



Rabu, 5 Mei 2021

1. Reformasi BUMN-Jiwasraya Jadi Pijakan Awal Bisnis Indonesia / 04-05-2021

| REFORMASI BUMN |

Jiwasraya Jadi Pijakan Awal

*Puput Ady Sukarno & Thomas Mola
redaksi@bisnis.com*

Bisnis, JAKARTA – Asuransi Jiwasraya berada dalam pusaran reformasi BUMN jasa keuangan nonbank yang tengah digulirkan pemerintah. Restrukturisasi asuransi pelat merah itu menjadi salah satu titik pijak arah reformasi BUMN jasa keuangan nonbank.

Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo mengatakan bahwa opsi restrukturisasi, transfer, dan *bail in* telah dipilih untuk menyelamatkan polis PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Opsi itu menjadi yang paling baik dibandingkan dengan opsi lainnya.

Pemerintah melalui *holding* asuransi telah membentuk PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life yang fokus pada asuransi jiwa dan kesehatan sekaligus menerima migrasi polis Jiwasraya. "IFG Life akan mengandalkan tiga pilar utama dan didukung oleh ekosistem asuransi yang komprehensif," ujarnya.

Kartika menjelaskan, ketika pilar bisnis itu ialah migrasi polis Jiwasraya, bisnis baru IFG Life yang menawarkan produk asuransi jiwa kepada BUMN maupun swasta, dan dana pensiun lembaga keuangan termasuk DPLK Jiwasraya.

Dia menyebutkan, sebagian besar pemegang polis Jiwasraya telah menyetujui program restrukturisasi. Untuk pemegang polis korporasi yang telah setuju restrukturisasi sebanyak 82,8%, polis ritel 75,3%, dan polis *bancassurance* 92,9%.

Pakar Asuransi Kornelius Simanjuntak menambahkan, restrukturisasi Jiwasraya dapat menjadi contoh dalam penanganan kasus gagal bayar industri asuransi. Alasannya, seluruh langkah restrukturisasi yang dilaksanakan Jiwasraya telah sesuai dengan aturan yang berlaku.

"Restrukturisasi Jiwasraya telah sesuai dengan POJK [Peraturan Otoritas Jasa Keuangan] Nomor 71/2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Reasuransi," katanya.

Kornelius berpendapat, terdapat tiga hal dalam penyelesaian kasus gagal bayar di industri asuransi, yakni *pertama*, perusahaan asuransi yang mengalami likuiditas, lalu pemegang sahamnya menyetorkan modal kepada perusahaannya.

Jika pemegang saham melaksanakan langkah itu, mereka tidak bisa dibawa ke ranah hukum. Kehadiran pemerintah di Jiwasraya memiliki dua fungsi, yakni sebagai pemegang saham dan penyelenggara negara.

Kedua, pilihan likuidasi tidak dilakukan karena karena memberatkan Jiwasraya dan pemegang polis. Pasalnya, aset yang dimiliki Jiwasraya relatif kecil, sekitar Rp15,7 triliun, sementara liabilitas mencapai Rp54 triliun.

Dengan kondisi itu, opsi likuidasi kepada Jiwasraya akan membuat pengembalian dana nasabah hanya sekitar 20% dari nilai polis. Nasabah juga harus menunggu aset Jiwasraya terjual, sehingga penyelesaiannya menjadi tidak jelas dan tidak pasti.

Ketiga, *purchase and assessment* atau restrukturisasi seperti yang dilakukan oleh Jiwasraya dan IFG Life saat ini. Langkah ini pernah dilakukan oleh Korea Selatan pada salah satu perusahaan asuransinya. Dalam opsi ini, restrukturisasi bukan sebuah langkah paksaan, tetapi ada proses negosiasi antara pihak Jiwasraya dan nasabah.

"Hukum memberikan dasar yang kuat pada program restrukturisasi, karena tidak ada paksaan dan penekanan. Restrukturisasi Jiwasraya sudah semakin maju, karena prosesnya dijalankan sesuai dengan hukum dan perjanjian pengalihan risiko," ucapnya.

Sementara itu, Direktur Utama Jiwasraya Hexana Tri Sasongko menjelaskan bahwa hingga saat ini sebagian besar nasabah telah menyetujui skema restrukturisasi polis ke IFG Life. Hal tersebut menurutnya, tak lepas dari pengertian pemegang polis atas kondisi perseroan.

Batas akhir restrukturisasi polis Jiwasraya ditetapkan pada 31 Mei 2021 lantaran kondisi keuangan perusahaan yang sulit dan harus menghemat arus kas. Pengumuman restrukturisasi polis telah dilakukan sejak akhir 2020 dan pengumuman dilakukan pada tahun ini.

Pantoro Pander Silitonga, Komisaris Utama IFG Life, menambahkan bahwa sesuai dengan amanat Kementerian BUMN, IFG Life mengemban amanah untuk menjadi perusahaan asuransi yang kokoh, memberikan perlindungan bagi nasabah dengan tata kelola yang baik dan *prudent*.

Dia menuturkan, bisnis IFG Life akan ditopang oleh tiga pilar, yakni polis sehat hasil restrukturisasi Jiwasraya, model bisnis yang baru dengan memanfaatkan ekosistem BUMN dan korporasi, serta pengelolaan dana pensiun.

