

**BERITA ACARA *PUBLIC EXPOSE*  
PT ASURANSI BINTANG TBK  
TAHUN 2022**

*Public Expose* PT Asuransi Bintang Tbk tahun 2022 dilaksanakan pada :

Hari/tanggal : Rabu / 28 Desember 2022  
Waktu : 10:33 – 11:18 WIB  
Sarana : Melalui aplikasi Zoom Video Webinar

Pelaksanaan *Public Expose* secara elektronik dilakukan sesuai dengan surat edaran PT Bursa Efek Indonesia nomor SE-0003/BE/05-2020 tanggal 29 Mei 2020 perihal Tata Cara Pelaksanaan *Public Expose* secara elektronik.

Pada *Public Expose* secara elektronik tersebut, publik dapat berinteraksi secara virtual dengan management Perseroan melalui Link Aplikasi Zoom Video Webinar dengan tautan sebagai berikut:  
[https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN\\_up-L-HpYQ8GUBByRbw-X2eA](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_up-L-HpYQ8GUBByRbw-X2eA)

Webinar ID : 896 2123 2445  
Passcode : PUBEX2022

Adapun susunan acara pada *Public Expose* 2022 ini adalah sebagai berikut :

- I. Penjelasan Manajemen
- II. Tanya Jawab

**Kehadiran:**

Manajemen dan perwakilan Perseroan:

- |   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| 1. Presiden Direktur                    | : Bapak Hastanto Sri Margi Widodo |
| 2. Direktur <i>Finance dan Services</i> | : Bapak Jenry Cardo Manurung      |
| 3. Direktur <i>Marketing dan Sales</i>  | : Ibu Reniwati Darmakusumah       |
| 4. Direktur <i>Compliance</i>           | : Bapak Zafar Dinesh Idham        |
| 5. Direktur <i>IT &amp; Operational</i> | : Bapak Yurivanno Gani            |
| 5. Moderator                            | : Ibu Nabila Rosiana Dewi         |
| 6. Jumlah Peserta                       | : 61 Orang melalui Aplikasi Zoom  |

*Public Expose* dimulai pada pukul 10.30 WIB dengan pemaparan materi yang sebelumnya telah Perseroan sampaikan kepada Bursa Efek Indonesia pada tanggal 22 Desember 2022 melalui web [IDXnet.co.id](http://IDXnet.co.id) dengan nomor surat 282/SK/DIR-JCM/XII/2022, kemudian dilanjutkan dengan acara tanya jawab.

**I. Penjelasan Manajemen**

Penjelasan Perusahaan dilakukan langsung oleh Bapak HSM Widodo selaku Presiden Direktur yang didampingi oleh empat Direksi lainnya, yakni Ibu Reniwati Darmakusumah selaku Direktur *Marketing & Sales*, Bapak Jenry Cardo Manurung selaku Direktur *Finance & Services*, Bapak Zafar Dinesh Idham selaku Direktur *Compliance* dan Bapak Yurivanno Gani selaku Direktur IT & Operasional yaitu:

## 1. Kinerja Perusahaan per bulan September 2022 baik secara Gabungan untuk asuransi konvensional.

- Pendapatan premi bruto tercatat sebesar Rp 353 miliar dan pada periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 327 miliar atau tumbuh 7,9%. Terdapat pertumbuhan premi bruto untuk produk asuransi Marine Hull sebesar Rp 180 juta atau 0,2%, asuransi property sebesar Rp 8 miliar atau 6%, asuransi Varia sebesar Rp 11,6 miliar atau 27%, dan asuransi kendaraan sebesar Rp 7 miliar atau 18%. Tercatat penurunan produksi premi asuransi marine cargo sebesar Rp 832 juta atau 5%, dan asuransi engineering sebesar Rp 38 juta atau 1%.
- Premi reasuransi relatif sama dengan tahun lalu sebesar Rp 193 miliar walaupun terjadi peningkatan produksi premi. Penempatan reasuransi dilakukan secara lebih efisien atas produksi premi yang diperoleh Perusahaan.
- Claim netto mengalami peningkatan sebesar Rp 14,3 miliar atau naik sebesar 31,4%, terutama terjadi untuk jenis asuransi kendaraan bermotor dan marine hull sebagai dampak peningkatan premi pada jenis asuransi ini. Rasio claim netto terhadap premi bruto meningkat menjadi sebesar 16,9% sementara pada tahun 2021 sebesar 13,9%.
- Komisi bersih mengalami penurunan sebesar Rp 10,3 Miliar atau 33,4%. Dapat kami sampaikan juga bahwa tidak terdapat ujroh yang diterima unit usaha syariah sehubungan rencana pengalihan portofolio unit usaha syariah kepada perusahaan asuransi syariah yang telah disetujui oleh pemegang saham.
- Hasil investasi sampai dengan bulan September tahun 2022 mengalami kenaikan sebesar Rp. 356 juta atau 5,3% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Hal ini terjadi sehubungan investasi perusahaan terutama pada instrumen obligasi yang menyebabkan perolehan bunga efek utang dan sukuk yang meningkat dibanding tahun sebelumnya.
- Perusahaan membukukan beban operasional sebesar Rp 94 miliar. Jumlah beban operasional ini naik sebesar 6,5% dibandingkan periode yang sama tahun 2021. Peningkatan beban usaha terutama terjadi pada beban pemasaran akibat kenaikan produksi premi bruto. Beban pegawai mengalami penurunan disebabkan berkurangnya besaran nilai pembayaran pegawai yang pensiun di tahun 2022 dibandingkan tahun 2021 dan dampak program WFH Permanen – Bintang Less Office sebagai langkah strategis, terutama dari hasil perubahan pola kerja yang berdampak pada hilangnya beberapa fungsi kerja dan penghematan penggunaan alat-alat kerja.
- Setelah memperhitungkan beban lain-lain, laba sebelum pajak periode September tahun 2022 naik sebesar Rp 7,4 Miliar atau 106% dibanding rugi yang tercatat pada bulan September tahun 2021.

