 3 di industri. Artinya di tahun 2020 lalu, ada 2 perusahaan asuransi jiwa lain yang membayar klaim lebih besar. "Ketangguhan kondisi finansial Prudential Indonesia dalam menghadapi tantangan di 2020, tercermin dari laba setelah pajak yang stabil yakni Rp4,7 triliun," jelasnya.

Dia menambahkan, perseroan juga memiliki tingkat solvabilitas (*Risk Based Capital/RBC*) yang kuat, yaitu 549 persen, atau lebih dari empat kali ketentuan minimal target minimal yang ditetapkan oleh regulator yakni 120 persen.

Jens Reisch menjelaskan bahwa Prudential Indonesia merangkum 2020 ke dalam dua kata yaitu, inovasi perlindungan dan inovasi untuk *delighting customers*. Seluruh inovasi yang dihadirkan, merupakan wujud dukungan perseroan kepada masyarakat dalam menghadapi berbagai tantangan dan ketidakpastian dalam hidup. "Pada akhirnya, kami mampu mencatat hasil bisnis yang stabil dan terus membangun posisi finansial yang memungkinkan kami tetap Tangguh menghadapi tantangan tahun lalu," katanya.

Dia jelaskan, dalam hal inovasi perlindungan, Prudential Indonesia bergerak cepat merespons kebutuhan yang meningkat di 2020. Salah satu contohnya, sebelum pandemi Covid-19 merebak di negeri ini, Prudential Indonesia menjadi perusahaan asuransi jiwa pertama di Indonesia yang menyediakan Santunan Tunai Tambahan jika nasabah terdiagnosis positif Covid-19. "Di 2021, inovasi terus berlanjut dan kami meluncurkan inisiatif Program Santunan Rawat Inap Pascavaksinasi dan menyediakan sentra vaksinasi Covid-19," tutur Jens.

■ **S. Edi Santosa**

Judul	Windawati Tjahjadi Pendapatan Premi Bruto Bertumbuh 6 Kali Lipat
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Astra Life 2020
Halaman/URL	21
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Windawati Tjahjadi Pendapatan Premi Bruto Bertumbuh 6 Kali Lipat



PT Asuransi Jiwa Astra (Astra Life) tetap konsisten berhasil meningkatkan kinerja perusahaan di tengah badai Covid-19 di tahun 2020. Data Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) 2021 menunjukkan ada peningkatan hasil kinerja perseroan pada pendapatan premi dari Rp3,41 triliun di 2019 menjadi Rp3,78 triliun di 2020. Untuk penguasaan

market share naik dari 2,06 persen di 2019 menjadi 2,25 persen di 2020. Demikian pula nilai investasi bertumbuh dari Rp4,79 triliun di akhir 2019 berubah menjadi Rp5,45 triliun di 2020.

Perusahaan yang dipimpin oleh Windawati Tjahjadi sebagai presiden direktur ini, berhasil menorehkan lompatan posisi dalam jajaran 15 *Market Leaders* versi *Media Asuransi* untuk tahun 2021 dari urutan ke-13 menjadi ke-11.

Windawati menyampaikan selama 6 tahun terakhir, bisnis Astra Life tumbuh secara agresif di atas rata-rata industri. Per Desember 2020, total tertanggung telah tumbuh 7 kali lipat menjadi 2,9 juta, Total pendapatan premi bertumbuh 6 kali lipat menjadi Rp3,78 triliun.

"Namun, kami optimistis akan terus mencapai ketinggian baru di tahun-tahun mendatang melalui digitalisasi yang menjadi strategi utama untuk akselerasi pertumbuhan bisnis ke depannya," papar Windawati kepada *Media Asuransi*.

Dijelaskan bahwa perusahaan terus melakukan berbagai inisiatif yang inovatif terus dilakukan untuk mendorong pertumbuhan jalur distribusi utama Astra Life, yakni *bancassurance*, *Astra ecosystem*, *group business*, dan pengembangan unit bisnis syariah. Selain itu, memperkuat infrastruktur, produk, dan jalur distribusi digital yang membawa pengalaman berasuransi *digital end to end*. Tidak hanya di kanal distribusi digital milik Astra Life, namun juga menjangkau nasabah mitra bisnis dengan sistem konektivitas API atau *Application Programming Interface*.

Terkait keberhasilan Astra Life masuk dalam peringkat *Market Leaders 2021 Media Asuransi*, Windawati mengatakan bahwa ini merupakan tahun ketiga Astra Life menerima penghargaan *Life Insurance Market Leaders* oleh *Media Asuransi*. "Kami sangat berterima kasih atas penghargaan ini dan bersyukur atas kepercayaan yang diberikan masyarakat. Kami berharap dapat terus bertumbuh dan menjadi perusahaan asuransi jiwa yang selalu hadir menjadi pilihan utama masyarakat. #IGOTYOURBACK," pungkasnya. ■ **W. Widiastuti**

Judul	Iwan Pasila Penguasaan Market Share Naik
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja BRI Life 2020
Halaman/URL	20
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Iwan Pasila
Penguasaan Market Share Naik



PT Asuransi BRI Life (BRI Life) mampu meningkatkan kinerjanya di sepanjang 2020 meski pada tahun itu menjadi tahun berat bagi industri asuransi. Pada 2020 perusahaan asuransi jiwa yang dipimpin Iwan Pasila sebagai direktur utama ini berhasil menaikkan *market share*-nya dari 3,14 persen tahun 2019 menjadi 3,50 persen di 2020. Pendapatan premi perseroan tumbuh 13,30 persen, dari Rp5,20 triliun pada 2019 meningkat menjadi sebesar Rp5,89 di tahun 2020. Pencapaian kinerja terbaiknya di 2020 itu menjadikan anak usaha Bank BRI ini berhasil naik satu tingkat posisinya pada 15 *Market leaders* Asuransi Jiwa 2021 yang diadakan *Media Asuransi*.

"Di akhir 2020, jumlah tertanggung kami mencapai sekitar 12,34 juta orang atau tumbuh 9 persen *year on year* (yoy). Dengan realisasi itu, perusahaan makin optimistis menatap 2021. Perseroan percaya masih banyak ruang untuk tumbuh. Salah satunya melalui penetrasi asuransi ke masyarakat. Kebutuhan asuransi semakin meningkat terutama di masa pandemi. Kita melihat cukup banyak permintaan apalagi dengan premi cukup terjangkau membuat permintaan asuransi meningkat," kata Iwan Pasila pada Maret lalu.