"*Captive market*-nya ada yakni BUMN, kemudian kami juga punya agensi yang bisa menggarap pasar di luar BUMN," katanya.

Selain potensi pasar, Pantoro menuturkan, IFG Life juga memiliki permodalan yang kuat berkat injeksi modal senilai Rp26,7 triliun. Dukungan modal itu diperkuat dengan SDM yang mumpuni dan komitmen tata kelola perusahaan yang baik.

"Jadi dengan permodalan yang kuat, tata kelola yang baik, produk yang sehat, IFG Life siap menjadi besar," jelasnya. ■

2. Resmi! IFG Life Gabung menjadi Anggota AAJI [Bisnis.com](https://bisnis.com) / 04-05-2021

Home • Finansial • Asuransi

Resmi! IFG Life Gabung menjadi Anggota AAJI

Masuknya IFG Life sebagai anggota AAJI merupakan momentum penting untuk memperoleh aspirasi untuk meningkatkan profesionalisme di industri asuransi jiwa.



Wibi Pangestu Pratama - Bisnis.com

04 Mei 2021 | 14:36 WIB



Indonesia Financial Group

Logo Indonesia Financial Group (IFG)

Bisnis.com, JAKARTA — PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) telah bergabung menjadi anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia atau AAJI secara resmi.

Direktur Utama IFG Life Andy Samuel menjelaskan bahwa masuknya IFG Life sebagai anggota AAJI merupakan momentum penting bagi anak usaha Indonesia Financial Group (IFG) itu untuk memperoleh aspirasi untuk meningkatkan profesionalisme di industri asuransi jiwa.

"Dengan masuknya IFG Life menjadi anggota AAJI, diharapkan bisa ikut memelihara dan memupuk kerja sama yang saling memberikan manfaat dalam pengembangan usaha asuransi jiwa di Indonesia," ujar Andy pada Selasa (4/5/2021).

Dia menjabarkan bahwa AAJI merupakan organisasi yang memiliki sarana untuk berkomunikasi para pelaku asuransi jiwa dan reasuransi. AAJI pun menjadi mitra pemerintah dalam hal pembinaan dan pengawasan kegiatan usaha asuransi jiwa dan reasuransi.

Sekretaris Perusahaan IFG Oktarina D. Sistha menyampaikan bahwa resminya IFG Life menjadi anggota AAJI juga menjadi momentum untuk memperoleh pengetahuan dalam pengembangan bisnis model perusahaan. Saat ini, perseroan telah menyiapkan model bisnis yang berorientasi kepada proteksi.

"Sebagai anggota AAJI tentunya kami akan mendapatkan masukan atas model bisnis perusahaan. Di mana, IFG Life akan kembali kepada marwah asuransi, yang memberikan perlindungan kepada pemegang polis baik asuransi jiwa maupun kesehatan," ujar Sistha.

Saat ini, IFG Life sudah mengantongi izin operasional perusahaan melalui Surat Keputusan Dewan Komisiner OJK No KEP-19/D.05/2021. Dengan izin itu, IFG Life siap beroperasi dengan tiga pilar bisnis.

Pertama, mengelola portofolio *Jiwasraya* hasil dari program restrukturisasi polis. *Kedua*, melaksanakan bisnis baru yang berbasis jiwa dan kesehatan yang berorientasi pada proteksi, serta *ketiga*, mengelola dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK).

IFG Life pun disebut memiliki model bisnis yang berbeda dengan Jiwasraya. Adapun, pasar utama yang akan digarap oleh IFG Life adalah ekosistem BUMN, mulai dari korporasi, pegawai, nasabah serta pelanggan BUMN.

"Dengan begitu kami yakin bahwa IFG Life mempunyai bisnis model yang cukup kuat dengan captive market di BUMN yang besar. Bahkan, dengan tata kelola dan *risk management* yang kuat, akan membantu memastikan bahwa perusahaan dikelola dengan baik, dan nantinya akan memberikan perlindungan kepada pemegang polis," ujar Sistha.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyambut baik terdapatnya IFG Life sebagai anggota baru di AAJI. Budi berharap keberadaan IFG Life dapat memberi warna baru di dalam industri asuransi jiwa.

"Kami juga berharap kehadiran IFG Life juga dapat memberi kontribusi terhadap peningkatan literasi keuangan, khususnya mengenai jiwa, kesehatan, dan pengelolaan dana pensiun," ujar Budi.

Detik.com / 04-05-2021

'Juru Selamat' Jiwasraya Resmi Gabung AAJI, Ini Dampaknya

Seiten: 04 | 01.01.2021 16:35 Uhr

SHARE



AAJI merupakan organisasi yang memiliki sarana untuk berkomunikasi dalam menyampaikan aspirasi dan peningkatan profesionalisme para pelaku asuransi jiwa dan reasuransi di Indonesia. AAJI juga menjadi mitra pemerintah Republik Indonesia dalam hal pembinaan dan pengawasan kegiatan usaha asuransi jiwa dan reasuransi yang berkontribusi pada perekonomian nasional.

Ketua Dewan Pengurus AAJII, Budi Tampubolon menyambut baik terdapatnya IFG Life sebagai anggota baru di AAJII. Budi berharap keberadaan IFG Life dapat memberi warna baru di dalam Industri asuransi jiwa. "Kami juga berharap kehadiran IFG Life juga dapat memberi kontribusi terhadap peningkatan literasi keuangan khususnya mengenai lila, kesehatan dan pengelolaan dana pensiun," jelas dia.

