## **Cetak Biru**

# Asuransi Jiwa Syariah Indonesia



Peta jalan untuk mencapai pertumbuhan berkelanjutan bagi industri dan menuju kemakmuran bersama bagi setiap masyarakat indonesia







### **Daftar Isi**



/		Dina	kasan	EVCO	butif
	1.	MILIG	Nasaii	<b>LV2C</b>	RUIII

12

14

14

16

18

20

21

22

24

25

26

27

27

27

- II. Sambutan Ketua Umum AASI
- III. Sambutan Presiden Direktur Prudential Syariah
- 10 VI. Tujuan Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia
  - V. Visi industri Asuransi Jiwa Syariah

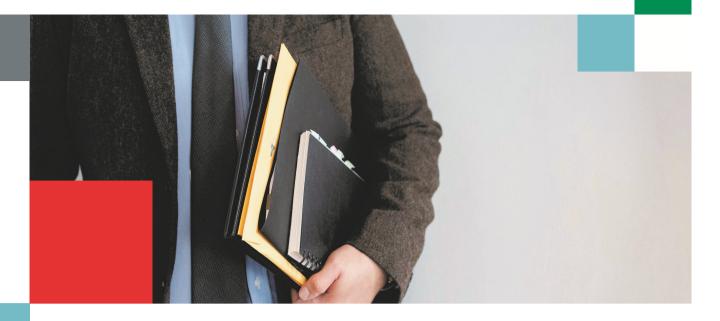
#### 14 1. Kata Pengantar Cetak Biru

- 1.1 Nasabah Asuransi Jiwa Syariah saat ini
  - 1.1a Pasar yang berkembang pesat dengan penetrasi asuransi yang rendah
  - 1.1b Kebutuhan untuk memenuhi harapan nasabah yang terus berkembang
  - 1.1c Kebutuhan untuk membangun basis nasabah yang lebih beragam
- 20 1.2 Saluran distribusi Asuransi Jiwa Syariah saat ini
  - 1.2a Saluran distribusi yang dipimpin oleh keagenan
    - 1.2b Kebutuhan untuk meningkatkan efektivitas saluran distribusi yang ada
- 22 1.3. Lanskap Industri Asuransi Jiwa Syariah saat ini
  - 1.3a Sebuah industri yang secara utama beroperasi melalui unit usaha Syariah
    - 1.3b Kebutuhan untuk memperdalam pilihan investasi yang sesuai dengan Syariah
  - 1.3c Mandat untuk mengubah struktur operasi agar sesuai dengan pedoman baru

#### 2. Sekilas Tentang Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah

- 2.1 Mengomunikasikan nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah dan membangun kepercayaan (Pilar 1)
- 2.2 Meningkatkan dan mengembangkan cara kerja (Pilar 2)
- 2.3 Berinovasi dalam produk, bisnis, dan distribusi (Pilar 3)
- 28 2.4 Memberdayakan industri dan mengatasi kendala (Fondasi)
- 29 2.5 Dampak dari pelaksanaan tindakan-tindakan yang dimuat dalam cetak biru ini
- 30 2.6 Garis waktu implementasi cetak biru
- 32 3. Mengomunikasikan Nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah dan Membangun Kepercayaan (Pilar 1)

32	3.1 Perlunya proposisi Asuransi Jiwa Syariah untuk mengomunikasikan nilai sosial dan ekonominya yang melekat
32	3.2 Tindakan industri untuk mendefinisikan proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah secara jelas
38	4. Meningkatkan dan Mengembangkan Cara Kerja (Pilar 2)
38	4.1 Perlunya meningkatkan saluran distribusi saat ini
40	4.1a Asuransi Jiwa Syariah memiliki banyak agen, sebagian besar berlisensi ganda, tetapi
	efektivitasnya perlu ditingkatkan
40	4.1b Saluran <i>banca</i> memberikan kontribusi persentase yang signifikan dari premi saat ini, tetapi
	ada kebutuhan untuk mengembangkan saluran
41	4.2 Tindakan industri untuk meningkatkan dan mengembangkan saluran distribusi saat ini
48	5. Berinovasi dalam Produk, Bisnis, dan Distribusi (Pilar 3)
48	5.1 Perlunya produk Asuransi Jiwa Syariah yang relevan bagi peristiwa kehidupan nasabah dan
	gaya hidup Halal
49	5.1a Penetrasi Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia condong ke arah kelas atas, lebih sedikit pilihan
	untuk yang berpenghasilan rendah hingga menengah
50	5.1b Penetrasi Asuransi Jiwa Syariah terkonsentrasi di wilayah perkotaan - ada peluang signifikan
	di wilayah lain dengan dukungan pilihan saluran distribusi yang lebih luas.
50	5.1c Peluang potensial Asuransi Jiwa Syariah bagi nasabah korporasi - Perusahaan asuransi
	harus meningkatkan pengembangan produk grup untuk mempercepat penetrasi.
51	5.2 Aksi industri Asuransi Jiwa Syariah untuk berinovasi dalam produk, bisnis, dan distribusi
63	6. Memberdayakan Industri dan Mengatasi Kendala (Fondasi)
63	6.1 Hal-hal yang perlu disiapkan dalam rangka <i>spin-off</i>
63	6.1a Kewajiban untuk segera melakukan <i>spin-off</i> wajib unit usaha Syariah
64	6.1b Tantangan yang mungkin muncul untuk memenuhi mandat <i>spin-off</i>
64	6.1c Tindakan industri untuk memastikan transisi spin-off yang lancar
67	6.2 Perlunya kerangka peraturan yang mendukung
67	6.2a Kepatuhan terhadap dua rangkaian peraturan industri Asuransi Jiwa Syariah
68	6.2b Kepatuhan tambahan yang memengaruhi daya saing Asuransi Jiwa Syariah
70	6.2c Tindakan industri untuk membuat <i>level playing field</i> dan mendorong inovasi
77	6.3 Perlunya ekosistem yang mendukung
77	6.3a Asuransi Jiwa Syariah beroperasi dalam ekosistem dengan banyak pelaku lainnya
77	6.3b Ekosistem Asuransi Jiwa Syariah baru mulai berkembang
81	6.3c Aksi industri untuk menghidupkan ekosistem Asuransi Jiwa Syariah
85	Lampiran I: Cara Membaca Komponen Cetak Biru
91	Lampiran II: Daftar Wawancara
93	Lampiran III: Glosarium
96	Lampiran IV: Daftar Inisiatif



## I. Ringkasan Eksekutif

Asuransi Syariah memiliki peranan penting dalam perkembangan ekonomi global dan Indonesia. Seiring dengan meningkatnya permintaan masyarakat dunia untuk produk yang sesuai dengan gaya hidup syariah, berbagai penyedia jasa keuangan, termasuk asuransi, mulai melihat ideologi syariah sebagai konsep yang dapat menambah nilai guna untuk nasabah. Industri Asuransi Syariah berpotensi untuk tumbuh menjadi salah satu industri yang kuat.

Terdapat sebuah peluang besar untuk mewujudkan kemakmuran dan perlindungan bagi 270 juta penduduk di negara multikultural yang beragam dengan populasi Muslim terbesar di dunia melalui Asuransi Jiwa Syariah.

Pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah yang berkelanjutan diharapkan dapat memenuhi kebutuhan penting gaya hidup Halal bagi individu dan bisnis seiring dengan upaya Indonesia untuk menjadi pemimpin global dalam Ekonomi Syariah. Meskipun Asuransi Jiwa Syariah telah hadir di Indonesia sejak tahun 1994 dan telah terus berkembang, perlu adanya serangkaian tindakan untuk mempercepat pertumbuhan dan penetrasi Asuransi Jiwa Syariah.

Pertama, Asuransi Jiwa Syariah harus mengedukasi keluarga dan perusahaan tentang proposisi nilai dari Asuransi Jiwa Syariah yang berasal dari keuntungan ekonomi nasabah serta sifat etis dan Halal yang melekat pada Asuransi Jiwa Syariah.

Kedua, Asuransi Jiwa Syariah harus meningkatkan saluran distribusi agen dan banca (bancassurance). Agen perlu mendapatkan pelatihan berkualitas agar agen memiliki pengetahuan Asuransi Jiwa Syariah yang memadai. Pengetahuan yang memadai akan mendorong motivasi agen untuk menawarkan Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabah dan meningkatkan produktivitas agen. Bank konvensional perlu didukung agar bersedia menawarkan Asuransi Jiwa Syariah sebagai pilihan bagi nasabah. Bank Syariah harus terus berintegrasi dengan perusahaan Asuransi Syariah untuk mendorong jasa keuangan Halal.

Ketiga, Asuransi Jiwa Syariah harus mengembangkan model produk, bisnis, dan distribusi global yang inovatif untuk memperluas akses Asuransi Jiwa Syariah. Nasabah baru akan membutuhkan rangkaian produk syariah terjangkau dengan fitur yang lengkap. Pengembangan distribusi berbasis komunitas dapat menjadi cara yang kredibel bagi Asuransi Jiwa Syariah untuk menjangkau sebagian besar populasi yang belum memiliki asuransi. Selain distribusi berbasis komunitas, perusahaan Asuransi Jiwa Syariah juga perlu mengembangkan kemampuan distribusi langsung dan distribusi digital untuk melayani nasabah yang telah melek digital.

Industri Asuransi Jiwa Syariah membutuhkan serangkaian faktor pendukung untuk dapat sukses, yaitu kejelasan tentang *spin-off*, kondisi regulasi yang mendukung, serta ekosistem investasi, sumber daya manusia, dan komunitas yang dinamis.

Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah yang disusun oleh AASI ini memetakan jalur untuk semua pemangku kepentingan industri dan menjabarkan inisiatif utama dengan batas waktu untuk memenuhi visi bersama kami, yaitu Asuransi Jiwa Syariah yang dapat diadopsi secara universal dan mendorong kemakmuran serta perlindungan bagi seluruh rakyat Indonesia

66

Terdapat sebuah peluang besar untuk mewujudkan kemakmuran dan perlindungan bagi 270 juta penduduk di negara multikultural yang beragam dengan populasi Muslim terbesar di dunia melalui Asuransi Jiwa Syariah.







### II. Sambutan Ketua Umum AASI

#### Asuransi Jiwa Syariah Salah Satu Penopang Ekonomi Bangsa

Bismillahirrahmaanirrahiim,

Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wa Barakaatuh,

Puji serta syukur mari kita panjatkan kehadirat Allah SWT, karena hanya atas berkah rahmat dan hidayah-Nya Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia dapat menyelesaikan penyusunan Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia dengan baik.

Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah ini diluncurkan dalam rangka memetakan jalur yang jelas bagi Industri Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia. Berbagai data dan tulisan mengenai Asuransi Jiwa Syariah yang disajikan dalam Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah ini diharapkan dapat memberikan masukan dan pencerahan kepada setiap pembaca akan perkembangan dan arah pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah ke depannya terhadap pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah melalui pemaparan berbagai capaian yang telah diraih.

AASI sendiri dibentuk pada tanggal 14 Agustus tahun 2003 atas inisiatif tokoh-tokoh Asuransi Syariah dimana Bapak Wakil Presiden, Prof Dr KH Ma'ruf Amin selalu bersama dan mendukung kita sebagai Ketua Dewan Penasehat. Pembentukan perkumpulan ini tentunya diharapkan menjadi wadah bagi seluruh perusahaan yang bergerak di industri perasuransian syariah di Indonesia. Di usia yang ke-19 tahun ini, AASI memberikan kontribusi terhadap perkembangan industri perasuransian syariah di tanah air. Baik dari segi peningkatan literasi dan edukasi, usaha peningkatan penetrasi dan pembukaan pasar yang lebih luas, peningkatan kualitas tenaga ahli Asuransi Syariah dan tenaga pemasar, maupun dari aspek legalitas yang berkaitan dengan regulasi yang diatur oleh negara yang terkait dengan industri perasuransian syariah. Tentunya masih banyak tugas dan tantanganyang perlu kita hadapi.

Akhir kata, apresiasi yang sebesar-besarnya kepada para pengurus AASI dan segenap pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah. Apresiasi juga disampaikan kepada para pihak yang telah menuangkan pemikiran dan gagasannya dalam Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah ini, terutama untuk Sharia Knowledge Centre yang telah membantu AASI mengkoordinasikan penyusunan Cetak Biru ini. Semoga Allah SWT meridhoi segala upaya kita dalam memasyarakatkan ekonomi dan keuangan syariah.

Wassalaamu'alaikum Warahmatullahi Wa Barakaatuh,

#### **Tatang Nurhidayat**

Ketua Umum Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI)







## III. Sambutan Presiden Direktur Prudential Syariah

## Kolaborasi Memperkuat Asuransi Syariah sebagai Pilihan Utama Masyarakat Indonesia

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Industri Asuransi Syariah merupakan salah satu industri penting yang turut berpartisipasi dalam perkembangan keuangan syariah. Berbagai langkah yang telah diupayakan berhasil mengantarkan industri pada pertumbuhan yang positif dalam beberapa tahun terakhir. Meski begitu, tingkat literasi dan inklusi Asuransi Syariah masih sangat rendah. Oleh karena itu diperlukan langkah-langkah strategis untuk memasyarakatkan industri Asuransi Syariah sehingga lebih dapat memberikan manfaat bagi ketahanan ekonomi masyarakat Indonesia.

Setelah resmi berdiri sebagai entitas terpisah, PT Prudential Sharia Life Assurance (Prudential Syariah) terus berpartisipasi untuk memajukan perekonomian syariah Indonesia. Sebagai *market leader*, Prudential Syariah juga terus berupaya untuk mewujudkan komitmennya dalam meningkatkan pemahaman masyarakat dan menyediakan medium inovasi perekonomian dan keuangan syariah. Upaya tersebut diwujudkan melalui peluncuran Sharia Knowledge Centre (SKC) yang hadir untuk berkontribusi sebagai pusat literasi, inovasi, dan kolaborasi ekonomi syariah, termasuk di dalamnya Asuransi Syariah.