## 2. Pertumbuhan Produksi dan Ekuitas Asuransi Konvensional

- Secara keseluruhan produksi bertumbuh sebesar 7,9%. Pertumbuhan diperoleh dari jenis asuransi Kendaraan Bermotor 18%, Varia 27%, Property 6% dan secara portfolio 43% diperoleh dari Property, Marine Hull 22%, Varia 16%, Kendaraan Bermotor 12%, Cargo 4% dan Engineering 3%.

- Dari sisi jalur distribusi, pertumbuhan produksi premi bruto diperoleh dari jalur distribusi Broker sebesar 15%, Telemarketing 52%, Leasing 34%, Bank 24% dan Direct Business 3%. Secara portfolio, kontribusi terbesar diperoleh dari jalur distribusi Broker sebesar 40%, Agency dan Leasing masing-masing 19%, Direct Business 14%, Bank 7%, Telemarketing 1,3% dan Digital Marketing 0,18%.
- Dari sisi ekuitas, Perusahaan selalu mengalami peningkatan yang sangat baik dari tahun ke tahun seiring peningkatan laba perusahaan. Dapat dilihat bahwa sejak tahun 2018 bahkan sebelumnya, perusahaan telah berhasil memenuhi ketentuan minimum ekuitas sebesar Rp. 100 miliar. Saat ini jumlah ekuitas perusahaan sudah di atas Rp 250 miliar, maka dimungkinkan perusahaan untuk dapat memperluas usahanya dengan menjual produk asuransi *unit link* dan produk *Surety* sebagaimana yang akan dijelaskan pada slide berikutnya.

### 3. Presiden Direktur juga menyampaikan Ringkasan Kinerja Asuransi Syariah per September tahun 2022 sebagai berikut :

- Perusahaan telah menyampaikan Perubahan Pertama Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah nomor 059/SK/PDIR-HW/III/2021 tanggal 4 Maret 2021 dengan cara mengalihkan portofolio kepesertaan kepada perusahaan asuransi syariah lain yang telah memperoleh izin usaha. Tenggat waktu pengalihan paling lambat tanggal 16 Oktober 2024, namun demikian, di dalam perencanaannya Perusahaan akan segera melakukan proses dimaksud dan perusahaan sudah tidak melakukan kegiatan pemasaran lagi sejak bulan Agustus 2020. Perubahan Pertama Rencana Kerja Pemisahan Unit Syariah PT Asuransi Bintang Tbk telah mendapat persetujuan Otoritas Jasa Keuangan melalui surat nomor S-73/NB.21/2021 tanggal 6 April 2021.
- Sehubungan sejak bulan Agustus 2020 Perusahaan sudah tidak melakukan kegiatan penjualan, tidak tercatat kontribusi bruto tahun 2022 maupun tahun 2021. Pada tahun 2022 terdapat pembatalan kontribusi sebesar Rp 2,1 miliar dan pengembalian ujuh sebesar Rp 668 juta. Terdapat klaim atas produksi yang telah dicatatkan sebelumnya yang setelah diperhitungkan dengan bagian reasuransi dan penurunan estimasi klaim bersaldo positif Rp 66.9 sementara pada tahun 2021 tercatat secara netto beban sebesar Rp 586 juta. Setelah memperhitungkan hasil investasi yang negatif Rp 21 juta, maka hasil underwriting dana tabarru tercatat minus Rp 837 juta yang meningkat dibandingkan minus Rp 147 Miliar pada tahun sebelumnya.
- Dari sisi operator, tidak ada ujuh yang diperoleh akan tetapi terdapat pengembalian uroh sebesar Rp 668 juta atas pembatalan kontribusi bruto. Tercatat pencairan cadangan ujuh karena sudah tidak ada kontribusi baru yang dibukukan. Hasil investasi menurun sebesar Rp 184 juta menjadi Rp 499 juta. Setelah memperhitungkan beban usaha dan beban lain-lain tercatat laba bersih sebesar Rp 428 juta yang naik dari Rp 190 juta pada tahun sebelumnya.