4. IFG Life resmi menjadi anggota asosiasi asuransi jiwa [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 04-05-2021

KEUANGAN /

IFG Life resmi menjadi anggota asosiasi asuransi jiwa

Selasa, 04 Mei 2021 / 18:37 WIB



ILUSTRASI: Indonesia Financial Group (IFG)

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

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) resmi bergabung menjadi anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Bergabungnya anak usaha IFG ini dapat membantu perusahaan untuk memperoleh aspirasi untuk meningkatkan profesionalisme di industri asuransi jiwa.

Perlu diketahui, AAJI merupakan organisasi yang memiliki sarana untuk berkomunikasi dalam menyampaikan aspirasi dan peningkatan profesionalisme para pelaku asuransi jiwa dan reasuransi di Indonesia.

Tak hanya itu, AAJI juga menjadi mitra pemerintah Republik Indonesia dalam hal pembinaan dan pengawasan kegiatan usaha asuransi jiwa dan reasuransi yang berkontribusi pada perekonomian nasional.

"Dengan masuknya IFG Life menjadi anggota AAJI, diharapkan bisa ikut memelihara dan memupuk kerjasama yang saling memberikan manfaat dalam pengembangan usaha asuransi jiwa di Indonesia," ungkap Direktur Utama IFG Life, Andy Samuel dalam keterangan resmi, Selasa (4/5).

Sekretaris Perusahaan IFG, Oktarina D. Sista menambahkan bahwa dengan resminya IFG Life menjadi anggota AAJI menjadi momentum untuk memperoleh pengetahuan dalam pengembangan bisnis model perusahaan. Menurutnya, momen ini sangat tepat karena perusahaan telah menyiapkan model bisnis yang berorientasi kepada proteksi.

Dengan izin operasional perusahaan melalui Surat Keputusan Dewan Komisiner OJK No KEP-19/D.05/2021, IFG Life siap beroperasi dengan tiga pilar bisnis, yaitu mengelola portofolio Jiwasraya hasil dari program restrukturisasi polis, melaksanakan bisnis baru yang berbasis jiwa serta kesehatan yang berorientasi pada proteksi, dan mengelola dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK).

Pasar utama yang akan digarap oleh IFG Life adalah ekosistem BUMN, mulai dari korporasi, pegawai, nasabah serta pelanggan BUMN. Bahkan saat ini, IFG Life juga sudah menyiapkan model bisnis yang berbeda dari model bisnis asuransi Jiwasraya.

IFG Life akan masuk dengan core proposition yang relevan sesuai dengan kebutuhan, baik itu asuransi jiwa maupun kesehatan. Kemudian, IFG Life memilih untuk menyiapkan penasihat keuangan yang mencoba mengerti kebutuhan pelanggan, yang berorientasi bukan hanya untuk kebutuhan penjualan jangka pendek.

Selain itu, IFG Life juga menyiapkan Conservative and LDI-based investments sehingga investasi ini akan lebih prudent, lebih conservative, dan disesuaikan dengan profil liabilitas atau kebutuhan perlindungan pemegang polis.

"Kami yakin bahwa IFG Life mempunyai bisnis model yang cukup kuat dengan captive market di BUMN yang besar. Bahkan, dengan tata kelola dan risk management yang kuat, akan membantu memastikan bahwa perusahaan dikelola dengan baik, dan nantinya akan memberikan perlindungan kepada pemegang polis," tambah Sista.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon juga menyambut baik terdapatnya IFG Life sebagai anggota baru di AAJI. Budi berharap keberadaan IFG Life dapat memberi warna baru di dalam industri asuransi jiwa.

"Kami juga berharap kehadiran IFG Life juga dapat memberi kontribusi terhadap peningkatan literasi keuangan khususnya mengenai jiwa, kesehatan dan pengelolaan dana pensiun," ungkap Budi.

5. AIA Financial (AIA) catatkan aset tumbuh 6,6% menjadi Rp 53,3 triliun pada 2020 [Kontan.co.id](https://kontan.co.id) / 04-05-2021

KEUANGAN / ASURANSI

AIA Financial (AIA) catatkan aset tumbuh 6,6% menjadi Rp 53,3 triliun pada 2020

Selasa, 04 Mei 2021 / 12:00 WIB



REUTERS/Bobby Yip

ILUSTRASI: AIA Financial. REUTERS/Bobby Yip/Photo GLOBAL BUSINESS WEEK AHEAD

Reporter: **Selvi Mayasari** | Editor: **Herlina Kartika Dewi**

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT AIA Financial (AIA) masih mampu mencatatkan kinerja positif di tengah pandemi. Lim Chet Ming, Chief Marketing Officer AIA Indonesia mengatakan, sepanjang 2020 AIA berhasil mencatatkan aset sebesar Rp 53,3 triliun meningkat 6,6% dari periode yang sama di tahun lalu yang sebesar Rp 50 triliun.

"AIA menduduki posisi nomor 1 untuk kinerja produk bancassurance dari segi new business total weighted premium income. AIA juga menempati posisi teratas dalam jumlah Uang Pertanggungan yang mencapai Rp 686 triliun. Pencapaian positif tersebut melampaui pencapaian di periode sebelum pandemi yaitu tahun 2019 dan tentunya tidak terlepas dari kontribusi unit syariah kami," ungkap Lim Chet Ming kepada kontan.co.id, Selasa (4/5).