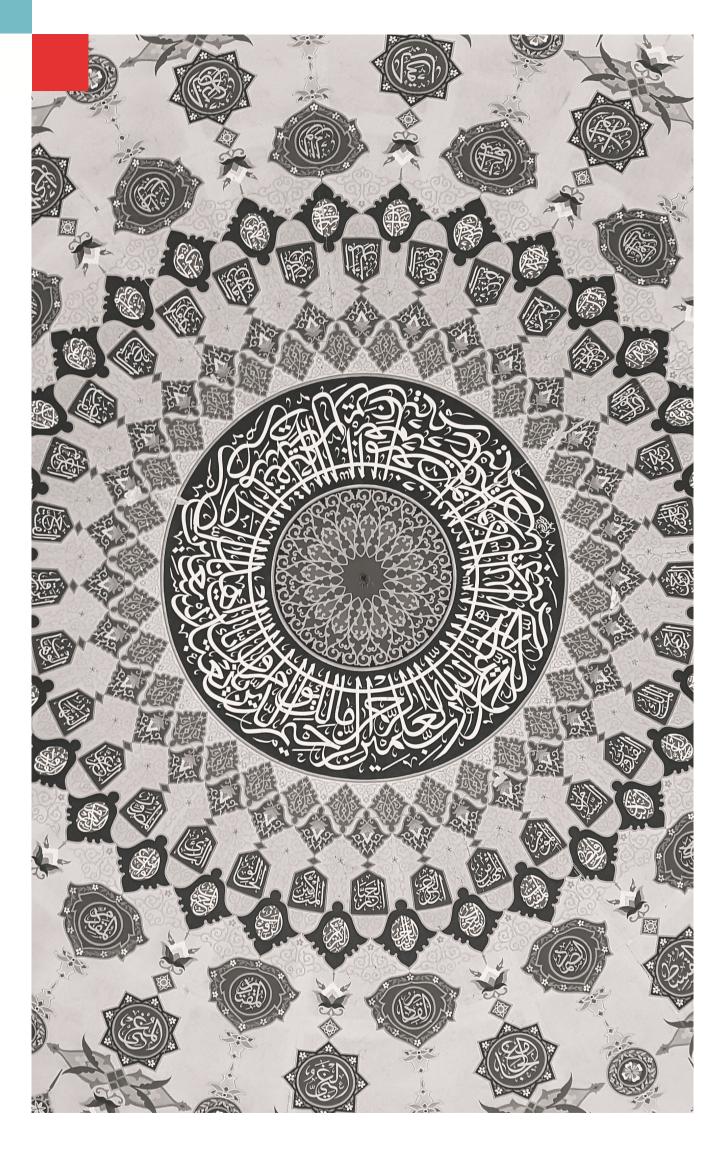
Oleh karena itu, ketika Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) berinisiatif untuk memformulasikan langkah-langkah pengembangan Asuransi Syariah, terutama Asuransi Jiwa Syariah, Prudential Syariah menyambut dengan baik niat mulia ini. Prudential Syariah melalui platform Sharia Knowledge Centre memberikan dukungan kepada AASI dalam menginisiasikan dan mengkoordinasikan hadirnya Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia yang dapat menjadi referensi bagi masyarakat, pemain industri, regulator, dan seluruh pihak yang turut berpartisipasi dalam pengembangan industri asuransi jiwa syariah.

Kami berharap Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah ini dapat membantu mendorong ekonomi syariah dan mewujudkan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia. Kami dari Prudential Syariah, khususnya Sharia Knowledge Centre akan dengan senang hati terlibat dalam terobosan-terobosan baru AASI lainnya untuk membawa dan menjadikan Asuransi Syariah sebagai pilihan utama bagi masyarakat Indonesia.

Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

#### **Omar Sjawaldy Anwar**

President Director Prudential Syariah



## IV. Tujuan Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia

Dokumen cetak biru ini bertujuan untuk memetakan jalur yang jelas bagi Industri Asuransi Jiwa Syariah untuk mencapai potensinya serta mencapai visi Asuransi Jiwa Syariah yang diadopsi secara universal, mendorong kemakmuran, dan perlindungan bagi seluruh rakyat Indonesia.

Dokumen cetak biru ini akan membantu lima pihak, yaitu Masyarakat Umum, Komunitas Islam dan Ulama, Industri dan Perusahaan Asuransi, Regulator, dan Pemerintah. Cetak biru ini membahas beberapa area spesifik bagi setiap pihak, seperti yang dijelaskan di bawah ini:



Dokumen cetak biru ini bertujuan untuk memetakan jalur yang jelas bagi Industri Asuransi Jiwa Syariah untuk mencapai potensinya serta mencapai visi Asuransi Jiwa Syariah yang diadopsi secara universal, mendorong kemakmuran, dan perlindungan bagi seluruh rakyat Indonesia.

Pihak	Tujuan Cetak Biru
Masyarakat Umum	<ul> <li>Meningkatkan literasi masyarakat tentang pentingnya Asuransi Jiwa Syariah</li> <li>Memahami bagaimana Asuransi Jiwa Syariah dapat digunakan oleh semua orang dan disampaikan kepada teman, keluarga, dan komunitas</li> </ul>
Komunitas Islam dan Ulama	<ul> <li>Menyampaikan pesan dan makna dari Asuransi Jiwa Syariah kepada para pengikut komunitas Islam dan ulama</li> <li>Menganjurkan perlunya solusi asuransi yang sesuai dengan nilai-nilai Islam</li> </ul>
Industri dan Perusahaan Asuransi	<ul> <li>Meningkatkan cara industri dan perusahaan asuransi berbisnis</li> <li>Mengidentifikasi potensi kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi</li> <li>Meningkatkan inovasi produk dan pelayanan untuk nasabah</li> </ul>



#### Pihak Tujuan Cetak Biru Mengidentifikasi berbagai dukungan yang dibutuhkan dari regulator untuk pertumbuhan industri Mendukung industri dalam melakukan spin-off dari unit usaha menjadi operator mandiri Mendorong inovasi dan menjadikan Indonesia pemimpin global dalam Asuransi Jiwa Syariah Regulator Menyelaraskan regulator dengan cara yang terkoordinasi untuk mendukung pertumbuhan industri Mendukung Asuransi Jiwa Syariah sebagai cara utama bagi masyarakat Indonesia untuk menabung dan melindungi diri mereka sendiri Mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah sebagai komponen utama dalam mendorong ekonomi Halal Mengidentifikasi bagaimana pemerintah dapat secara langsung mendukung Asuransi Jiwa Syariah melalui adopsi langsung **Pemerintah** Mencari metode pemberian insentif ke industri agar mampu menjangkau seluruh masyarakat Indonesia sebagai bagian dari dukungan inklusi keuangan



## V. Visi Industri Asuransi Jiwa Syariah

Cetak biru ini dikembangkan dengan memperhatikan visi di bawah ini yang ditetapkan oleh AASI untuk industri Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia. Visi tersebut adalah sebagai berikut:





Asuransi Jiwa Syariah pada dasarnya bersifat inklusif. Walaupun prinsip-prinsipnya berasal dari Islam, nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah seperti saling tolong-menolong, adil dan etis, solidaritas, serta melindungi sesama bersifat universal dan bergema di seluruh pemeluk 6 agama di Indonesia.



Asuransi Jiwa Syariah sebaiknya diadopsi di seluruh Indonesia. Hal ini berarti menjangkau seluruh masyarakat dari 17.000 pulau di Indonesia. Tidak hanya di kota-kota besar, tetapi juga di pedesaan. Jangkauan Asuransi Jiwa Syariah juga berarti aksesibilitas untuk semua tingkat pendapatan, dari masyarakat berpenghasilan tinggi hingga masyarakat berpenghasilan rendah.