## Kinerja Asuransi Syariah per September 2022 Vs 2021

### Surplus Underwriting Dana Tabarru

(Dalam Jutaan Rupiah)

Surplus U/W Dana Tabarru	2022	%	2021	%	
Kontribusi Bruto	(2,105.44)	100.0%	-	100.0%	-100.0%
Beban Ujroh	668.15	31.7%	-	0.0%	100.0%
Beban Reasuransi	0.01	0.0%	-	0.0%	100.0%
Perubahan kontribusi Yang Belum Menjadi Hak	554.31	26.3%	-	0.0%	100.0%
Klaim Netto	66.90	-3.2%	(586.91)	0.0%	-111.4%
Surplus Underwriting	(816.08)	38.8%	(586.91)	0.0%	39.0%
Hasil Investasi Netto	(20.98)	-1.0%	439.98	0.0%	-104.8%
Surplus Dana Tabarru	(837.06)	-39.8%	(146.93)	0.0%	469.7%

### Laba Rugi Operator

(Dalam Jutaan Rupiah)

Laba-Rugi Operator	2022	%	2021	%	
Pendapatan Ujroh	(668.15)	100.0%	-	100.0%	-100.0%
Cadangan Atas Ujroh	504.17	75.5%	307.67	0.0%	63.9%
Pendapatan Investasi	499.20	74.7%	684.25	0.0%	-27.0%
Komisi Netto	316.52	-47.4%	6.66	0.0%	4654.6%
Beban Usaha	(222.31)	33.3%	(353.69)	0.0%	-37.1%
Laba Usaha	429.43	64.3%	631.57	0.0%	-32.0%
Beban Lain	(0.67)	0.1%	(441.08)	0.0%	-99.8%
Laba Bersih	428.77	64.2%	190.49	0.0%	125.1%

#### 4. Disamping itu Presiden Direktur juga menyampaikan hal-hal sebagai berikut :

##### a. Perluasan Bidang Usaha - PAYDI

Pada tanggal 22 November 2022 Perusahaan telah mendapatkan Ijin OJK No. S-4602/NB.111/2022, untuk Perluasan Bidang Usaha dan produk PAYDI. Perusahaan memperoleh ijin untuk produk Asuransi Fleksi InveSTAR (AFI). Produk asuransi ini merupakan produk Unit Link pertama yang Sesuai Dengan SE OJK 05/2022 lengkap dengan segala kesiapan teknologi end-to-end pendukungnya.

Produk ini adalah salah satu jawaban atas kondisi pasar asuransi saat ini yang semakin berat, sehingga dimungkinkan bagi Perusahaan untuk bertumbuh dari jenis usaha lainnya.

Perusahaan juga menjadi perusahaan asuransi umum pertama yang memperoleh ijin penjualan produk Unitlink dan perusahaan asuransi pertama yang dalam pelaksanaannya telah sesuai dengan SEOJK Nomor 5 sebagaimana kami sebutkan di atas.

**b. Asuransi Fleksi InvesSTAR**

Produk Unit Link Perusahaan bernama Asuransi Fleksi InveSTAR, dimana produk ini merupakan Solusi perlindungan perlindungan asset, jiwa dan kesehatan yang Cost-Efektif dengan fitur investasi yang fleksibel.

Dalam proses soft launching 2 minggu yang lalu, terdapat sambutan pasar yang baik dengan polis pertama terjual pada tanggal 19 Desember 2022 dari cabang Semarang dan beberapa polis lainnya yang sedang berjalan saat ini.

Dengan akumulasi Pendapatan Jangka Panjang Bebas Risiko, produk ini akan memberikan pertumbuhan yang berkesinambungan atas *Enterprise Value* Perusahaan.

**c. Asuransi Tanaman Berbasis Index (ATBI)**

Sebagai kelanjutan dari inisiatif Perusahaan atas produk Asuransi Tanaman Berbasis Index yang sudah dijalankan sebelumnya sudah terdapat 3 Polis pertama untuk 3 kecamatan di Sabbang, Wotu & Kodeoha-Sulawesi, Kerjasama dengan MARS-Cocoa

Rate premi yang sangat baik sebesar 2,5% untuk nilai pertanggungan yang kecil-kecil, sebesar Rp 2,1 juta yang memungkinkan dilakukan penjualan secara masif kepada petani-petani jenis tanaman yang lain.

Secara internasional, produk ini juga ditampilkan dan diperkenalkan oleh perwakilan asuransi Indonesia (Dewan Asuransi Indonesia) dalam ASEAN Insurance Council Conference – Agriculture, di Bangkok tanggal 6 Desember 2022 dan juga di Insurance Association of Zambia Conference, tanggal 24 November 2022.

**d. Aplikasi “Mobile Bintang”**

Sebagai bentuk komitmen Perusahaan terhadap pelanggan, selain penjualan retail melalui Website, Perusahaan juga memiliki Mobile Apps, dimana Pelanggan dapat melihat informasi pilihan produk yang dibutuhkan dan membeli produk retail seperti Asuransi Kecelakaan Diri, Asuransi Rumah Tinggal dan juga Asuransi Kendaraan Bermotor

Aplikasi dapat di download pada google playstore dengan link : <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.asuransibintang.mBintang>

Calon Pelanggan dapat melakukan pembelian secara online dengan cara mengisi Objek Pertanggungan, Jaminan Asuransi, informasi data Pelanggan serta hal terkait lainnya. Pembayaran premi dapat dilakukan secara langsung melalui beberapa metode pembayaran yang tersedia. Setelah semua proses selesai maka Polis Elektronik akan dikirimkan secara otomatis ke email Pelanggan tersebut.