Ia menjelaskan, AIA terus memberikan proteksi bagi nasabah, membantu nasabah menghadapi berbagai risiko kehidupan dengan tenang. Produk asuransi syariah adalah salah satu produk yang diminati masyarakat karena adanya konsep tolong menolong yang diminati oleh semua kalangan dan saat ini lini asuransi syariah masih menjadi kontributor penting untuk bisnis AIA.

"Selama pandemi kami telah meluncurkan berbagai produk dan inisiatif yang relevan untuk membantu nasabah mendapatkan rasa tenang dalam menjalani hidup di tengah pandemi. Di samping itu, kami juga percaya bahwa kini masyarakat semakin menyadari pentingnya peran asuransi dan perencanaan keuangan sebagai bentuk proteksi diri sendiri dan keluarga di masa depan," kata Lim Chet Ming.

Karena itu, pihaknya tetap optimis lini produk syariah akan terus berkembang untuk memberikan proteksi berkelanjutan kepada para nasabah AIA. Pihaknya juga melihat potensi pasar asuransi syariah masih sangat besar, di mana saat ini asuransi syariah bukan hanya dimiliki oleh kalangan muslim namun juga banyak diminati oleh kalangan non-muslim berkat konsep tolong menolong dan berbagai kelebihan yang dimiliki seperti adanya Surplus Underwriting.

"Kami melihat bahwa kini masyarakat semakin menyadari pentingnya peran asuransi dan perencanaan keuangan sebagai bentuk proteksi diri sendiri dan keluarga di masa depan. Karena itu, kami tetap optimis lini produk syariah akan terus berkembang untuk memberikan proteksi berkelanjutan kepada para nasabah kami," tambahnya.

Dalam menjaga bisnis asuransi syariah, AIA terus fokus berinovasi dari sisi produk juga layanan untuk mewujudkan komitmen AIA dalam membantu jutaan keluarga di Indonesia hidup lebih sehat, lebih lama, lebih baik.

Fokus AIA di lini syariah adalah dengan memperkuat produktivitas di jalur Distribusi Kemitraan kerjasama dengan mitra bank AIA, yaitu CIMB Niaga dan Bukopin.

AIA juga melakukan recruitment sebanyak-banyaknya sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk Syariah melalui kanal keagenan. Dalam hal perekrutan agen, AIA memiliki program AIA Premiere Academy untuk mendukung pengembangan dan pertumbuhan tenaga pemasar profesional dan SA Pro yang membuka kesempatan kepada siapa pun yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan sebagai agen asuransi namun dengan tidak meninggalkan tanggung jawab utamanya.

"Kami juga melakukan ekspansi pasar ke mass market melalui proposition yang sederhana dan melalui produk syariah. Dari sisi produk, untuk melengkapi produk asuransi syariah, kami menambahkan fasilitas Wakaf yang menjadi nilai tambah bagi nasabah kalangan muslim," imbuh Lim Chet Ming.

6. Tingkatkan Profesionalisme, Asuransi IFG Life Resmi Gabung AAJI [Kompas.com](https://www.kompas.com) / 04-05-2021

Home / Money / Whats New

Tingkatkan Profesionalisme, Asuransi IFG Life Resmi Gabung AAJI

Kompas.com - 04/05/2021, 14:15 WIB

BAGIKAN:    



IFG, holding BUMN asuransi (handout)

Penulis: Ade Miranti Karunia | Editor: Bambang P. Jatmiko

JAKARTA, KOMPAS.com - PT Asuransi Jiwa IFG atau yang dikenal **IFG Life** secara resmi bergabung menjadi anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (**AAJI**).

Masuknya IFG Life sebagai anggota AAJI diharapkan dapat meningkatkan profesionalisme perusahaan yang bergerak di industri asuransi jiwa.

"Dengan masuknya IFG Life menjadi anggota AAJI, diharapkan bisa ikut memelihara dan memupuk kerja sama yang saling memberikan manfaat dalam pengembangan usaha asuransi jiwa di Indonesia," kata Direktur Utama IFG Life Andy Samuel di Jakarta, Selasa (4/5/2021).

Saat ini, IFG Life diketahui sudah mengantongi izin operasional perusahaan melalui Surat Keputusan Dewan Komisiner OJK No KEP-19/D.05/2021. Dengan izin itu, IFG Life siap beroperasi dengan tiga pilar bisnis.

Pertama, mengelola portofolio Jiwasraya hasil dari program restrukturisasi polis. Kedua, melaksanakan bisnis baru yang berbasis jiwa dan kesehatan yang berorientasi pada proteksi. Ketiga, mengelola dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK).

Adapun pasar utama yang akan digarap oleh IFG Life adalah ekosistem BUMN, mulai dari korporasi, pegawai, nasabah serta pelanggan BUMN. Saat ini, IFG Life juga sudah menyiapkan model bisnis dengan skema core proposition.

Nantinya, pihak IFG Life akan menyiapkan penasihat keuangan yang mencoba mengerti kebutuhan nasabah, bukan hanya untuk kebutuhan penjualan jangka pendek.