BRI Life juga didukung dengan beragam produk asuransi BRI Life yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, meliputi produk: Asuransi Jiwa Kredit, Individu, Korporasi, Syariah, *Bancassurance*, dan Mikro.

Data Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) mencatat nilai investasi BRI Life juga tumbuh dari Rp10,03 triliun di 2019 menjadi Rp11,62 triliun di 2020. Laba bersih memang turun, tetapi perseroan masih membukukan hasil positif yakni laba Rp62,39 miliar. Sementara itu, klaim naik dari Rp2,95 triliun pada 2019 menjadi Rp3,76 triliun di 2020. Hal ini menunjukkan bahwa BRI Life tetap menjalankan komitmen dan kewajibannya sebagai perusahaan asuransi jiwa.

"Kami juga mendorong disiplin atas penggunaan biaya operasional selama masa pandemi dengan mendorong pemanfaatan teknologi informasi, teknologi digital, dan WFH-WFO. Sekarang adalah waktu yang tepat memperbaiki proses bisnis yang ada.

Kita mencoba berubah sehingga proses bisnis kita bisa lebih linier dan efisien. Saat ini kesempatan membuat proses yang lebih *slim* dan lebih *agile*. Untuk itu kita harus bekerja ekstra kuat, ekstra keras, dan cerdas agar dapat melalui masa-masa sulit seperti saat ini," katanya.

■ **W. Widiastuti**

Judul	Juli Priyatno Laba Naik Lima Kali Lipat Selama 2020
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Indolife Pensionsama 2020
Halaman/URL	19
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Juli Priyatno Laba Naik Lima Kali Lipat Selama 2020



Kondisi pandemi Covid-19 selama 2020 memang dapat menurunkan pendapatan premi bagi perusahaan asuransi jiwa di Indonesia. Tapi kinerja keuangan lainnya dapat menunjukkan kenaikan dan berhasil menjadi penguasa pasar industri asuransi jiwa. Hal ini dialami oleh PT Indolife Pensionsama, sebagaimana diungkapkan oleh Direktur Indolife Pensionsama Juli Priyatno

kepada *Media Asuransi* baru-baru ini.

Menurut Juli Priyatno, pendapatan premi PT Indolife Pensionsama mengalami penurunan selama 2020 sebesar 14,9 persen dari Rp10,65 triliun selama 2019 menjadi Rp9,07 triliun. Tapi hasil investasi naik 48,3 persen menjadi Rp3,80 triliun per Desember 2020 dari Rp2,62 triliun per Desember 2019. Sedangkan laba bersih perusahaan asuransi jiwa ini naik 568,3 persen menjadi Rp1,03 triliun per Desember 2020 dari Rp154 miliar per Desember 2019.

Juli Priyatno mengakui bahwa perusahaan asuransi jiwa yang dipimpinnya selama 2020 harus membayar klaim dan manfaat asuransi sebesar Rp13,34 triliun atau naik 38,2 persen dari Rp9,65 triliun pada 2019.

Meskipun pendapatan preminya menurun selama 2020, PT Indolife Pensionsama masih termasuk 15 *market leaders* di industri asuransi jiwa Indonesia, sebagaimana ditunjukkan oleh kajian Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA).

Menurut Juli Priyatno, selama pandemi Covid-19 pada 2020 perusahaan asuransi jiwa ini melakukan langkah-langkah strategis, antara lain menggabungkan kantor-kantor pemasaran, tetap melaksanakan pelatihan secara virtual dan meningkatkan transformasi digital pada administrasi perusahaan dan dukungan pemasaran. "Indolife tetap mengandalkan jalur distribusi *direct-marketing*," katanya.

Kinerja PT Indolife Pensionsama selama kuartal pertama 2021 menunjukkan pendapatan premi selama kuartal I/2021 sebesar Rp3,25 triliun atau naik 70,9 persen dari Rp1,90 triliun selama kuartal I/2020. Tapi laba setelah pajak perusahaan asuransi jiwa ini selama semester I/2021 mengalami penurunan 97,9 persen menjadi Rp7,79 miliar dari Rp379,1 miliar selama semester I/2020.

Sedangkan pembayaran klaim dan manfaat oleh perusahaan asuransi jiwa ini juga mengalami penurunan 15,2 persen selama semester I/2021 menjadi Rp2,37 triliun dari Rp3,24 triliun selama semester I/2020. "Hal tersebut menunjukkan bahwa Indolife sudah tumbuh positif kembali pada kuartal pertama tahun 2021 walaupun kita mengetahui bahwa pandemi Covid-19 masih berlangsung," kata Juli. ■ *Mucharor Djalil*

Judul	30 Market Leaders Asuransi Indonesia Mampu Bertahan Dan Tumbuh Di Masa Resesi
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Total Pendapatan Premi Industri Asuransi Jiwa 2020
Halaman/URL	8 & 9
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

30 Market Leaders Asuransi Indonesia Mampu Bertahan dan Tumbuh di Masa Resesi

Semua pelaku bisnis pasti sepakat bahwa tahun 2020 adalah tahun yang sulit dan penuh tantangan di tengah pandemi Covid-19 yang menyebabkan mobilitas masyarakat dan aktivitas ekonomi terganggu. Hampir semua industri merasakan betapa pandemi membuat kinerja keuangan perusahaan menjadi sangat berat. Alih-alih berpikir untuk tumbuh, bisa bertahan alias *survive* saja sudah bagus.

Data statistik ekonomi nasional tahun 2020 menggambarkan betapa sulitnya ekonomi dalam negeri. Kinerja pertumbuhan ekonomi (Produk Domestik Bruto) harus terkontraksi sebesar 2,07 persen sepanjang 2020 atau level terendah sejak krisis ekonomi 1998. Ekonomi Indonesia pun masuk jurang resesi. Berdasarkan jenis lapangan usaha 2020, hanya sektor pertanian yang mencatatkan pertumbuhan positif, sedangkan berdasar pengelompokan, hanya konsumsi pemerintah yang berkontribusi positif.