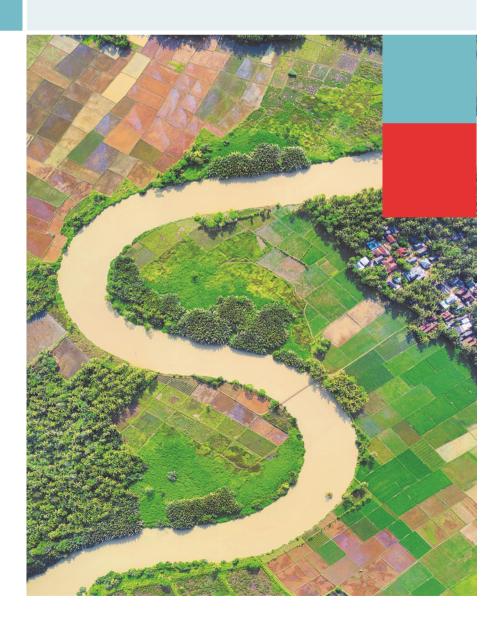
Indonesia akan mengalami pertumbuhan ekonomi yang tinggi selama dekade berikutnya. Asuransi Jiwa Syariah dapat menjadi alat untuk memastikan bahwa setiap masyarakat Indonesia dapat berpartisipasi dalam perjalanan pertumbuhan ekonomi Indonesia untuk menciptakan kemakmuran.



Setiap masyarakat Indonesia wajib memiliki perlindungan dari kejadian tak terduga dalam kehidupan melalui Asuransi Jiwa Syariah. Sejalan dengan visi Jaminan Kesehatan Nasional dari pemerintah, Asuransi Jiwa Syariah harus mampu memastikan bahwa masyarakat Indonesia dapat hidup sehat dengan perlindungan terhadap berbagai penyakit. Keluarga harus dilindungi dari kejadian buruk berupa kehilangan nyawa atau kecelakaan.



Sesuai dengan visinya untuk menjadi pemimpin dunia dalam ekonomi Halal, Indonesia harus menampilkan dan mempromosikan nilai dari Asuransi Jiwa Syariah. Indonesia harus menjadi yang terdepan dalam inovasi Asuransi Jiwa Syariah dan membagikan praktik terbaiknya untuk mengembangkan industri Asuransi Jiwa Syariah secara global.





## 1. Kata Pengantar Cetak Biru

Indonesia adalah salah satu negara dinamis yang siap untuk pertumbuhan pesat selama beberapa dekade mendatang. Dengan 270 juta penduduk yang tersebar di lebih dari 17.000 pulau, 1.300 kelompok etnis, dan 6 kelompok agama, Indonesia adalah negara yang multikultural dan beragam. Kendati demikian, masyarakatnya tetap terikat oleh rasa kebersamaan dan komunitas yang kuat.

Pemerintah Indonesia melalui berbagai upaya telah berfokus untuk memastikan bahwa pertumbuhan ekonomi negara yang kuat dapat dinikmati oleh setiap masyarakat Indonesia. Pertumbuhan ekonomi negara akan mengarah pada pertumbuhan industri jasa keuangan, termasuk asuransi. Sebagai negara dengan penduduk Muslim terbesar di dunia, sudah sewajarnya Jasa Keuangan Syariah memiliki peran yang besar. Pemerintah sadar akan peluang Jasa Keuangan Syariah dan telah menyiapkan program khusus untuk promosi dan mengadopsi Jasa Keuangan Halal.



Dengan 270 juta penduduk yang tersebar di lebih dari 17.000 pulau, 1.300 kelompok etnis, dan 6 kelompok agama, Indonesia adalah negara yang multikultural dan beragam.

#### 1.1 Nasabah Asuransi Jiwa Syariah saat ini

#### 1.1a Pasar yang berkembang pesat dengan penetrasi asuransi yang rendah

Terdapat peluang besar bagi industri asuransi untuk berkontribusi luas dalam memberikan perlindungan kehidupan bagi setiap masyarakat Indonesia. Populasi yang besar dan pertumbuhan ekonomi yang pesat akan menyebabkan peningkatan kebutuhan tabungan dan perlindungan bagi masyarakat Indonesia. Hal ini akan mendorong permintaan produk asuransi jiwa secara masif.

Asuransi jiwa di Indonesia berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Namun, penetrasi asuransi di Indonesia masih cukup rendah apabila dibandingkan dengan negara lain, baik secara persentase terhadap PDB ataupun secara persentase masyarakat yang memiliki asuransi.

Sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, Asuransi Jiwa Syariah seharusnya memiliki peran besar dalam mendorong penetrasi asuransi. Asuransi Jiwa Syariah telah menjadi bentuk asuransi yang dominan di beberapa pasar, terutama di Timur Tengah dan Asia Tenggara.

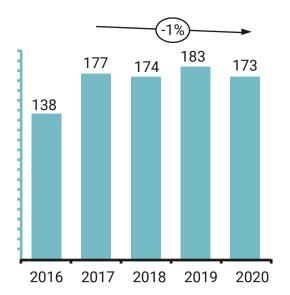
Asuransi Jiwa Syariah merupakan industri yang relatif baru di Indonesia, dimulai pada tahun 1994. Selama 4 tahun terakhir, Asuransi Jiwa Syariah telah bertumbuh sehat dengan CAGR 10%.

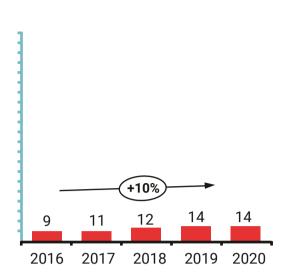
#### Premi Asuransi Jiwa Konvensional Indonesia,

IDR Tn, 2016-2020

#### Kontribusi Asuransi Jiwa Syariah Indonesia,

IDR Tn, 2016-2020





Gambar 1: Pertumbuhan Pasar Asuransi Jiwa Indonesia (2016-2020)

Sumber: Analisis PwC Strategy&

Gambar 2 menunjukkan bahwa tingkat penetrasi Asuransi Jiwa Syariah masih di angka 0,1% dari PDB pada tahun 2020.

#### **ASURANSI JIWA SYARIAH DALAM ANGKA 2017-2018**

Ukuran Pasar	Ukuran Pasar Asuransi Terbesar dengan 19.220 jt USD (2018)				Penetras Pasar	Penetrasi Pasar		6.02% Penetrasi Pasar Asuransi Jiwa Syariah (2018)					
Indonesia	, addi		Indonesia	a	Penetrasi Pasar Asuransi Jiwa Syariah menurut PDB (2018)								
		As	l Ukuran Pasar suransi 2018 alam jt USD)	SI	ran Pasar LI 2018 am jt USD)	Total Pertumbuhan Premi Asuransi 2017-2018		ertumbuhan Premi SLI 2017-2018	Penetrasi SLI (% dari pasar asuransi)	Penetrasi SLI (% dari PDB)			
Indone	sia	#1	19,220	#2	890	8.00%		9.40%	6.02%	0.09%			
UAE		#2	12,500	#4	270	4.20%		6.20%	2.20%	0.06%			
Saudi /	Arabia	#3	9,500	#3	285	5.00%		-2.70% 3.00%		0.04%			
Turkey		#4	6,378	#6	115	20.50%		86.90% 1.80%		0.01%			
Malays	sia	#5	3,941	#1	1189	1.80%		9.70% 15.00%		0.33%			
C Pakista	an	#6	1,968	#7	20	13.00%		26.10%	<1.0%	0.01%			
Bangla	desh	#7	1,464	#5	127	11.10%		9.70%	8.70%	0.05%			