Selain itu, IFG Life juga menyiapkan, Conservative and LDI-based investments. Di mana investasi ini akan lebih prudent, konservatif dan disesuaikan dengan profil liabilitas atau kebutuhan perlindungan pemegang polis.

Pada kesempatan yang sama, Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyambut baik terdapatnya IFG Life sebagai anggota baru di AAJI. Ia berharap, keberadaan IFG Life dapat memberi warna baru di dalam industri asuransi jiwa.

"Kami juga berharap kehadiran IFG Life juga dapat memberi kontribusi terhadap peningkatan literasi keuangan khususnya mengenai jiwa, kesehatan dan pengelolaan dana pensiun," katanya.

7. IFG Gabung ke AAJI
Kontan / 05-05-2021

IFG Life Gabung ke AAJI

JAKARTA. PT Asuransi Jiwa IFG (IFG Life) resmi bergabung menjadi anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Bergabungnya anak usaha IFG ini dapat membantu perusahaan untuk memperoleh aspirasi untuk meningkatkan profesionalisme di industri asuransi jiwa.

"Masuknya IFG Life menjadi anggota AAJI, diharapkan bisa ikut memelihara dan memupuk kerjasama yang saling memberikan manfaat dalam pengembangan usaha asuransi jiwa di Indonesia," ungkap Direktur Utama IFG Life, Andy Samuel dalam keterangan resmi, Selasa (4/5).

Pasar utama IFG Life adalah ekosistem BUMN. Mulai korporasi, pegawai, nasabah serta pelanggan BUMN, IFG Life juga sudah menyiapkan model bisnis yang berbeda dari model bisnis asuransi Jiwasraya. IFG Life akan masuk sesuai kebutuhan asuransi jiwa maupun kesehatan.

IFG Life menyiapkan penasihat keuangan yang mencoba mengerti kebutuhan pelanggan. Bukan hanya untuk kebutuhan penjualan jangka pendek.

Adrianus Octaviano

Premi Asuransi Jiwa Mulai Terangkat

Premi asuransi jiwa kuartal I-2021 sentuh Rp 50,86 triliun

Ferrika Sari

JAKARTA. Setelah tertekan pandemi Covid-19, bisnis asuransi jiwa mulai membaik. Pada tiga bulan pertama 2021, industri asuransi jiwa berhasil mencatatkan pertumbuhan signifikan dari bulan-bulan sebelumnya.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), mencatat premi industri asuransi jiwa naik hingga 24,77% yoy menjadi Rp 50,86 triliun per Maret 2021. Sedangkan premi tahun sebelumnya lebih rendah yaitu senilai Rp 40,76 triliun.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memperkirakan, ada beberapa faktor yang turut mendorong pertumbuhan industri. *Pertama*, pembelian asuransi mulai bergairah pada awal tahun sejak dipasarkan tahun lalu.

"Penjualan asuransi butuh waktu. Ketika agen menawarkan asuransi tahun lalu belum tentu langsung mau. Jadi pendekatan tahun lalu baru terealisasi di awal tahun 2021," kata Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Selasa (4/5).

Kedua, kemungkinan daya beli masyarakat membaik. Sehingga penjualan asuransi ikut terangkat. Alhasil, industri asuransi jiwa mengantongi

premi lebih besar seiring peningkatan bisnis proteksi.

Dampak vaksin

Dengan kenaikan itu, AAJI memperkirakan premi asuransi bisa tumbuh dobel digit hingga akhir tahun 2021. Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN), vaksinasi Covid-

edukasi untuk meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat. "Namun itu semua dengan catatan jika situasi di Indonesia aman dan Covid terkendali. Kami berkeyakinan bisnis asuransi bisa makin lebih bagus daripada tahun 2020," tandas Togar.

BRI Life juga mencatatkan pertumbuhan premi 13,88% yoy menjadi Rp 1,64 triliun pada triwulan I-2021. Perusahaan asuransi jiwa yang merupakan anak usaha Bank Rakyat Indonesia (BRI) ini menargetkan premi Rp 5,57 triliun tahun ini.

"Kami yakini target penjualan 2021 tercapai melalui kerja keras semua bagian dan dukungan dari semua pihak. Sehingga target tersebut dapat dicapai pada September 2021 mendatang dan akan melampauinya hingga akhir tahun 2021," kata Direktur Pemasaran dan Bisnis Syariah BRI Life, Anik Hidayati.

Tahun lalu, perusahaan belum mencapai target secara keseluruhan karena ada kanal bisnis AJK (Asuransi Jiwa Kredit) terkena dampak pandemi. Namun berkat kerja bersama, pencapaian tersebut bisa ditutup melalui peningkatan bisnis *bancassurance*. BRI Life juga berambisi menjadi lima besar perusahaan asuransi dari sisi *market share*.

Daya beli masyarakat mulai terangkat untuk membeli asuransi.

19, pemanfaatan teknologi pada proses bisnis maupun pemasaran asuransi menjadi basis proyeksi tersebut.

Selain itu, kesadaran masyarakat akan perlindungan diri juga kian meningkat selama pandemi. Ditambah lagi, asosiasi gencar melakukan

Kinerja Multifinance Maret 2021*

Keterangan	2021	2020
Premi	50,86	40,76
Hasil investasi	2,74	-43,64
Klaim	16	17,16
*Rp triliun	Sumber OJK	

9. Bisnis Asuransi Digital Astra Life Tumbuh 500%
Investor Daily / 05-05-2021

Bisnis Asuransi Digital Astra Life Tumbuh 500%

JAKARTA – Pandemi Covid-19 menjadi katalis bagi masyarakat untuk beralih ke layanan digital. Hal tersebut membawa berkah bagi bisnis asuransi digital Astra Life yang mencatatkan pertumbuhan per Februari 2021 mencapai 500% secara tahunan (*year on year/yoy*).