Salah satu sektor yang mengalami kesulitan adalah asuransi. Data Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) mencatat pendapatan premi industri asuransi umum sepanjang 2020 mengalami penurunan pertumbuhan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Per Desember 2020 pendapatan premi asuransi umum tercatat sebesar Rp76,9 triliun atau minus 3,6 persen dibandingkan dengan periode yang sama di tahun 2019 yang sebesar Rp79,8 triliun.

Pertumbuhan minus premi pada asuransi umum tersebut berkontribusi oleh tujuh lini bisnis yang mengalami penurunan tajam yaitu asuransi kendaraan bermotor turun sebesar 21,3 persen, *marine cargo* minus 6,3 persen, *aviation* turun 5,0 persen, energi on shore turun 22,2 persen, *engineering* 14,4 persen, *surety bond* minus 14,7 persen, dan *other* mencapai 30,7 persen.

Senada, data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) juga mencatat penurunan total pendapatan premi sepanjang 2020 yaitu sebesar 6,1 persen menjadi sebesar Rp187,59 triliun

dibandingkan dengan kinerja tahun 2019 sebesar Rp199,89 triliun. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pun mengonfirmasi kontraksi pendapatan premi di industri asuransi sepanjang 2020. OJK mencatat premi asuransi komersial pada 2020 mencapai Rp242,46 triliun atau terkontraksi sebesar 7,34 persen dibandingkan dengan 2019 sebesar Rp261,66 triliun.

Untuk mengetahui lebih detail terkait posisi *market leaders* di industri asuransi pada masa resesi ini, Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) kembali melakukan kajian atas laporan keuangan *audited* 2020 sebanyak 47 perusahaan asuransi jiwa dan 70 perusahaan asuransi jiwa.

Sebagai catatan, dari sebanyak 73 perusahaan asuransi umum konvensional terdapat 3 perusahaan yang hingga periode penyampaian laporan keuangan 2020 berakhir pada 30 Juli 2021 belum mempublikasikan laporan keuangan yaitu PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero), PT Asuransi (Persero), dan PT Asuransi Recaptal. Sementara itu dari sebanyak 53 perusahaan asuransi jiwa konvensional, terdapat 6 perusahaan asuransi jiwa yang belum mempublikasikan laporan keuangan 2020 sampai batas waktu yang ditetapkan OJK yaitu PT Asuransi Jiwawana (Persero), PT Asuransi Jiwa Adisara Wanaarta, A/B Bumiputera 1912, PT Asuransi Jiwawana Putra, PT Asuransi Jiwa Kresna, dan PT Pasaraia Life Insurance.

Hasil riset LRMA juga menunjukkan perolehan premi bruto 70 perusahaan asuransi umum tahun 2020 mengalami kontraksi sebesar 3,79 persen menjadi Rp57,66 triliun dibandingkan tahun 2019 sebesar

Rp59,93 triliun. Menariknya, dalam periode ini pertumbuhan premi bruto 15 perusahaan asuransi umum dengan perolehan premi bruto terbesar (*general insurance market leaders*) hanya terkoreksi tipis 0,62 persen menjadi Rp37,74 triliun dibandingkan dengan perolehan pada 2019 sebesar Rp37,98 triliun. Para *general insurance market leaders* ini menguasai 65,46 persen *market share* atau meningkat dari tahun 2019 yang hanya 63,37 persen.

Mayoritas posisi 15 besar *general insurance market leaders* tahun 2020 diisi oleh nama-nama lama yang tahun sebelumnya juga masuk jajaran 15 *general insurance market leaders*, meski dari sisi peringkat mengalami pergeseran karena ada yang naik peringkat dan ada yang turun peringkat. PT Asuransi Sinar Mas tercatat mampu mempertahankan posisinya sebagai penguasa pasar dengan perolehan premi bruto terbesar yaitu Rp10,89 triliun atau naik 7,68 persen dibandingkan perolehan 2019 sebesar Rp10,12 triliun. Selain Asuransi Sinar Mas, terdapat 7 perusahaan lain dengan pertumbuhan terbesar dicatatkan oleh Lippo General yaitu sebesar 15,57 persen.

Sementara itu di industri asuransi jiwa, total pendapatan premi yang dikumpulkan 47 perusahaan pada 2020 menjadi Rp168,19 triliun atau meningkat 1,61 persen dibandingkan perolehan 2019 sebesar Rp165,54 triliun. Sejalan dengan itu, pendapatan premi 15 perusahaan asuransi jiwa dengan pendapatan premi terbesar (*life insurance market leaders*) mencatatkan pertumbuhan pendapatan premi sebesar 4,06 persen menjadi Rp139,79 triliun pada

2020 dibandingkan perolehan 2019 sebesar Rp134,33 triliun.

Ke-15 *life insurance market leaders* ini menguasai *market share* sebesar 83,11 persen atau naik dibandingkan 2019 yang hanya 81,15 persen. Mayoritas posisi 15 besar *life insurance market leaders* pada 2020 juga diisi oleh nama-nama lama yang tahun sebelumnya juga masuk jajaran 15 *life insurance market leaders*, meski dari sisi peringkat mengalami pergeseran karena ada yang naik peringkat dan ada yang turun peringkat.

Posisi jawara *life market leaders* masih ditempati oleh PT Prudential Life Assurance dengan perolehan premi sebesar Rp23,66 triliun atau turun 5,24 persen dibandingkan pendapatan premi 2019 sebesar Rp24,97 triliun. Di lini asuransi jiwa ini setidaknya terdapat 8 perusahaan yang mampu mencatat pertumbuhan pendapatan premi dengan pertumbuhan terbesar dicatatkan oleh PT Asuransi Allianz Life Indonesia yaitu sebesar 27,82 persen.

Adaptasi & Inovasi

Di tengah situasi ekonomi yang mengalami resesi akibat pandemi Covid-19, strategi bertahan dan mencoba tetap bertumbuh merupakan dua hal yang tidak mudah untuk dicapai. Setidaknya perlu upaya adaptasi dan inovasi terhadap perubahan kondisi bisnis dan perilaku masyarakat yang terjadi akibat pandemi. Pandemi yang membuat aktivitas fisik manusia terkendali juga menjadi momentum percepatan transformasi digital di semua lini.