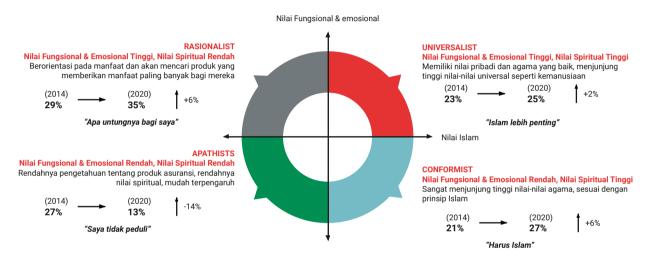
Gambar 2: Kinerja Asuransi Jiwa Syariah Berdasarkan Jumlah (2017-2018)

Sumber: IFSB 2020, OECD, GIFR, CRIBIB, OBS, IFDI, Fitch Ratings, analisis PwC Strategy&



#### 1.1b Kebutuhan untuk memenuhi harapan nasabah yang terus berkembang Nasabah mengutamakan aspek yang berbeda saat membeli Asuransi Jiwa Syariah

Agar dapat menjangkau seluruh konsumen di Indonesia, perusahaan Asuransi Jiwa Syariah perlu memahami apa yang diinginkan oleh konsumen Indonesia. Keinginan konsumen berbedabeda tergantung dengan kepercayaan mereka. Sikap konsumen dalam membeli Asuransi Jiwa Syariah bergantung pada usia, jenis kelamin, jumlah penghasilan, dan wilayah. Survei oleh Kadence International di 20 kota besar di Indonesia menemukan bahwa hanya terdapat 27% nasabah Muslim yang "sangat konformis" dengan nilai spiritual. Nasabah yang "sangat konformis" berpendapat bahwa kesesuaian dengan nilai-nilai Islam adalah faktor terpenting dalam memilih produk asuransi jiwa. Produk-produk Asuransi Jiwa Syariah perlu menekankan fitur-fitur selain kepatuhan Syariah untuk menarik 60% umat Muslim lain yang memaknai nilai fungsional dan emosional produk.



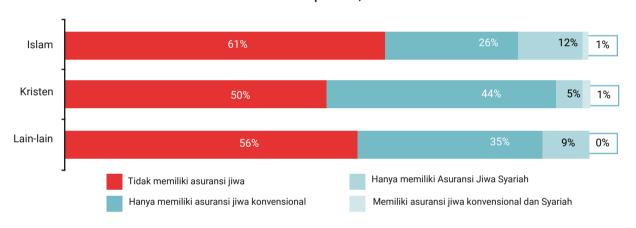
Gambar 3: Segmen Nasabah Muslim Sumber: Survei Kadence International



Gambar 4 menunjukkan umat Muslim memiliki tingkat penetrasi asuransi yang paling rendah. Umat Muslim bahkan cenderung memilih asuransi konvensional daripada Syariah, yaitu dengan perbandingan 2:1. Asuransi Jiwa Syariah juga dapat dimiliki oleh kelompok agama lain. Hal ini menunjukkan bahwa dengan produk dan pesan yang tepat, Asuransi Jiwa Syariah juga dapat menjadi relevan bagi semua agama.



#### Penetrasi Asuransi Jiwa Berdasarkan Agama % dari responden, 2020



Gambar 4: Penetrasi Asuransi Jiwa Menurut Agama di 20 kota teratas (2020) Sumber: Survei Kadence International

#### Nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah harus lebih terlihat dalam produk

Perusahaan asuransi belum dapat membuat nasabah menghargai proposisi nilai ekonomi dan sosial yang mendasari Asuransi Jiwa Syariah serta apa yang membedakan produk Asuransi Jiwa Syariah dengan produk asuransi konvensional. Survei oleh Kadence International menemukan bahwa nasabah yang saat ini memiliki Asuransi Jiwa Syariah memilih Asuransi Jiwa Syariah daripada asuransi konvensional karena Asuransi Jiwa Syariah memiliki harga yang lebih murah, fitur yang lebih baik, dan imbal hasil yang lebih tinggi. Faktorfaktor tersebut juga dapat dicapai oleh asuransi konvensional, sehingga faktor-faktor tersebut bukanlah proposisi pembeda yang unik dari Asuransi Jiwa Syariah. Survei juga menemukan bahwa nasabah yang saat ini memiliki asuransi jiwa konvensional memilih asuransi jiwa konvensional daripada Asuransi Jiwa Syariah karena citra asuransi jiwa konvensional yang "universal". Temuan tersebut mengimplikasikan sebagian besar nasabah masih memiliki persepsi bahwa Asuransi Jiwa Syariah adalah produk yang dibuat untuk Muslim dengan tujuan kepatuhan agama. Asuransi Jiwa Syariah perlu menampilkan proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah yang lebih baik kepada nasabah Muslim dan non-Muslim.

#### 5 alasan utama nasabah memilih asuransi jiwa Syariah dibandingkan konvensional, % responden setuju, 2020



#### 5 alasan utama nasabah memilih asuransi jiwa konvensional dibandingkan Syariah, % responden setuju, 2020



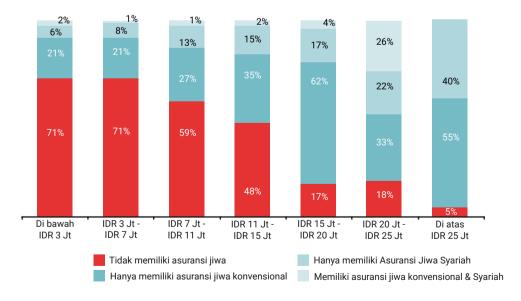
Gambar 5: Preferensi Nasabah dalam Membeli Produk Asuransi Jiwa
Sumber: Survei Kadence International

#### 1.1c Kebutuhan untuk membangun basis nasabah yang lebih beragam Pembeli Asuransi Jiwa Syariah saat ini didominasi oleh kalangan atas

Nasabah Asuransi Jiwa Syariah saat ini adalah masyarakat yang berpenghasilan relatif lebih tinggi. Terdapat 3-4 kali lebih banyak orang dengan penghasilan rumah tangga di bawah 15 juta rupiah per bulan yang tidak memiliki asuransi jiwa dibandingkan dengan mereka yang pendapatan rumah tangganya di atas 15 juta rupiah per bulan. Pada saat yang bersamaan, lebih dari 70% rumah tangga di Indonesia memiliki penghasilan di bawah 12 juta rupiah per bulan. Statistik tersebut menunjukkan bahwa ada kebutuhan besar bagi Asuransi Jiwa Syariah untuk mempenetrasi nasabah di rumah tangga berpenghasilan lebih rendah.

Lebih dari 70% rumah tangga di Indonesia memiliki penghasilan di bawah 12 juta rupiah per bulan. Statistik tersebut menunjukkan bahwa ada kebutuhan besar bagi Asuransi Jiwa Syariah untuk mempenetrasi nasabah di rumah tangga berpenghasilan lebih rendah.