Menurut hasil lembaga riset *inventure.id Insurance-Industry Outlook 2021*, secara makro, terdapat perubahan karakteristik *landscape* industri yaitu *hygiene, low touch, less crowd*, dan *low mobility*. Sehingga perusahaan-perusahaan yang bisa beradaptasi terhadap perubahan inilah yang sukses di era pandemi.

Sejalan dengan perubahan tersebut, prioritas masyarakat di era pandemi juga bergeser kepada kebutuhan dasar yaitu *safety, security*, dan *physiological needs*. Kondisi ketidakpastian membuat masyarakat semakin sadar pentingnya memiliki perencanaan keuangan, terutama menyiapkan dana darurat dan asuransi.

Menurut studi yang sama, dari 629 responden, 78,7% menganggap ancaman terhadap kesehatan dari pandemi ini membuat mereka semakin sadar pentingnya memiliki asuransi jiwa dan kesehatan.



Windawati Tjahjadi

Digitalisasi yang telah menjadi fokus utama perusahaan sejak awal berdiri membawa bisnis asuransi digital Astra Life bertumbuh pesat.

“Astra Life mengalami pertumbuhan bisnis asuransi digital hingga 500%, berdasarkan data penjualan pada Februari 2021 dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Hal ini menunjukkan komitmen penuh Astra Life untuk selalu hadir di tengah masyarakat Indonesia dan mendominasi pasar asuransi digital di Indonesia,” jelas Presiden Direktur Astra Life Windawati Tjahjadi, Selasa (4/5).

Dengan dilakukannya pembatasan sosial berskala besar, maka seluruh kegiatan

masyarakat dipaksa untuk dilakukan secara *online*. Tak heran jika kemudian adopsi digital mengalami percepatan pertumbuhan atau *hyper growth* dan transformasi digital di seluruh industri menjadi prioritas pelaku bisnis untuk bisa beradaptasi dan tetap kompetitif di masa pandemi.

Sejak didirikan pada 2014 Astra Life telah fokus pada pengembangan infrastruktur berbasis digital yang diyakini akan menjadi katalis pertumbuhan asuransi jiwa, dengan memberikan akses dan kemudahan kepada masyarakat Indonesia untuk mendapatkan proteksi.

“Berlandaskan pada visi kami untuk hadir di setiap rumah orang Indonesia, Astra Life *in every home*, Astra Life terus memperkuat infrastruktur, produk dan jalur distribusi berbasis digital dengan membawa pengalaman berasuransi digital *end to end*. Serta dilengkapi dengan produk yang fleksibel, proses pembelian *online* tanpa tatap muka, polis elektronik, dan klaim *online*. Bayangkan dalam waktu kurang dari lima menit nasabah sudah langsung terproteksi,” terang Windawati. **(nid)**

| GABUNG KE AAJI |

IFG Life

Perkuat Industri Asuransi Jiwa

Bisnis, JAKARTA — Masuknya PT Asuransi Jiwa IFG atau IFG Life dalam kelompok anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia diharapkan mampu membangun citra profesionalisme di industri asuransi jiwa.

Direktur Utama IFG Life Andy Samuel mengatakan bahwa masuknya IFG Life sebagai anggota Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) merupakan momentum penting bagi anak usaha Indonesia Financial Group (IFG) itu untuk memperoleh aspirasi guna menumbuhkan di industri asuransi jiwa di Tanah Air.

“Dengan masuknya IFG Life menjadi anggota AAJI, diharapkan bisa ikut memelihara dan memupuk kerja sama yang saling memberikan

manfaat dalam pengembangan usaha asuransi jiwa di Indonesia,” ujar Andy pada Selasa (4/5).

Dia menuturkan AAJI merupakan organisasi yang memiliki sarana untuk berkomunikasi para pelaku asuransi jiwa dan reasuransi. AAJI pun menjadi mitra pemerintah dalam hal pembinaan dan pengawasan kegiatan usaha asuransi jiwa dan reasuransi.

Sekretaris Perusahaan IFG Oktarina D. Sista menyampaikan bahwa resminya IFG Life menjadi anggota AAJI juga menjadi momentum untuk memperoleh pengetahuan dalam pengembangan bisnis model perusahaan. Saat ini, perseroan telah menyiapkan model bisnis yang berorientasi kepada proteksi.

“Sebagai anggota AAJI tentu

nya kami akan mendapatkan masukan atas model bisnis perusahaan. Di mana, IFG Life akan kembali kepada marwah asuransi, yang memberikan perlindungan kepada pemegang polis baik asuransi jiwa maupun kesehatan,” ujar Sista.

Ketua Dewan Pengurus AAJI Budi Tampubolon menyambut baik terdapatnya IFG Life sebagai anggota baru di AAJI. Budi berharap keberadaan IFG Life dapat memberi warna baru di dalam industri asuransi jiwa.