Misalnya apa yang dilakukan oleh Asuransi Sinar Mas dengan meluncurkan jaminan perutusan Covid-19 produk asuransi perjalanan Simas Travel, sebagai bagian dari upaya inovasi untuk menjawab kebutuhan pelanggan di masa pandemi. Menurut Direktur Asuransi Sinar Mas, Dumas MM Samosir, pandemi telah membuat perjalanan keluar daerah atau keluar negeri dibatasi oleh pemerintah terkait penanganan Covid-19. Perluasan jaminan Covid-19 produk Sinar Travel disiapkan untuk nasabah yang harus melakukan perjalanan bisnis atau perjalanan mendesak lainnya, baik di dalam negeri maupun ke luar negeri.

CEO Asuransi Astra, Rudy



Perolehan premi industri asuransi masih tumbuh di saat krisis

Chen, mengatakan bahwa secara konsisten pihaknya menerapkan strategi diversifikasi portofolio baik antar lini bisnis agar dapat saling menyeimbangkan maupun diversifikasi investasi dengan mengutamakan keseimbangan antara *risk and return* dan mitigasi risiko. "Di sisi lain, kami juga konsisten melakukan inovasi terutama di bidang digital dan meningkatkan mutu layanan," katanya kepada Wahyuni Widiastuti dari *Media Asuransi*.

Senada, Presiden Direktur PT Asuransi Tokio Marine Indonesia, Suncyo Setiabudi, juga menilai bahwa upaya memperkuat sistem teknologi informasi dan meningkatkan penjualan melalui sistem digital merupakan langkah strategis untuk memperkecil kerugian, selain dari sisi efisiensi operasional. "Ke depan prospek bisnis masih sangat besar dengan adanya digitalisasi asuransi dan peningkatan transaksi digital selama era 'bekerja di rumah'. Kebutuhan transaksi terus meningkat seiring dengan kemudahan dalam bertransaksi secara digital," tambahnya.

Presiden Direktur PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), Jens Reich, mengatakan bahwa pihaknya melihat tahun 2020 sebagai tahun inovasi perlindungan dan inovasi untuk *delighting customers*. Seluruh inovasi yang dihadirkan merupakan wujud dukungan perseroan kepada masyarakat dalam menghadapi berbagai tantangan dan ketidakpastian dalam hidup.

Country Manager & Direktur Utama Allianz Life Indonesia, Joos Lowwerier, mengklaim pihaknya berhasil melalui tahun 2020 yang penuh tantangan dengan cara beradaptasi dan menerapkan perubahan untuk tetap menyediakan perlindungan asuransi dan memberikan layanan terbagi bagi nasabah. "Semakin banyak proses telah diubah menjadi berbasis digital untuk memberikan customer experience yang unik dan mudah." ■ Achmad Aris

Judul	15 Market Leaders Asuransi Jiwa Kinerja 2020 Tetap Tumbuh Di Tengah Pandemi Covid-19
Nama Media	Media Asuransi
Newstrend	Kinerja Premi Industri Asuransi Jiwa 2020
Halaman/URL	10 & 11
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

15 Market Leaders Asuransi Jiwa Kinerja 2020 Tetap Tumbuh di Tengah Pandemi Covid-19

Indonesia mengalami tekanan ekonomi hebat akibat pandemi Covid-19 sejak tahun lalu. Tahun 2020 menjadi tahun menantang bagi semua industri, tidak terkecuali industri asuransi jiwa. Namun demikian, hasil kinerja industri asuransi jiwa di tahun 2020, berdasarkan kajian Lembaga Riset Media Asuransi, masih menunjukkan pencapaian cukup baik. Lalu, bagaimana hasil kinerja dari 15 perusahaan asuransi jiwa yang masuk dalam *market leaders* Media Asuransi tahun ini?

Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) telah melakukan kajian atas neraca keuangan publikasi 47 perusahaan dari 53 perusahaan asuransi jiwa. Ada 6 perusahaan yang belum mempublikasikan laporan keuangan 2020 hingga materi ini naik cetak. Sedangkan saat ini total ada 47 perusahaan asuransi jiwa konvensional yang juga anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Di tengah kondisi pandemi Covid-19, hasil kajian LRMA menunjukkan total pendapatan premi industri asuransi jiwa 2020 meningkat dibanding tahun sebelumnya. Pada 2019 pendapatan premi tercatat sebesar Rp165,54 triliun dan menjadi Rp168,20 triliun di 2020.

Sementara itu, 15 perusahaan *market leaders* sebagai penguasa pasar asuransi jiwa di Tanah Air *market share* pendapatan preminya menunjukkan kenaikan dari tahun sebelumnya. Yakni, dari menguasai pangsa pasar sebesar 81,15 persen di 2019, meningkat menjadi sebesar 83,11 persen. Nilai pendapatan premi 15 perusahaan asuransi jiwa terbesar ini naik dari Rp34,33 triliun tahun 2019, menjadi Rp39,79 triliun pada 2020.

Hasil kajian LRMA memperlihatkan indikator keuangan 15 perusahaan *market leaders* tahun ini tidak semua mengemirakan. Di antaranya, pada beban klaim, serta beban klaim dan manfaat dibayar mengalami kenaikan. Sementara itu, investasi, hasil investasi, dan laba bersih mengalami penurunan. Hal ini bisa jadi akibat dampak pandemi Covid-19 telah mempengaruhi kinerja 15 perusahaan teratas *market leaders* versi Media

Asuransi tersebut sepanjang tahun lalu. (lihat tabel: *Market Share 15 Asuransi Jiwa Terbesar Indonesia*).

15 Pemain Terbesar

Penguasa bisnis asuransi jiwa di Tanah Air belum banyak bergeser, meski sejak Maret 2020 datang wabah Covid-19 memaksa industri asuransi jiwa. LRMA mencatat perusahaan asuransi jiwa yang masuk dalam 15 *Market Leaders* kali ini hanya ada 1 pergantian pemain. PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG berhasil mengisi kembali dalam daftar *Market Leaders* berdasarkan kinerja keuangan 2020.

PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia), perusahaan asuransi jiwa multinasional asal Inggris ini tetap menduduki posisi teratas, sejak LRMA melakukan kajian *Market Leaders* Asuransi Jiwa 8 tahun silam. Namun, penguasaan

preminya terus turun, meski sangat tipis. Tahun 2019 *market share*-nya sebesar 15,08 persen dan di 2020 turun menjadi 14,06 persen.