Khusus untuk kendaraan bermotor, calon pelanggan dapat langsung melakukan survey secara mandiri dengan mengikuti panduan yang ada. Hasil survey tsb dapat langsung di upload pada laman dan kolom yang telah disediakan dalam Mobile Apps tersebut.

Selain itu aplikasi M-Bintang juga memiliki fasilitas untuk mengecek Status Polis, Pembayaran Polis, Perubahan Data Diri serta Layanan Klaim seperti Pelaporan Klaim, Riwayat Klaim dan juga Status Klaim

e. *Social Media Marketing*

Untuk mendukung program retail melalui aplikasi digital tersebut, Perusahaan secara konsisten melakukan pemasaran serta promosi dan edukasi produk melalui social media seperti Instagram, Facebook/Fanpage, twitter serta pengiriman email kepada pelanggan. Seiring dengan perjalanan waktu terjadi peningkatan dari sisi jumlah followers.

f. *Mitra Kerja Sama*

Hingga saat ini Perusahaan telah menjalin kerjasama dengan banyak Bank, Multifinance serta Perusahaan besar terkemuka lainnya, sehingga sampai saat ini Perusahaan dapat secara konsisten terus tumbuh dan berkembang.

Di tahun 2022 ini, Perusahaan telah menjalin kerja sama baru dengan Bank Mestika, Tempo Utama Finance dan Toko Polis yang merupakan *aplikasi berbasis* digital dan tentunya akan menjadi sumber pendapatan baru yang akan meningkatkan produksi bagi Perusahaan. Kepercayaan Mitra bisnis dan pelanggan menjadi kunci penting dalam membesarkan Perusahaan secara berkesinambungan.

## 5. Apresiasi Kinerja Keuangan

- Sebagai bentuk apresiasi kinerja keuangan, di tahun 2022 ini Perusahaan telah menerima beberapa penghargaan diantaranya Predicate “EXCELENT” dan juga “Digital Brand Awards” dari Majalah Info Bank.
- Penghargaan “Best Quality Service 2021” dari Indonesia Business Award Super Service Quality.
- Selain itu, Perusahaan juga memperoleh Penghargaan “Indonesia Most Innovative Insurance Companies Awards 2021” dari The Iconomics serta Penghargaan Kategori “Winner Business & Insurance Company” dari Indonesia Business Award 2021

## 6. *Corporate Social Responsibility*

- Bertepatan dengan Hari Lingkungan Hidup Sedunia pada hari Minggu, 5 juni 2022, Perusahaan ikut berpartisipasi dalam penanaman 2.250 Mangrove di kawasan Eko Wisata Hutan Mangrove, Jakarta Utara.  
Kegiatan ini merupakan kolaborasi dari STMA Trisakti dengan Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), Dewan Asuransi Indonesia (DAI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan anggota asuransi lainnya.
- Sebagai bentuk kepedulian terhadap pencegahan banjir, maka bersama ‘Trashbag Community’ yang merupakan sekelompok pendaki multi-disiplin ilmu yang berdedikasi dalam mengurangi masalah sampah di hutan dan gunung Indonesia, dan bekerja sama dengan Balai Taman Nasional Gunung Gede Pangrango & Arei Outdoor Gear, pada tanggal 12 & 13 November telah dilakukan kegiatan Aksi Operasi Bersih Jalur Pendakian.
- Selain itu Perusahaan telah menyerahkan bantuan berupa makanan siap saji, tenda/terpal, kebutuhan balita, alas tidur, dan obat-obatan guna membantu korban

bencana gempa bumi di Kabupaten Cianjur, kecamatan Cugenang & Warung Kondang melalui Lembaga Pemerintah nonKementrian Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) BNPB dan Badan SAR Nasional (BASARNAS).

## 7. Kantor Cabang & Pemasaran

Sebagai bentuk pelayanan dan tanggung jawab Perusahaan kepada seluruh pelanggan dan mitra kerja dalam hal penerbitan polis, pelayanan klaim, customer service dan hal terkait lainnya, Perusahaan memiliki 26 cabang termasuk kantor pemasaran yang tersebar di pulau Sumatera, Jawa, Bali, Kalimantan dan Sulawesi.

Disamping itu juga Perusahaan memaksimalkan lebih dari 500 titik dari mitra kerja sebagai point of sales yang tersebar di seluruh Indonesia dari Sabang sampai Merauke. Dengan adanya perwakilan perusahaan di titik-titik tersebut diharapkan pelayanan kepada pelanggan dan Mitra kerja dan Pelanggan menjadi lebih maksimal.