“Kami juga berharap kehadiran IFG Life juga dapat memberi kontribusi terhadap peningkatan literasi keuangan, khususnya mengenai jiwa, kesehatan, dan pengelolaan dana pensiun,” ujar Budi. (Wibi P. Pratama)

11. Bisnis asuransi jiwa meningkat pada kuartal I, ini pendorongnya [Kontan.co.id](https://www.kontan.co.id) / 05-05-2021

Ekonomi

Bisnis asuransi jiwa meningkat pada kuartal I, ini pendorongnya

Rabu, 05 Mei 2021 | 05:15 WIB Reporter: Ferika Sari



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Setelah tertekan dihantam pandemi, bisnis asuransi jiwa mulai membaik. Pada tiga bulan pertama 2021, industri asuransi jiwa berhasil mencatatkan pertumbuhan signifikan dari bulan-bulan sebelumnya.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), mencatat premi industri asuransi jiwa naik hingga 24,77% yoy menjadi Rp 50,86 triliun per Maret 2021. Sedangkan premi tahun sebelumnya lebih rendah yaitu Rp 40,76 triliun.

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memperkirakan ada beberapa faktor yang turut mendorong pertumbuhan industri. Pertama, pembelian asuransi mulai bergairah pada awal tahun sejak dipasarkan tahun lalu.

"Penjualan asuransi butuh waktu. Ketika agen menawarkan asuransi tahun lalu belum tentu langsung mau. Jadi pendekatan tahun lalu baru terealisasi di awal 2021," kata Togar, Selasa (4/5).

Faktor kedua, kemungkinan daya beli masyarakat membaik sehingga penjualan asuransi ikut terangkat. Alhasil, industri asuransi jiwa mengantongi premi lebih besar seiring peningkatan bisnis proteksi.

Dengan kenaikan itu, AAJI memperkirakan premi asuransi bisa tumbuh dobel digital hingga akhir 2021. Karena didorong program pemulihan ekonomi nasional (PEN), program vaksinasi Covid-19, pemanfaatan teknologi pada proses bisnis maupun pemasaran selama pandemi.

Selain itu, kesadaran masyarakat akan perlindungan diri juga kian meningkat selama pandemi. Ditambah lagi, asosiasi gencar melakukan edukasi untuk meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat.

"Namun itu semua dengan catatan jika situasi di Indonesia aman dan Covid terkendali. Kami berkeyakinan bisnis asuransi bisa makin lebih bagus daripada 2020," terang Togar.

Sementara itu, BRI Life juga mencatatkan pertumbuhan premi 13,88% yoy menjadi Rp 1,64 triliun pada triwulan I 2021. Perusahaan asuransi jiwa ini menargetkan premi Rp 5,57 triliun tahun ini.

"Kami yakini target penjualan 2021 akan dapat dicapai melalui kerja keras semua bagian dan dukungan dari semua pihak, sehingga target tersebut dapat dicapai pada bulan September 2021 mendatang dan akan melampauinya hingga akhir tahun 2021," kata Direktur Pemasaran dan Bisnis Syariah BRI Life Anik Hidayati.

Perusahaan berambisi menjadi lima besar perusahaan asuransi berdasarkan *market share* pendapatan premi bruto (GWP) tahun ini dengan mengoptimalkan kanal-kanal pemasaran. Kemudian pengembangan produk yang kompetitif serta mengembangkan kualitas layanan secara prima.

Tahun lalu, perusahaan belum mencapai target secara keseluruhan karena ada kanal bisnis AJK (Asuransi Jiwa Kredit) terkena dampak pandemi. Namun berkat kerja keras bersama, pencapaian tersebut bisa ditutup melalui peningkatan bisnis *bancassurance*.

12. Inovasi Bisnis Asuransi Digital Astra Life Tumbuh Hingga 500 Persen [Mediaasuransinews.co.id](https://www.mediaasuransinews.co.id) / 05-05-2021



Inovasi Bisnis Asuransi Digital Astra Life Tumbuh Hingga 500 Persen

May 5, 2021 | Media Asuransi | 0 Comments

Media [Asuransi](#) - Pandemi global coronavirus disease 2019 atau lebih dikenal dengan Covid-19 memaksa berbagai industri untuk menelurkan beragam inovasi untuk mendongkrak kinerjanya. Salah satunya adalah Industri [Asuransi](#). Di tengah keterbatasan, Astra Life berinovasi untuk memberikan pelayanan secara digital. Alhasil, fokus Astra Life pada bisnis [asuransi](#) digital sejak awal pandemi mampu mendongkrak pertumbuhan hingga 500 persen.

Presiden Direktur Astra Life, Windawati Tjahjadin, mengatakan bahwa pandemi menjadi katalis bagi masyarakat dan industri [asuransi](#) untuk beralih ke digital. Terlebih, dengan dilakukannya pembatasan sosial berskala besar, maka seluruh kegiatan masyarakat 'dipaksa' untuk beralih pada digital online. Tak heran jika kemudian adopsi digital mengalami percepatan pertumbuhan atau *hyper growth* dan transformasi digital di seluruh industri menjadi prioritas pelaku bisnis untuk bisa beradaptasi dan tetap kompetitif di masa pandemi.