Seiring dengan penurunan pendapatan premi, klaim Prudential Indonesia juga mengalami penurunan, yakni dari Rp15,61 triliun di tahun 2019 menjadi Rp12,83 triliun di tahun 2020.

Sementara itu, PT Asuransi Sinas Jiwa tetap berhasil meningkatkan pendapatan premi di masa yang sulit ini. Premi Sinas Jiwa tahun 2020 tercatat sebesar Rp24,66 triliun, meningkat 21,31 persen dari Rp20,36 triliun pada 2019. Peningkatannya berkali lipat dibandingkan dengan peningkatan total pendapatan premi industri asuransi jiwa yang hanya 1,61 persen, yakni naik dari Rp165,54 triliun di tahun 2019 menjadi Rp168,20 triliun di 2020.

Perusahaan	PENDAPATAN PREMI	BEAN KLAIM DAN MANFAAT	MARKET SHARE (%)
PT PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE	24.656.993	100.195.536	14,06
PT ASURANSI SINAS JIWA	24.236.460	100.195.536	13,82
PT ASURANSI ALLIANZ LIFE INDONESIA	18.949.813	100.195.536	10,88
PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	17.591.006	100.195.536	9,86
PT KALIA KANDARI FINANCIAL SERVICES	11.189.041	100.195.536	6,80
PT CAPITAL LIFE INDONESIA	8.105.903	100.195.536	5,06
PT PRUDENTIAL PENSION FUND	6.960.893	100.195.536	5,29
PT ASURANSI FINLANSIA LIFE INDONESIA	6.061.523	100.195.536	5,27
PT ASURANSI BNU LIFE	5.498.792	100.195.536	3,50
PT SUN LIFE INSURANCE	4.406.594	100.195.536	2,74
PT PRUDENTIAL PENSION FUND	2.716.762	100.195.536	2,25
PT ASURANSI FINLANSIA KEMUDIA	2.646.859	100.195.536	2,10
PT SUN LIFE FINANCIAL INDONESIA	2.181.083	100.195.536	1,90
PT ASURANSI FINLANSIA LIFE	2.182.282	100.195.536	2,10
PT PRUDENTIAL LIFE	2.146.141	100.195.536	1,40
Jumlah 15 Perusahaan dengan Pendapatan Premi Terbesar	158.788.124	100.195.536	83,11

Asumsi: Data dari Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) dan neraca publikasi 47 perusahaan dari 53 perusahaan asuransi jiwa. 6 perusahaan asuransi jiwa belum mempublikasikan laporan keuangan 2020 tetapi dengan nilai yang ada. *Jumlah tabel 47 perusahaan asuransi jiwa konvensional.

Sinas Jiwa memiliki *market share* pendapatan premi sebesar 12,03 persen di tahun 2020, meningkat dari 10,08 persen di tahun sebelumnya. Perusahaan yang 99,9 persen sahamnya dimiliki PT Asuransi Sinar Mas ini, masih berhasil mempertahankan posisi seperti tahun lalu.

Posisi ketiga *market leaders* asuransi jiwa 2021 masih ditempati PT Asuransi Allianz Life Indonesia. Perusahaan asuransi jiwa asal Jerman ini berhasil meningkatkan pendapatan premi dari Rp13,26 triliun di 2019 menjadi Rp16,95 triliun pada 2020.

Penguasaan *market share* premi naik dari 8,01 persen di tahun sebelumnya menjadi 10,08 persen di 2020. Aspek kinerja keuangan lain yang naik adalah investasi dari Rp34,24 triliun tahun 2019, meningkat sebesar 7,02 persen menjadi Rp36,65 triliun di tahun 2020.

Menutup tahun 2020, Allianz Life berhasil membukukan kenaikan laba bersih sebesar 15,95 persen, dari Rp1,8 triliun tahun 2019 menjadi Rp1,37 triliun di 2020. Pertumbuhan laba ini, merupakan pertanda positif di tengah industri yang mengalami tekanan global. (lihat tabel: *Market Leaders Asuransi Jiwa Indonesia*)

Kinerja

Beberapa perusahaan yang berhasil masuk dalam *Market Leaders* 2021 menurukan kepada Media Asuransi langkah-langkah pencapaian bisnisnya di tengah tekanan cukup berat akibat ada pandemi Covid-19 sepanjang 2020. Chief Marketing Officer Allianz Life Indonesia, Karin Zulkarnen, menyampaikan bahwa peseroan masih tetap bertumbuh dan memberikan layanan prima bagi nasabah, walau mengalami berbagai tantangan karena pandemi Covid-19. Kinerja Allianz Life Indonesia yang kuat di tahun 2020, dilatarbelakangi oleh transformasi digital yang sudah dilakukan beberapa tahun terakhir. Dikatakan oleh Karin, Allianz Life melihat peralihan dan perubahan yang terjadi sebagai sebuah peluang untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan bagi nasabah. Transformasi digital yang dilakukan peseroan beberapa tahun lalu memungkinkan

Perusahaan	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Pendapatan Premi	138.788.124	158.788.124	100.195.536	100.195.536	83,11	83,11
Pendapatan Premi Bersih	138.788.124	158.788.124	100.195.536	100.195.536	83,11	83,11
Klaim Dibayar	100.195.536	100.195.536	100.195.536	100.195.536	83,11	83,11
Saldo Klaim dan Manfaat Dibayar	107.004.011	115.177.786	100.195.536	100.195.536	83,11	83,11
Investasi	34.240.000	40.402.500	474.982.361	474.982.361	84,21	84,21
Hasil Investasi	16.000.000	20.000.000	24.304.400	24.304.400	84,21	84,21
Eksternal	16.000.000	20.000.000	24.304.400	24.304.400	84,21	84,21
Neto	438.000.000	438.000.000	528.000.000	528.000.000	82,82	82,82
Laba Bersih	8.700.000	10.000.000	6.000.000	6.000.000	101,50	101,50

Asumsi: Data dari Lembaga Riset Media Asuransi (LRMA) dan neraca publikasi 47 perusahaan dari 53 perusahaan asuransi jiwa.