### Distribusi Kepemilikan Asuransi berdasarkan Penghasilan Bulanan Rumah Tangga, % dari responden, 2020



Gambar 6: Distribusi Penghasilan Bulanan Pemilik Asuransi Jiwa (2020) Sumber: Survei Kadence International, Analisis PwC Strategy&



#### Segmentasi Penghasilan Rumah Tangga di Indonesia,

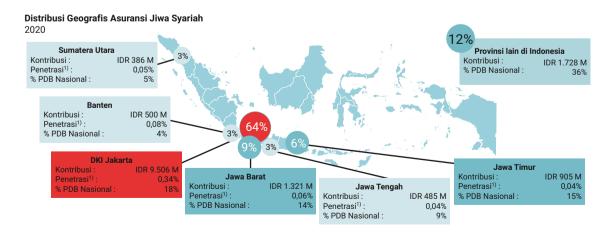


Gambar 7: Segmentasi Pendapatan Rumah Tangga Indonesia (2020E-2025F)

Catatan: 1) Nilai tukar Rp14.105/USD Sumber: Fitch, Analisis PwC Strategy&

#### Terkonsentrasi di Jakarta dan Jawa

Sebagian besar Asuransi Jiwa Syariah terkonsentrasi di Jakarta dan Jawa. Enam puluh empat persen dari seluruh Asuransi Jiwa Syariah yang terjual berasal hanya dari wilayah DKI Jakarta, sedangkan wilayah Banten, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Jawa Barat hanya berkontribusi sebesar 18%. Kontribusi Asuransi Jiwa Syariah di luar Jawa—tidak termasuk Sumatra Utara—hanya sebesar 12%, menunjukkan adanya peluang besar bagi Asuransi Jiwa Syariah di provinsi-provinsi lain di Indonesia.



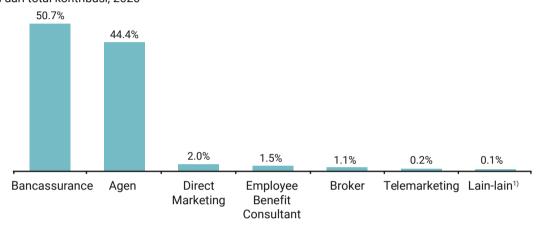
Gambar 8: Konsentrasi Geografis Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia (2020)

Sumber: AASI, Badan Pusat Statistik, Analisis PwC Strategy&

#### 1.2a Saluran distribusi yang didominasi oleh keagenan

Profil nasabah Asuransi Jiwa Syariah yang saat ini merupakan nasabah kalangan atas dan terkonsentrasi di pusat kota dapat disebabkan oleh saluran distribusi dominan Asuransi Jiwa Syariah yang berbentuk keagenan. Meskipun saat ini terdapat lebih dari sepuluh saluran distribusi Asuransi Jiwa Syariah, hanya terdapat dua saluran utama yang mendominasi 95% pasar— banca dan distribusi yang digerakkan oleh agen.

Pangsa Pasar Saluran Pemasaran Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Berdasarkan Kontribusi, % dari total kontribusi, 2020



Gambar 9: Pangsa Saluran Pasar Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (2020)

Catatan: 1) Lainnya termasuk mitra lembaga keuangan non bank (LKNB), mitra non-LKNB, e-commerce, saluran lainnya Sumber: Analisis PwC Strategy&

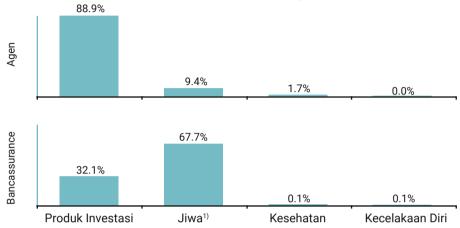
Sifat keagenan yang insentifnya berdasarkan volume kontribusi asuransi menyebabkan agen cenderung menyarankan nasabah untuk membeli produk terkait investasi yang memiliki insentif lebih besar. Saat ini, lebih dari 90% pangsa produk Asuransi Jiwa Syariah (berdasarkan iuran) berada dalam produk terkait investasi. Angka tersebut sedikit menyusut pada tahun 2020 karena menipisnya surplus yang dapat diinvestasikan oleh nasabah dan meningkatnya kebutuhan proteksi di tengah pandemi Covid-19.

Banca memiliki campuran produk yang lebih seimbang di seluruh produk terkait investasi dan produk perlindungan karena adanya dorongan satu pemain lokal yang menggunakan kemitraan banca untuk mendistribusikan produk perlindungan. Pemain lokal tersebut, Capital Life Syariah, berhasil mencetak CAGR sebesar 15,0% di saluran banca dengan mengadopsi strategi distribusi yang berfokus pada banca. Pertumbuhan tinggi Capital Life Syariah berasal dari >98% premi yang datang dari saluran distribusi banca.





Pangsa Pasar Produk Saluran Pemasaran Utama Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Berdasarkan Kontribusi, % dari total kontribusi saluran pemasaran, 2020



Gambar 10: Pangsa Pasar Produk Saluran Pemasaran Utama Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (2020)

Catatan: 1) Produk Jiwa termasuk Asuransi Kematian Berjangka, Dwiguna, dan Seumur Hidup Sumber: Analisis PwC Strategy&

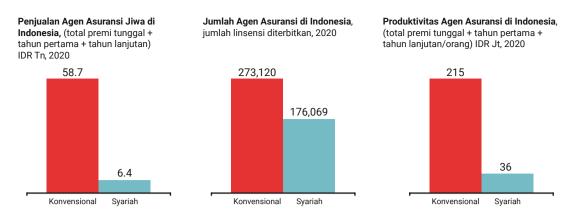
#### 1.2b Kebutuhan untuk meningkatkan efektivitas saluran distribusi yang ada

Meskipun Asuransi Jiwa Syariah memiliki saluran distribusi yang sama dengan konvensional, Asuransi Jiwa Syariah hanya menyumbang ~8% dari total kontribusi/premi asuransi jiwa. Asuransi Jiwa Syariah saat ini dijual sebagian besar hanya melalui agen dan banca. Agen dan banca harus memainkan peran utama dalam mendorong pertumbuhan kontribusi asuransi.

Sepintas, jumlah agen Asuransi Jiwa Syariah yang saat ini sebanyak 176.069 orang terlihat cukup memadai dibandingkan dengan agen konvensional yang sebanyak 273.120 orang, terutama mengingat ukuran pasar Asuransi Jiwa Syariah yang saat ini masih jauh lebih kecil dibandingkan dengan konvensional. Namun,

Produktivitas agen Asuransi Jiwa Syariah masih jauh tertinggal dari agen konvensional. Rata-rata agen asuransi konvensional mampu menghasilkan premi/ berkontribusi 6 kali lebih banyak dibandingkan dengan agen Asuransi Jiwa Syariah.

produktivitas agen Asuransi Jiwa Syariah masih jauh tertinggal dari agen konvensional. Rata-rata agen asuransi konvensional mampu menghasilkan premi/berkontribusi 6 kali lebih banyak dibandingkan dengan agen Asuransi Jiwa Syariah. Kebutuhan untuk meningkatkan jumlah agen Asuransi Jiwa Syariah juga perlu diimbangi dengan memperbaiki kesenjangan masif penjualan per agen Asuransi Jiwa Syariah.