## 8. Layanan Pelanggan

Untuk memberikan pelayanan secara maksimal Perusahaan memiliki Call Center yang beroperasi selama 24 jam, sehingga memungkinkan pelanggan untuk menghubungi kapanpun sesuai dengan kebutuhan yang ada. Khusus layanan klaim kendaraan bermotor, Perusahaan telah bekerjasama dengan bengkel Umum, Authorized dan juga bengkel khusus sebanyak 263.

Disamping itu layanan "Emergency Roadside Assistance juga tersedia guna memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan.

Setelah Presiden Direktur menyampaikan paparan hasil usaha perusahaan sampai periode September 2022, acara dilanjutkan dengan tanya jawab melalui fitur Q&A pada Zoom Webinar .

## II. Tanya Jawab

### Pertanyaan I:

Bapak Petrus (Media - Theiconomics.com)

1. Bagaimana view PT Asuransi Bintang Tbk soal kondisi industri asuransi umum tahun 2023?
2. Seperti apa gambaran kinerja perusahaan tahun depan? dari sisi pendapatan premi maupun laba bersih?

### Jawaban:

#### ➤ **Bapak Hastanto Sri Margi Widodo – Presiden Direktur :**

1. Sekitar 3 minggu yang lalu, terdapat pertemuan akhir tahun asuransi dengan seluruh komisioner OJK, dalam pertemuan tersebut OJK menyampaikan secara prinsip memang akan sangat berat sekali dari sisi Asuransi karena memang segala *cost of goods sold* akan naik tinggi sekali, saat ini terjadi kenaikan beban biaya *cost of goods sold* yang sangat tinggi antara sekitar 40% bahkan naik hingga 60% untuk biaya reasuransinya, hal tersebut dikarenakan *cost of Equity* yang diperlukan oleh

perusahaan-perusahaan reasuransi meningkat dengan sangat tingginya sejalan dengan peningkatan bunga Deposito yang ada terhadap USD.

Sebagai contoh deposito USD di Singapura dimana angkanya sudah antara 7% sampai 12%, maka dengan kondisi yang ada seperti itu tentunya *cost of equity* yang diperlukan untuk melakukan *cover backup* Reasuransi dari perusahaan Asuransi pada tahun-tahun berikutnya akan naik dan hal tersebut mengakibatkan kenaikan pada harga dari *cost of goods sold* dari reasuransi pada perusahaan Asuransi yang meningkat antara 40% sampai 60%.

Yang menarik lagi adalah peningkatan harga yang tinggi di Korea dan Malaysia terkait dengan bencana-bencana besar yang terjadi di kedua negara tersebut dan mengakibatkan *supply* dari *capacity* reasuransi yang ada pindah ke Korea dan Malaysia dan kalau kami mau mendapatkan *cover backup* dari perusahaan reasuransi diluar negeri, tentunya kami harus mengikuti harga market yang sedemikian tingginya. Dikarenakan hal tersebut tentunya akan menjadi *challenge* untuk perusahaan asuransi di tahun 2023 dimana *cost of goods sold* naik tinggi sekali antara 30% s/d 40% dan terkait dengan hal tersebut tentunya akan ada kenaikan tarif atau walaupun tidak ada kenaikan tariff, tentu akan adanya penurunan *discount*, sehingga jumlah customer yang memiliki kemampuan membeli Asuransi akan turun sangat signifikan sekali.

2. Secara strategic, kami sudah masuk kedalam unitlink sejak 5 tahun yang lalu dan kami konsistensi mempersiapkan unitlink sementara juga mendorong untuk penerbitan peraturan SEOJK no.05/SEOJK.05/2022 tentang Produk Asuransi Yang Dikaitkan dengan Investasi dan saat SEOJK tersebut ditetapkan dan berlaku, Perusahaan hanya membutuhkan waktu yang sangat sedikit, yaitu SEOJK berlaku pada bulan Maret dan di tanggal 1 Agustus kami sudah submit untuk license kepada OJK.

Terkait dengan license dari paydi yang sudah di keluarkan oleh OJK tersebut, PT Asuransi Bintang adalah satu-satunya perusahaan asuransi pertama yang sudah memiliki produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi/paydi/unitlink yang sesuai dengan SEOJK no.05/SEOJK.05/2022, jadi artinya baik dari asuransi jiwa maupun asuransi umum saat ini belum ada produk yang memang sudah sesuai dan *comply* dengan peraturan baru tersebut.

Perusahaan memulai lebih awal persiapan Unitlink ini sebenarnya untuk memberikan kami cukup waktu agar perusahaan dapat melakukan pembelajaran buat seluruh pegawai dan juga untuk team sales kami, kedepannya kami akan coba untuk menutup segala kontraksi yang ada untuk produk kami yang baru ini .

Demikian penjelasan kami bapak Petrus. Terima kasih.

## **Pertanyaan II:**

Ibu Wiwiek (Media Asuransi)

1. Bagaimana persiapan dan langkah PT Asuransi Bintang Tbk menghadapi tahun 2023 yang dikatakan banyak orang termasuk presiden RI dan Kemenkeu adanya Resesi Global?
2. Upaya apa untuk menjaga pemegang polis tetap eksis dengan PT Asuransi Bintang Tbk?
3. Bagaimana perkembangan produk baru PAYDI di PT Asuransi Bintang Tbk dan target 2023 seperti apa?