"Digitalisasi yang menghadirkan proteksi untuk berbagai kalangan masyarakat dengan mudah dan cepat merupakan bentuk komitmen Astra Life dalam melayani masyarakat dan meningkatkan literasi keuangan, terutama di era pandemi di saat proteksi menjadi kebutuhan dasar bagi masyarakat agar dapat menjalani hidup dengan tenang, mendintai hidup, dan fokus meraih cita-citanya," kata Windawati dalam Alif Ba Ta "Astra Life Dalam Berkah dan Cinta" secara virtual, Selasa, 4 Mei 2021.

Mengutip hasil lembaga riset [Inventure.id](#) "Insurance-Industry Outlook 2021", secara makro, terdapat perubahan karakteristik landscape industri yaitu *Hygiene, Low Touch, Less Crowd, dan Low Mobility*. Sehingga perusahaan-perusahaan yang dapat beradaptasi terhadap perubahan inilah yang sukses di era pandemi. Tengok saja, dari 629 responden, 78,7 persen menganggap ancaman terhadap kesehatan dari pandemi ini membuat mereka semakin sadar pentingnya memiliki [asuransi](#) jiwa dan kesehatan.

"Sejalan dengan perubahan tersebut, prioritas masyarakat di era pandemi juga bergeser kepada kebutuhan dasar yaitu *Safety, Security, dan Physiological Needs*. Kondisi ketidakpastian membuat masyarakat semakin sadar pentingnya memiliki perencanaan keuangan, terutama menyiapkan dana darurat dan [asuransi](#)."

Menurut Windawati, Astra Life juga menangkap hal tersebut dengan menjadikan keterbatasan yang ada sebagai *opportunity* dengan mengembangkan inovasi [asuransi](#) digital. Hal ini dapat memberi kemudahan kepada masyarakat untuk dapat mengakses informasi produk dan layanan lainnya dengan mudah dan efektif. Diibaratkan keputusan membeli produk [asuransi](#) ada di ujung jari semua orang.

Masyarakat akan dengan mudah 'berbelanja' dengan ponselnya untuk mendapat informasi produk-produk layanan [asuransi](#) Astra Life hanya dengan ujung telunjuk saja. Begitu mudahnya layanan [asuransi](#) digital Astra Life seperti berbelanja online. "Hal inilah yang menjadikan [asuransi](#) Digital Astra Life mampu mencapai lonjakan yang sangat signifikan," jelasnya.

Windawati mengaku, digitalisasi yang telah menjadi fokus utama perusahaan sejak awal berdiri, membawa bisnis [asuransi](#) digital Astra Life bertumbuh pesat. Astra Life mengalami pertumbuhan bisnis [asuransi](#) digital hingga 500 persen, berdasarkan data penjualan pada bulan Februari 2021 dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Menurutnya, hal ini menunjukkan komitmen penuh Astra Life untuk selalu hadir di tengah masyarakat Indonesia dan mendominasi pasar [asuransi](#) digital di Indonesia. "Selak hidiran pada tahun 2014 Astra Life

Dengan memiliki infrastruktur berbasis digital, lanjut Windawati, Astra Life telah meluncurkan berbagai jalur distribusi dan layanan berbasis digital yang saat ini menjadi pilihan favorit masyarakat Indonesia, diantaranya:

1. [Ilovelife.co.id](#), e-commerce Astra Life yang memberikan pengalaman pembelian produk [asuransi](#) jiwa layaknya belanja online. Perpaduan antara kemudahan bertransaksi dan pilihan produk lengkap mulai dari [asuransi](#) jiwa, [asuransi](#) penyakit kritis, hingga [asuransi](#) kesehatan menghasilkan pertumbuhan penjualan yang sangat pesat.
2. E-Bancassurance bersama PermataBank, penjualan produk [asuransi](#) jiwa dan kesehatan di aplikasi Permata Mobile X. Terdapat 5 produk unggulan hadir untuk memberikan solusi perlindungan yang terjangkau dan lengkap.
3. Traveloka, berkolaborasi menghadirkan produk [asuransi](#) jiwa dan kesehatan di aplikasi Traveloka untuk menjangkau masyarakat Indonesia lebih luas.
4. AstraPay, Garda Oto dan Moxa, aplikasi pembayaran, [asuransi](#) umum, dan pembiayaan milik Grup Astra yang menghadirkan perlindungan jiwa bersamaan dengan fasilitas pembayaran, [asuransi](#) umum, dan pembiayaan.
5. Berbagai mitra bisnis digital lainnya seperti Qoala, Pasar Polis, Fuse, Futuready, Pluang, Doogether dan lain sebagainya.
6. Aplikasi Buddies untuk layanan portal nasabah individu dan kumpulan dimana nasabah dapat mengakses polis, e-Card dan e-Claim.
7. Layanan customer service melalui WhatsApp untuk kenyamanan nasabah.
8. Layanan teleconsultation dengan HaloDoc untuk nasabah kumpulan.
9. Layanan Unilink Digital melalui teknologi video call, Astra Life menjadi salah satu perusahaan [asuransi](#) yang mendapatkan izin Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk melakukan digitalisasi proses pemasaran produk unilink.

"Begitu mudah dan lengkapnya Astra Life memberikan informasi kepada masyarakat, menjadikan Astra Life sebagai pilihan utama masyarakat untuk membeli berbagai produk layanan [asuransi](#) Astra Life. Hal ini pula yang menjadikan tagline perusahaan "Layanan Digital Astra Life untuk kemudahan Anda". Don't Worry #GotYourBack" pungkias Windawati. One