*15 perusahaan asuransi jiwa terbesar berdasarkan pendapatan premi 2020

**47 perusahaan asuransi jiwa

karyawan perusahaan dapat bekerja dari rumah, namun tetap memberikan layanan terbaik bagi nasabah maupun mitra bisnis. Allianz akan terus melakukan transformasi digital untuk memenuhi kebutuhan masyarakat atas perlindungan asuransi dan memberikan *customer experience* yang lebih banyak melalui perangkat digital.

"Kami juga terus fokus pada berbagai inovasi agar terus dapat mendukung perkembangan bisnis serta meningkatkan standar kualitas pelayanan. Allianz juga selalu melakukan perbaikan berkelanjutan berdasarkan masukan yang diterima dari nasabah. Tentunya kombinasi pelayanan digital dan konvensional akan memberikan hasil optimal untuk memberikan pengalaman berasuransi yang mengesankan bagi nasabah," terang Karin.

Sementara itu, Direktur PT Indolife Pensiontama, Juli Prijatno, mengatakan bahwa tahun 2020 di saat pandemi berlangsung hampir sepanjang tahun dan berdampak pada menurunnya pendapatan dan kegiatan ekonomi nasional, telah mengakibatkan beban klaim dan manfaat yang dibayar peseroan naik menjadi sebesar Rp13,41 triliun di akhir tahun 2020. "Jika dibandingkan akhir 2019 yang sebesar Rp10,65 triliun, artinya beban klaim dan manfaat meningkat 38,2 persen. Sementara itu, Indolife juga mengoptimalkan beban operasional sehingga dampaknya tetap menghasilkan laba setelah pajak sebesar Rp1,03 triliun pada akhir 2020," ungkap Juli kepada *Media Asuransi*.

Di sisi lain, hasil kerja di

sepanjang 2020 dari PT Sun Life Financial Indonesia, berbasis kajian LRMA untuk *Market Leaders* 2021 menunjukkan perusahaan yang berfokus pusat di Kanada ini berhasil meningkatkan posisinya dua tingkat dari posisi tahun sebelumnya.

Direktur Utama Sun Life, Elin Waty, mengatakan bahwa hingga akhir 2020 pencapaian kinerja pada total pendapatan premi cenderung stabil, yaitu sebesar Rp3,4 triliun, sedangkan pendapatan premi baru tercatat sebesar Rp2,3 triliun atau turun sedikit dibandingkan 2019. Sementara itu, pendapatan premi lanjutan mengalami pertumbuhan sebesar 12 persen menjadi Rp1,3 triliun dibanding periode yang sama tahun lalu.

Menurut Elin, inovasi menjadi kunci dapat mempertahankan kinerja meski di tengah tantangan pandemi. Memahami tantangan tersebut, Sun Life melakukan beragam inovasi, seperti transformasi digital, baik dari segi layanan maupun penjualan, kemudian juga inovasi solusi proteksi untuk bisa memenuhi kebutuhan proteksi keluarga Indonesia. "Ini tentu kesempatan bagi kami untuk menghadirkan solusi yang tepat dalam membantu mewujudkan kemandirian finansial," pungkas Elin Waty.

Di tengah situasi ketidakpastian ekonomi akibat pandemi Covid-19 dan dapat berdampak pada kinerja perusahaan, para pemain asuransi jiwa tetap melihat ada 'sinar' yang dapat berdamask positif pada kinerja perusahaan ke depannya. Mereka tetap optimis meraih setiap peluang yang ada. ■ Wahyu Widhiastuti

Judul	Astra Life Hadirkan ASLI Flexi Life Protection
Nama Media	Bisnistoday.com
Newstrend	Produk Asuransi Jiwa ASLI Flexi Life Protection
Halaman/URL	https://bisnistoday.com/2021/09/02/astra-life-hadirkan-asli-flexi-life-protection
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral



ASLI Flexi Life Protection

Astra Life Hadirkan ASLI Flexi Life Protection

• bisnis today • 02-09-2021

Bisnistoday- Asuransi jiwa dipilih menjadi salah satu sumber utama perlindungan finansial bagi keluarga. Tanpa perlindungan jiwa terutama untuk si pencari nafkah, finansial keluarga akan terganggu jika risiko kesehatan hingga risiko meninggal dunia sewaktu-waktu terjadi. Terlebih dalam kondisi pandemi saat ini.

Hal ini membuat kesadaran masyarakat dan kebutuhan akan layanan proteksi jiwa semakin tinggi. Peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi jiwa, didukung juga dengan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan pendapatan premi dari penjualan asuransi tradisional meningkat 22% (year-on-year/YoY) menjadi Rp 40,3 triliun pada kuartal kedua 2021.

Menjawab kebutuhan perlindungan jiwa tersebut, PT ASURANSI JIWA ASTRA (ASTRA LIFE) menghadirkan ASLI Flexi Life Protection. "Produk ASLI Flexi Life Protection mengedepankan fleksibilitas dalam mengatur manfaat asuransi sesuai dengan perubahan gaya hidup maupun kebutuhan nasabah disetiap tahap kehidupan. Produk yang kami pasarkan melalui jalur distribusi Direct Channel ini dapat memberikan manfaat perlindungan jiwa maksimal hingga Rp5 Miliar", ujar Windawati Tjahjadi – Presiden Direktur Astra Life, dalam siaran persnya, Jakarta 31/08/21.

Windawati Tjahjadi menambahkan, manfaat produk ASLI Flexi Life Protection adalah Manfaat Meninggal Dunia sebesar 100% Uang Pertanggungan yang akan dibayarkan apabila terjadi risiko meninggal dunia.

ASLI Flexi Life Protection menghadirkan tiga keunggulan yakni, nasabah dapat memiliki produk tanpa melalui pemeriksaan medis, dengan Uang Pertanggungan hingga Rp 5 Miliar, kedua produk ini menawarkan fleksibilitas dalam memilih Uang Pertanggungan, Masa Pertanggungan serta Masa Pembayaran Premi sesuai kebutuhan dan kemampuan Nasabah, dan ketiga nasabah dapat mengubah Uang Pertanggungan, Masa Pertanggungan dan Masa Pembayaran Premi dalam Masa Pertanggungan sesuai keinginan.