## **Jawaban:**

### ➤ **Bapak Hastanto Sri Margi Widodo – Presiden Direktur :**

1. Dalam kondisi resesi *cash is the king*, jadi kami harus terus menjaga *cash flow* pada perusahaan. Ke depan yang kami jaga adalah membuat segala aktivitas yang kami jalankan itu harus memberikan *cash flow positif*.
2. Untuk menjaga pemegang polis tetap eksis dengan Asuransi Bintang tentunya dengan memberikan pelayanan lebih baik, saat ini kami memiliki SLA yang sangat kami jaga dan juga karena proses bisnis kami yang saat ini tidak terikat pada satu kota atau satu lokasi bahkan secara administratif service kami terdapat di Jogja dan Solo, dengan demikian kami dapat memberikan service yang lebih dengan biaya cenderung sedikit lebih murah dibandingkan jika kami lakukan di kota-kota lainnya.
3. Yang menarik adalah bahwa kami mendapatkan license tanggal 22 November 2022 dari OJK dan kemudian kami membutuhkan waktu kurang lebih 3 minggu untuk *set up 3 fund* yang kami miliki. Ke 3 fund tersebut baru bisa kami *set up* saat kami sudah mendapatkan license, kami sudah mulai berjualan produk pertama dan beberapa waktu lalu terjadi penjualan cukup menarik responsnya dari Semarang. Kami sudah mulai melakukan training-training pada pertengahan bulan Desember 2022 ini dan langsung setelah training terjadi penjualan untuk produk tersebut.

Produk ini cukup menjanjikan karena merupakan produk yang kontraknya berjangka waktu 5 tahun, jadi apapun yang kami jual tahun ini akan memberikan kontribusi untuk 5 tahun kedepan. Sejauh ini mungkin kami baru mulai jualan dalam 1 Minggu namun kami bisa melakukan penutupan berapapun dari produk ini.

Dapat kami sampaikan untuk 2023 kami memiliki target yaitu 80 -90 miliaran, namun 80-90 miliar tersebut akan memberikan kontribusi selama 5 tahun kedepan .

➤ **Ibu Reniwati Darmakusumah - Direktur Marketing & Sales:**

Terkait dengan pertanyaan nomor 2 ibu wiwiek, tentunya yang pertama adalah Kami mempunyai target juga untuk proses renewal, jadi 2 bulan sebelum jatuh tempo tim kami sudah melakukan pendekatan kepada partner / kepada klien untuk memastikan bahwa klien tersebut kebutuhan yang tetap terjaga, ada komunikasi disana, sehingga hal ini bisa kami jaga dengan baik dan kami memperhatikan juga beberapa hal terkait dengan upaya dengan memberikan beberapa apresiasi juga kepada klien-klien yang memang loyal terhadap kami .

➤ **Bapak Yurivanno Gani - Direktur IT & Operasional:**

Terkait dengan pertanyaan nomor 2 ibu wiwiek, salah satu keinginan perusahaan untuk *launching* produk paydi adalah untuk menjaga loyalitas dari pemegang polis. Seperti yang umum terjadi di asuransi umum di mana periode polis hanya pertahun dan umumnya menjadi *challenge* bagi asuransi umum untuk meretain mereka agar melakukan perpanjangan polis di perusahaan, tetapi dengan adanya produksi paydi ini justru pemegang polis yang membeli produk paydi ini yang tentunya dia sudah punya komitmen kalau misalnya dia mengambil program yang 5 tahun tentunya dia punya komitmen 5 tahunan. Harapannya dengan adanya komitmen 5 tahun ini maka setiap tahun dia akan perpanjang terus polisnya di asuransi bintang .

➤ **Tambahan Bapak Hastanto Sri Margi Widodo - Presiden Direktur :**

Sedikit saya tambahkan, berikut saya tampilkan salah satu dashboard aplikasi yang sudah terbit. Ini adalah contoh pembelian produk pertama paydi milik Asuransi bintang untuk produk Asuransi Rumah tinggal, jika dilihat dari dashboard ini, produk Asuransi ini memiliki cash value dan cukup murah preminya. Contoh disini bertanggung melakukan pertanggung untuk rumah selama 5 tahun, jadi kalau kita lihat memang produk ini menjadi produksi jangka panjang yang dibayar 2,8 juta rupiah/bulan dan saat kemudian hasil investasi meningkat bertanggung akan mendapatkan hasil investasi kembali atau nilai tunai dari polis tersebut. Dari sisi produknya bintang merupakan perusahaan yang pertama kali *comply* dengan peraturan OJK dimana seluruh informasi sekarang wajib *disclose* (biaya alokai/akuisis) , jadi tidak mungkin terjadi *misselling* lagi. Hal tersebut adalah tujuan dari pengeluaran SEOJK PAYDI untuk memastikan bahwa transparansi polis polis yang dijual tidak terjadi *misselling*.