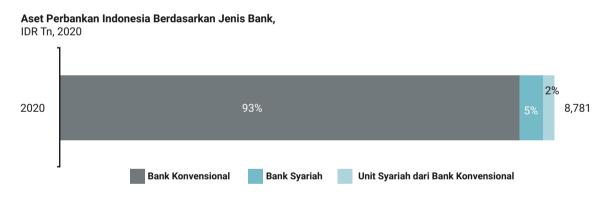


Gambar 11: Besaran dan Produktivitas Agen Asuransi Jiwa (2020)

Sumber: Analisis PwC Strategy&

Berdasarkan kerangka peraturan saat ini, bank dapat mendistribusikan produk Asuransi Jiwa Syariah dan konvensional sekaligus, terlepas dari apakah itu Bank Syariah atau konvensional. Hal ini menyebabkan bank mempromosikan produk asuransi yang mereka anggap cocok dengan profil nasabah mereka. Produk Asuransi Jiwa Syariah masih dianggap sebagai produk religi bagi nasabah Muslim sehingga kurang dipromosikan oleh bank konvensional. Dominasi bank konvensional menyebabkan perusahaan Asuransi Jiwa Syariah tidak memiliki pilihan selain bermitra dengan lebih banyak bank konvensional, mendorong perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk menempatkan Asuransi Jiwa Syariah pada *level playing field* dengan produk konvensional.

Pada Februari 2021, Bank Syariah Indonesia dibentuk sebagai hasil merger antara 3 Bank Syariah milik negara: BRI Syariah (Bank Rakyat Indonesia/BRI), Bank Syariah Mandiri (Bank Mandiri), dan BNI Syariah (Bank Negara Indonesia/BNI). Pembentukan Bank Syariah Indonesia akan memberikan dorongan bagi Industri Perbankan Syariah yang membantu pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia.



Gambar 12: Aset Perbankan Indonesia Berdasarkan Jenis Bank (2020) Sumber: OJK

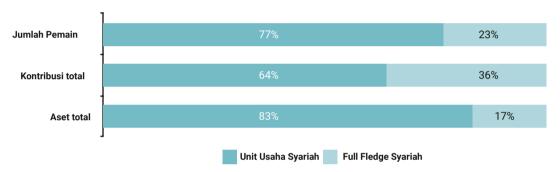
#### 1.3. Lanskap Industri Asuransi Jiwa Syariah saat ini

#### 1.3a Sebuah industri yang secara utama beroperasi melalui unit usaha Syariah

Dua puluh tiga dari 30 (77%) Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia beroperasi sebagai unit usaha Syariah dari perusahaan asuransi jiwa konvensional. Unit usaha Syariah dijalankan oleh manajemen yang mengawasi bisnis Asuransi Jiwa Syariah dan konvensional. Sebagian besar operator unit usaha adalah anak perusahaan dari perusahaan asuransi internasional.

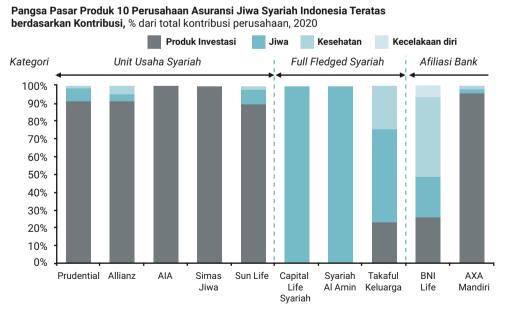


Pangsa Pasar Asuransi Jiwa Syariah berdasarkan Model Operasional, 2020



Gambar 13: Pangsa Pasar Asuransi Jiwa Syariah Berdasarkan Model Operasional (2020) Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

Operator unit usaha biasanya berfokus pada penjualan produk terkait investasi, sedangkan pemain mandiri saat ini berfokus pada produk berbasis perlindungan.



Gambar 14: Pangsa Pasar Produk Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (2020) Catatan: 1) Produk Jiwa termasuk Asuransi Kematian Berjangka, Dwiguna, dan Seumur Hidup Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

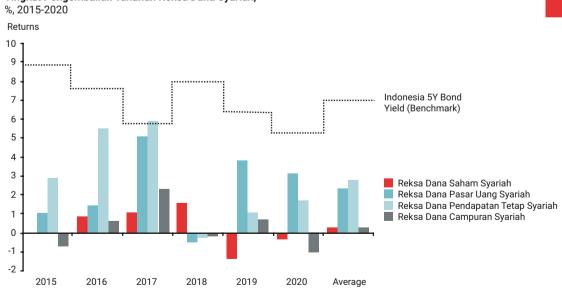
#### 1.3b Kebutuhan untuk memperdalam pilihan investasi yang sesuai dengan Syariah

Industri Jiwa Syariah di Indonesia juga menghadapi tantangan di bidang investasi dan regulasi. Pasar modal Syariah yang jauh lebih kecil dan tidak sedalam pasar konvensional mengimplikasikan bahwa perusahaan Asuransi Syariah memiliki jalan yang lebih sedikit untuk menyebarkan dana. Padahal, menghasilkan surplus investasi yang masif adalah kunci utama model bisnis asuransi sekaligus memastikan pendapatan yang diterima oleh nasabah.

Sesuai analisis dari makalah yang diterbitkan dalam *European Journal of Islamic Finance*, sebagian besar reksa dana Syariah di seluruh ekuitas, pasar uang, dan pendapatan tetap memiliki kinerja yang lebih rendah dari suku bunga acuan bebas risiko Indonesia. Hal ini mungkin terjadi karena kriteria investasi yang dimiliki oleh reksa dana Asuransi Jiwa Syariah harus sesuai dengan kriteria *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI) terkait rasio utang dan kas, membatasi pilihan di antara kumpulan kecil pilihan investasi.



#### Tingkat Pengembalian Tahuhan Reksa Dana Syariah,



#### Gambar 15: Kinerja Reksa Dana Syariah (2015-2020)

Sumber: H. Muhammad, N. P. Sari, dan A. Nafisa, "Performances of Sharia Mutual Funds in Indonesia: Empirical Evidence from a Developing Economy", EJIF, no. 18, Agt. 2021.

#### 1.3c Mandat untuk mengubah struktur operasi agar sesuai dengan pedoman baru

Dalam Undang-undang No.40/2014 tentang Perasuransian, pemerintah telah mengamanatkan semua perusahaan asuransi untuk melakukan spin-off unit usaha Syariah mereka dengan tenggat waktu hingga tahun 2024. Mengingat mayoritas pemain saat ini beroperasi sebagai unit usaha, peraturan ini memiliki efek industri yang besar. Transisi ini mengharuskan operator unit usaha untuk mengalihkan portofolionya ke perusahaan yang mandiri. Menjelang tenggat waktu yang semakin dekat, beberapa perusahaan asuransi mengalami kesulitan dengan beberapa aspek yang belum diatur secara detail. Kecukupan modal, sumber daya operasional untuk perusahaan baru, dan biaya transaksi transfer adalah beberapa hal yang menjadi kekhawatiran perusahaan asuransi.



Dalam Undang-undang No.40/2014 tentang Perasuransian, pemerintah telah mengamanatkan semua perusahaan asuransi untuk melakukan spin-off unit usaha Syariah mereka dengan tenggat waktu hingga tahun 2024.