Selain 3 keunggulan diatas, premi ASLI Flexi Life Protection juga terjangkau, dengan premi mulai dari Rp58.000/tahun. Calon nasabah juga dapat memilih masa pertanggungan mulai dari 1 tahun hingga 67 tahun dan dapat diperpanjang secara otomatis hingga Nasabah mencapai usia 85 tahun. Produk ini melengkapi rangkaian produk yang dipasarkan melalui jalur distribusi Direct Channel Astra Life yaitu ASLI Rencana Optima, AVA iBright Protector, ASLI iSignature Protector, dan AVA Proteksi Optima 117. Dewi

Judul	Q1-2021 SEQUIS Catat Premi 789,9 Miliar
Nama Media	Majalah Investor
Newstrend	Kinerja Pendapatan Premi Sequis Life Q1/2021
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

Q1-2021 Sequis Catat Premi 789,9 Miliar

PT Asuransi Jiwa Sequis Life (Sequis Life) membukukan pendapatan premi konsolidasi sebesar Rp789,9 miliar pada kuartal I/2021. Pendapatan ini memang sedikit melambat dibandingkan periode sama tahun lalu. Dalam menghadapi situasi pandemi yang masih berdampak hingga tahun ini, Sequis Life mengoptimalkan strategi investasi dan disiplin pengelolaan risiko. President Director & CEO PT Asuransi Jiwa Sequis Life Tatang Widjaja mengatakan, perusahaan terus memastikan investasi terkelola dengan baik walaupun dalam kondisi ketidakpastian pada masa pandemi, termasuk berbagai risiko krisis global. Sequis menerapkan prinsip kehati-hatian dalam menetapkan instrumen investasi agar kinerjanya pada jangka panjang dapat sejalan dengan pengelolaan risiko.

Sepanjang 2020, Sequis Life mencatat kinerja positif. Total Pendapatan Premi sebesar Rp3,162 triliun dan Laba Bersih sebesar Rp716,7 miliar. Aset yang dimiliki naik 6% dari tahun 2019 menjadi Rp 19,9 triliun. Rasio solvabilitas (Risk Based Capital/ RBC) perusahaan tercatat 567%, lebih besar dari standar kecukupan modal yang ditetapkan oleh OJK. Sepanjang tahun 2020, perusahaan pun telah membayarkan Klaim

Judul	Pandemi, Digitalisasi, Dan Nama Besar BCA
Nama Media	Info Bank
Newstrend	Layanan Asuransi Digital BCA Life
Halaman/URL	81 & 82
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral

Pandemi, Digitalisasi, dan Nama Besar BCA

Pandemi COVID-19 berdampak pada industri asuransi. Namun, BCA Life mampu mencatatkan kinerja yang baik, salah satunya terlihat di peningkatan premi bruto pada 2020. Apa yang dilakukan sehingga mampu bertahan dan tumbuh di masa sulit?

Peningkatan premi bruto pada 2020 salah satunya berasal dari kontribusi kinerja sejak 2019 dan

sebelumnya. Capaian tersebut kami jaga agar pada 2020 hingga seterusnya tidak mengalami perlambatan yang terlalu dalam. Kesehatan RBC sebagai kewajiban yang disyaratkan oleh regulator senantiasa kami jaga untuk memastikan kondisi keuangan tetap kuat dan sehat.

Pandemi membuat kami melakukan efisiensi. Seperti, tidak ada *travelling*, *training*, dan *entertainment*. Banyak *cost* yang hemat dan akhirnya terpakai di tahun ini. Pandemi memaksa *business plan* mundur. Ada efisiensi, penurunan *budget*. Kantor tidak beroperasi, pengeluaran alat tulis kantor berkurang, operasional kantor



juga. Jadi, ada *budget* yang tidak terpakai, *cost* jadi lebih kecil.

Peluang dan tantangan bagi BCA Life saat ini?

Peluang kami di masa pandemi ini adalah kesadaran asuransi makin meningkat dan menjadi prioritas. Juga, penetrasi masih rendah dibandingkan dengan negara lain. Tantangan yang kami hadapi adalah pertumbuhan ekonomi Indonesia, persaingan di industri, dan juga

bagaimana meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia.

Lalu, apa yang akan dilakukan untuk menjawab tantangan tadi, terutama terkait dengan pengutusan bisnis?

Di masa-masa ini kami berusaha untuk makin dekat dengan masyarakat lewat teknologi dan internet. Kami memaksimalkan layanan tanpa tatap muka, baik untuk penjualan maupun layanan nasabah, seperti adanya portal penjualan *online mylifeguard.id*, aplikasi BCA Life Mobile Services untuk nasabah, serta yang baru kami luncurkan *referral program* untuk menjangkau agen BCA Life yang semua dilakukan secara *online*.

BCA Life membawa nama besar BCA. Menurut Anda, BCA Life dalam lima tahun akan seperti apa?

Yang pasti akan tumbuh. Kami punya *milestone*, pertama sampai 2022, kedua 2022-2025. Fokus kami untuk *milestone* pertama, kami berharap akan *break event*. Lalu,



untuk *milestone* kedua, ada *strategic action*. Cara yang dilakukan untuk mencapainya adalah dengan mengimplementasikan digitalisasi.

Jadi, visi saya berupaya untuk mendigitalisasi seluruh lini perusahaan, dengan dibagi beberapa *focus area* untuk mendorong agar BCA Life menjadi pilihan utama penyedia asuransi di Indonesia. Seperti area operasional agar bisnis lebih efisien, area pelayanan yang menjangkau nasabah lebih luas dan mudah dengan *customer experience* yang lebih baik. Juga, agar penjualan dan distribusi produk makin mudah dan cepat sehingga tenaga penjual dan nasabah makin terlindungi.

Saya juga sangat ingin agar

terbangun suatu ekosistem asuransi. Kerja sama dengan pihak-pihak lain agar penetrasi asuransi di Indonesia makin cepat dan berkembang.