**Pertanyaan III:**

Bapak Alfi Salima (Warta Ekonomi)

Sebelumnya selamat untuk PT asuransi Bintang Tbk yang sudah kantong izin produk unit link. Lalu siapa target marketnya, serta berapa total premi yang dibidik, dan update bisnisnya seperti apa?

**Jawaban:**

➤ **Bapak Hastanto Sri Margi Widodo – Presiden Direktur :**

Jadi kembali kalau dari target marketnya sendiri yang menarik dari asuransi umum adalah bahwa dasar perlingungan nya adalah perlingungan kecelakaan. Yang menarik dari perlingungan kecelakaan itu adalah ratenya tidak berubah walaupun *customer* nya usianya bertambah, hal tersebut sangat berbeda dengan asuransi jiwa yang standar perlingungannya adalah asuransi jiwa yang sangat tergantung oleh usia si nasabah. Kalau dilihat saat ini untuk market unitlink itu satu rate, untuk market yang termuda ya satu rate, namun untuk asuransi umum yang kami jual adalah Asuransi aset, kesehatan kemudian kecelakaan dan lai-lain diluar Asuransi jiwanya. Hal tersebut targetnya lebih kepada orang-orang yang cenderung usianya lebih tua yang tidak bisa masuk unitlink Asuransi jiwa dimana harganya menjadi lebih tinggi dan tidak efisien.

Bayangkan bahwa kalau sebelumnya orang-orang tersebut harus membeli Asuransi mobil satu persatu untuk masing-masing mobilnya dan kemudian membeli Asuransi kebakaran dan ataupun *property all risk* untuk rumah dan apartemen, dengan Asuransi paydi ini, Nasabah tersebut yang mempunyai aset banyak hanya cukup membeli 1 produk yaitu produk unitlink ini, kemudian melakukan perlingungan atau percatatan untuk aset-aset yang dimiliki nya.

Untuk total premi yang dibidik, tentunya *learning curve* nya harus kami jalani dan target kami di 2023 yaitu 80-90M namun jika dilihat eksponensial growth nya penjualan tahun tahun berikutnya yaitu tetap berkontribusi selama 5 tahun kedepan, pertumbuhannya akan sangat eksponensial

**DAFTAR HADIR PUBLIC EXPOSE TAHUN 2022  
PT ASURANSI BINTANG Tbk**

No.	Nama	Instansi
1.	Hastanto Sri Margi Widodo	Presiden Direktur PT Asuransi Bintang Tbk
2.	Reniwati Darmakusumah	Direktur PT Asuransi Bintang Tbk
3.	Jenry Cardo Manurung	Direktur PT Asuransi Bintang Tbk
4.	Zafar Dinesh Idham	Direktur PT Asuransi Bintang Tbk
5.	Yurivano Gani	Direktur PT Asuransi Bintang Tbk
6.	Shanti L. Poesposoetjipto	Presiden Komisaris PT Asuransi Bintang Tbk
7.	Ronald Waas	Komisaris PT Asuransi Bintang Tbk
8.	Chaerul D Djakman	Komisaris PT Asuransi Bintang Tbk
9.	Krishna Suparto	Komisaris PT Asuransi Bintang Tbk
10.	Djunaidi Mahari	PT Srihana Utama & PT Amandamai Artakita Jagaselama
11.	Bob Setyanegara	PT Asuransi Bintang Tbk
12.	Rohmawati	PT Asuransi Bintang Tbk
13.	Daniel Februyanto	PT Asuransi Bintang Tbk
14.	Nabila Rosiana Dewi	PT Asuransi Bintang Tbk
15.	Natasha Sommeling	PT Asuransi Bintang Tbk
16.	Agus Widodo	PT Asuransi Bintang Tbk
17.	Ferdian K	PT Asuransi Bintang Tbk
18.	M Reiva Mureza	PT Asuransi Bintang Tbk
19.	Putut Saputro	PT Asuransi Bintang Tbk
20.	Atika Katam	PT Asuransi Bintang Tbk
21.	Herdi Ruspandi	PT Asuransi Bintang Tbk
22.	Miftahul Huda	PT Asuransi Bintang Tbk (PoS Semarang)
23.	Heny Resmiati	PT Asuransi Bintang Tbk
24.	Irwan Kurniawan	PT Asuransi Bintang Tbk
25.	Abdulloh	PT Asuransi Bintang Tbk
26.	Reddy Eka Sukardi Putra	PT Asuransi Bintang Tbk (PoS Purwokerto)
27.	Rahmat Hermawan	PT Asuransi Bintang Tbk
28.	Muhamad Nugroho	PT Asuransi Bintang Tbk (PoS Cirebon)