Sejak awal berdiri di 2014, BCA Life sudah dibangun untuk siap dengan perkembangan teknologi digital. Pandemi makin menegaskan dan mempercepat pengembangan dan penggunaan digitalisasi dalam operasional bisnis kami. Tahun ini, pada *anniversary* ketujuh, tanggal 14 Juli lalu, kami meluncurkan portal *referral agency system*, *www.ajaktemanmu.bcalife.co.id* di mana

hal ini untuk menjawab kebutuhan masyarakat yang membutuhkan tambahan penghasilan dari rumah dengan lebih fleksibel. AUS

Judul	Produk Tradisional Naik Daun
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Pertumbuhan Produk Asuransi Jiwa Tradisional di Masa Pandemi
Halaman/URL	15
Tanggal Berita	2021-09-03
Sentimen	Netral

| BISNIS ASURANSI SAAT PANDEMI |

Produk Tradisional Naik Daun

Bisnis, JAKARTA — Pandemi Covid-19 membawa perubahan bagi pelaku industri asuransi jiwa di Indonesia. Permintaan saat ini mengarah ke produk tradisional, bukan lagi asuransi yang dikaitkan investasi atau *unit-linked*.

Pengamat Asuransi sekaligus Arbiter Badan Mediasi & Arbitrase Asuransi Indonesia Irvan Rahardjo mengatakan bahwa hal itu membawa iklim usaha asuransi di Tanah Air cukup positif karena tingkat kesadaran masyarakat terhadap produk asuransi makin kuat.

“Memangnya *unit-linked* itu besar [pangsa pasarnya] karena nasabah yang mau sendiri? Itu *kan* kebanyakan karena diimingi-imingi agen dan perusahaan. Jadi sekarang justru bagus, terbuka mata masyarakat bahwa, kalau investasi bersama asuransi ternyata bisa ludes

juga. Mendingan fokus ke proteksi saja,” ujarnya, Kamis (2/9).

Sebagai gambaran, di era pandemi ini banyak nasabah *unit-linked* yang mengeluh dan mengaku tertipu karena nilai manfaatnya terlampaui kecil atau pembayaran premi yang mereka menjadi ‘tabungan’ di kala darurat pun lenyap. Padahal, kinerja investasi sudah pasti jeblok karena terdampak pandemi.

“Intinya memang karena *awareness* yang masih rendah, literasi soal asuransi dan produk-produknya masih kurang. Tapi kalau saya, perusahaan juga kadang keterlalaian, karena memanfaatkan ketidak-tahuan masyarakat ini buat jualan,” katanya.

Oleh sebab itu, menurut Irvan walaupun nilai premi yang dibukukan *unit-linked* masih akan terus membesar karena didominasi nasabah menengah ke atas dan ber-

pengalaman membeli asuransi, ke depan produk asuransi tradisional akan jadi ujung tombak berkaitan peningkatan penetrasi.

Terlebih, menurutnya pelaku juga akan mulai gencar mempersiapkan strategi memperbesar produk tradisional karena adanya penerapan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan atau PSAK 74 adopsi dari International Financial Accounting Standard (IFRS) 17.

Sekadar informasi, pencatatan keuangan terbaru ini akan berpengaruh besar buat industri asuransi konvensional, di mana premi tidak lagi bisa langsung masuk pendapatan premi buat perusahaan.

Akan ada porsi pemisahan dana sebagaimana dana tabarru di asuransi syariah. Sehingga jelas mana porsi yang benar-benar milik perusahaan, mana yang benar-benar untuk membayar klaim. (Aziz Rahardyan)

Judul	Indonesia Krisis Perlindungan Data Pribadi
Nama Media	Haluan Padang
Newstrend	RUU Perlindungan Data Pribadi (PDP)
Halaman/URL	12
Tanggal Berita	2021-09-02
Sentimen	Netral



Indonesia Krisis Perlindungan Data Pribadi

JAKARTA, HALUAN — Indonesia saat ini krisis perlindungan data pribadi. Sementara itu, pembahasan RUU tentang Perlindungan Data Pribadi (PDP) di DPR masih terjadi perbedaan pandangan antara DPR dan pemerintah.

Hal tersebut mengemuka dalam diskusi bertema "Nasib RUU Perlindungan Data Pribadi", di Media Center DPR, Komplek Parlemen, Senayan Jakarta, Selasa (31/8).

Anggota Komisi I DPR RI dari Fraksi PPP Muhammad Iqbal mengungkapkan rasa khawatir dan keprihatinannya terhadap banyak kasus kebocoran data pribadi yang terjadi di Indonesia.

Dia mencontohkan pada tahun 2020, terjadi kebocoran data sekitar 230 data pasien covid-19. Kemudian terjadi kebocoran data 91 juta data akun Tokopedia dan 13 juta akun Buka Lapak.

Kemudian pada tahun 2021, terjadi kebocoran 2 juta data nasabah BRI Life beserta dokumen penting yang berhasil dicuri oleh Hacker dan isunya akan diperjualbelikan, belum lagi data BPJS.

"Jadi apa yang terjadi di Indonesia saat ini, kalau boleh saya katakan Indonesia saat ini krisis perlindungan data pribadi. Kalau boleh saya gambarkan, penyimpanan data cukup lemah di Indonesia," kata Iqbal.

Iqbal mengakui, saat ini DPR dan pemerintah sedang membahas RUU Perlindungan Data Pribadi. Jika RUU ini menjadi UU, semua masyarakat yang punya data di suatu tempat, merasa aman, kita tidak was-was data itu dicuri, diambil untuk disalahgunakan untuk kejahatan digital.

"Tetapi sekarang persoalannya adalah setiap di dalam politik di DPR ini, setiap pembahasan UU itu terjadi perbedaan pandangan antara DPR dan pemerintah," ungkap anggota DPR dari dapil Sumbar itu.

Dia berharap perbedaan pandangan itu bisa bertemu di satu titik, bisa disatukan dan diharapkan pada masa sidang tahun bisa disahkan menjadi UU.

"Inilah yang kita tunggu semua. Jangan sampai terpending lagi. Saya tidak setuju kalau diperpanjang lagi (pembahasan). Dengan disahkan menjadi UU, kita merasa aman dengan data kita, jadi tidak ada kekhawatiran," ujar Iqbal.

Anggota Komisi I DPR RI dari Fraksi NasDem M. Farhan juga menegaskan, RUU PDP hal yang menjadi sangat penting.

"Bukan hanya suatu yang krusial dan kritis lagi, melainkan mendekati darurat karena setiap minggu ada berita kebocoran data pribadi," tutur Farhan. (h/sam)