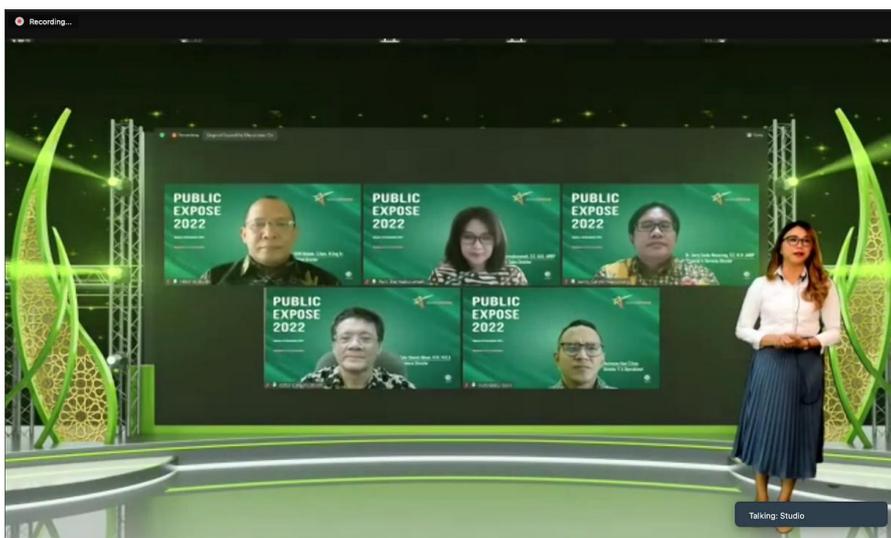
29.	Sandi	PT Asuransi Bintang Tbk
30.	Muhammad Rudi Apriansyah	PT Asuransi Bintang Tbk
31.	Mulia Nugraha	PT Asuransi Bintang Tbk
32.	Wasidi	PT Asuransi Bintang Tbk
33.	Eko Febrianto Budhi	PT Asuransi Bintang Tbk (PoS Palembang)
34.	Eny Rachmawaty	PT Asuransi Bintang Tbk
35.	Sudianto	PT Asuransi Bintang Tbk
36.	Heru cahyadi priyotomo	PT Asuransi Bintang Tbk
37.	Rosna Simarmata	PT Asuransi Bintang Tbk
38.	Adi Pranata	PT Asuransi Bintang Tbk
39.	Akhmad Wahyudi	PT Asuransi Bintang Tbk
40.	Prima Aristya	PT Asuransi Bintang Tbk
41.	Sundyawan Afendy	PT Asuransi Bintang Tbk (PoS Denpasar)
42.	Novita H	Kantor AKuntan Public ( Mirawati Sensi Idris)
43.	Petrus Dabu	Media (The Iconomic)
44.	Rika Anggraeni	Media (Bisnis Indonesia)
45.	Dimas Gradientoro	Media (Media Suara Journalist)
46.	Khoirifa A Putri	Media (Infobank)
47.	Arief Wahyudi	Media (Media Asuransi)
48.	Carolus Agus Waluyo	Media (Kontan)
49.	Diki Mardiansah	Media (Kontan Koran)
50.	Wiwiek	Media (Media Indonesia)
51.	Lakalim Adalin	Media (Surat Kabar Duta Nusantara Merdeka)
52.	Triana Andriani	Media (Suara Realitas site)
53.	Prima Aristya	Media (POS Jakarta 1)
54.	Akbarudin	Media (Media warta.in)
55.	THalia Febiola	Media (Media Metropos)
56.	Erman Subekti	Media (Media Infobank)
57.	Prisma Ardianto	Media (Media Investor Daily)
58.	Sufri Yuliardi	Media (Media Warta Ekonomi)

59.	Alfi Salima Puteri	Media (Media Warta Ekonomi)
60.	Arief Hermawan	Media (Media Bisnis Indonesia)
61.	Tendi Mahadi	Media (Media Kontan.co)

**DOKUMENTASI PUBLIC EXPOSE  
PT ASURANSI BINTANG TBK  
28 DESEMBER 2022**

Rekaman pelaksanaan *Public Expose* ASBI 2022:

[https://drive.google.com/drive/folders/1eOk8b8bTZGTYfhp6KW3T9pLRGB8A3mEj?usp=share\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1eOk8b8bTZGTYfhp6KW3T9pLRGB8A3mEj?usp=share_link)





### Perluasan Bidang Usaha – PAYDI



- Ijin OJK No. S-4602/NB.111/2022 tanggal 22 November 2022, Untuk Perluasan Bidang Usaha Dan Produk PAYDI
- Asuransi Fleksi InveSTAR (AFI) – Produk Unit Link Pertama Yang Sesuai Dengan SE OJK 05/2022 Lengkap Dengan Segala Kesiapan *Technology End-to-end* Pendukungnya

Keberhasilan Sistem Produk Asuransi

• Memastikan hubungan antara Asuransi

• Saat Nasabah Tertuju, Memastikan performance perantara yang siap memfasilitasi seluruh Flow.

• Approval Underwriting dengan implementasi Backlog & Under Write dalam kombinasi Plam perantara.

• Kesiapan infrastruktur pendukung CUI berbasis



Confidential, copyrighted property of Bintang. Do not duplicate or distribute. Use and distribution limited solely to authorized personnel. © Copyright 2022 by Asuransi Bintang

8

Public Expose 2022

HM Wicaksa

Excellence Through Innovation