Perasuransian yang mewajibkan spin-off usaha Syariah:

- Jika nilai **Dana Tabarru dan dana investasi peserta** mencapai ≥**50% dari total** Dana Asuransi, Dana Tabarru dan dana investasi peserta; atau
- 10 tahun sejak diundangkan (pada 17 Okt 2024)
- **kerja spin-off** hingga 17 Okt **2020** untuk disetujui OJK
- Perusahaan dapat merevisi rencana kerja *spin-off* paling lambat 1 tahun setelah disetujui
- Perusahaan yang mendirikan perusahaan baru wajib memperoleh izin usaha baru dari  ${\sf OJK}$
- Perusahaan wajib **memberitahukan** *spin-off* **kepada pemegang polis** setelah izin terbit Perusahaan wajib **mengalihkan seluruh polis** ke perusahaan baru **paling lambat T tahun** setelah izin terbit
- Perusahaan wajib mengajukan permohonan ke OJK untuk menutup unit usaha Syariah nya paling lambat 10 hari kerja setelah pengalihan polis

Okt 2014 Des 2016 Okt 2020 2021 Okt 2024 OJK menerbitkan **POJK no. 67/05/2016** yang menguraikan rincian *spin-off*: AASI mengadakan survei pada 49 unit usaha Syariah (termasuk seluruh 23 unit usaha asuransi jiwa Syariah) terkait kerja spin-off: Seluruh perusahaan

- Perusahaan menyampaikan rencana kerja spin-off ke OJK paling lambat 17 Okt 2020, paling sedikit memuat cara spin-off, tahap pelaksanaan dan jangka waktu
- Spin-off dapat dilakukan dengan mendirikan perusahaan baru dengan ekuitas paling sedikit IDR 50M atau mengalihkan polis ke perusahaan
- 14 responden (mayoritas unit usaha asuransi umum Syariah) memilih

asuransi jiwa Syariah berbentuk perusahaan full fledge

Gambar 16: Tahap Kewajiban Spin-off Unit Usaha Syariah Sumber: UU no. 40/2014, OJK, Analisis PwC Strategy&

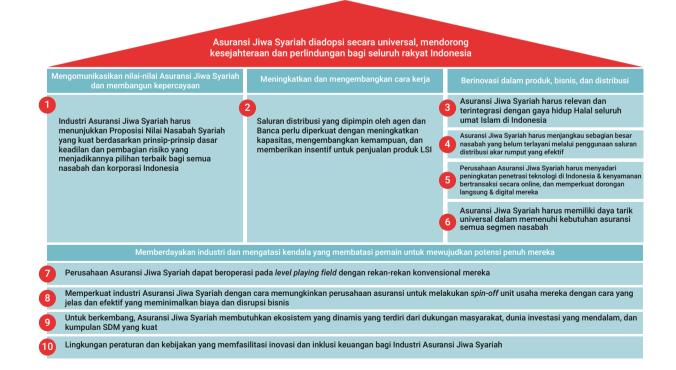


## 2. Sekilas Tentang Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah

Industri perlu mengambil tindakan yang dituangkan dalam dokumen Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah ini untuk mencapai aspirasi dan visi kami. Cetak biru ini terdiri dari tiga 'pilar' penting yang bertujuan untuk mengembangkan industri. Gambar 17 juga menunjukkan fondasi berupa rangkaian kegiatan yang diperlukan untuk memberdayakan industri dan mengatasi kendala yang dialami oleh industri.



Cetak biru ini terdiri dari tiga 'pilar' penting yang bertujuan untuk mengembangkan industri



Gambar 17: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia

Sumber: Analisis PwC Strategy&

## 2.1 Mengomunikasikan nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah dan membangun kepercayaan (Pilar 1)

Industri perlu mendefinisikan proposisi nilai yang jelas dan mengomunikasikannya kepada semua pihak. Asuransi Jiwa Syariah memiliki beberapa keuntungan ekonomi, seperti keadilan, transparansi, dan pembagian surplus underwriting. Asuransi Jiwa Syariah juga memiliki daya tarik bagi nasabah dan korporasi yang beretika serta berwawasan Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (LST) karena Asuransi Jiwa Syariah merupakan wujud dari konsep saling melindungi, membantu satu sama lain, dan investasi etis.

#### 2.2 Meningkatkan dan mengembangkan cara kerja (Pilar 2)

Perlu ada dorongan untuk meningkatkan efektivitas saluran distribusi, seperti agen dan *banca*, yang saat ini menjadi saluran dominan untuk distribusi Asuransi Jiwa Syariah. Terdapat urgensi untuk meningkatkan jumlah agen dan mengembangkan kapabilitas agen dalam menjual Asuransi Jiwa Syariah. Kemitraan dengan Bank—baik konvensional maupun Syariah—perlu diperdalam agar Asuransi Jiwa Syariah dapat diadopsi oleh mayoritas nasabah bank.

Namun, dua rangkaian tindakan di atas hanya bersifat inkremental. Dua tindakan tersebut tidak akan cukup untuk dapat mencapai visi kami. Kami perlu mengeksplorasi rangkaian tindakan ketiga yang dijelaskan di bawah ini.

#### 2.3 Berinovasi dalam produk, bisnis, dan distribusi (Pilar 3)

Industri harus bertransformasi dan berinovasi dalam produk, bisnis, serta model distribusi secara substansial untuk mengubah lanskap dasar Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia. Hal ini dapat dibagi menjadi rangkaian 4 tujuan berikut ini.

#### i. Menjangkau masyarakat yang belum terlayani melalui distribusi berbasis masyarakat

Model distribusi baru yang fundamental dan pertama di dunia Syariah perlu dibangun agar Asuransi Jiwa Syariah dapat menjangkau seluruh pelosok Indonesia, terutama masyarakat strata penghasilan rendah. Indonesia terkenal sebagai negara dengan rasa kebersamaan yang kuat serta menjunjung tinggi nilai sosial untuk saling membantu (gotong royong). Provinsi-provinsi terpencil di Indonesia bahkan memiliki pertemuan rutin yang disebut dengan Arisan, yaitu perkumpulan masyarakat untuk saling membantu secara finansial. Memanfaatkan kekuatan masyarakat dapat membantu kami menjangkau banyak nasabah yang belum terlayani.

#### ii. Produk yang terintegrasi dengan ekosistem dan gaya hidup Halal

Penting untuk memiliki produk dan distribusi yang terintegrasi dengan kegiatan-kegiatan kehidupan Islami seperti Haji, Umrah, dan Zakat. Pemerintah juga perlu bersungguh-sungguh dalam mendorong Asuransi Jiwa Syariah. Pemerintah dapat mendorong dan mengadopsi Asuransi Jiwa Syariah untuk aparatur pemerintahan dan karyawan Badan Usaha Milik Negara agar ekonomi Syariah dapat menjadi salah satu identitas utama Indonesia. Selanjutnya, bisnis Halal juga perlu didorong untuk mengadopsi Asuransi Jiwa Syariah sebagai bagian dari kepatuhan Halal *end-to-end* bisnis Halal.

#### iii. Dorongan Digital

Kenyamanan yang semakin meningkat, terutama pasca pandemi Covid-19 di mana nasabah banyak bertransaksi secara daring, membuat perusahaan Asuransi Jiwa Syariah perlu memiliki dorongan digital yang terstruktur. Hal ini harus mencakup penguatan kemampuan digital perusahaan Asuransi Jiwa Syariah serta menjalin hubungan dengan pemain ekosistem digital yang tepat untuk distribusi produk keuangan.

#### iv. Produk yang disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan semua segmen

Perlu adanya inovasi dalam desain produk dan distribusi agar memastikan Produk Asuransi Jiwa Syariah telah memenuhi kebutuhan setiap segmen nasabah dan korporasi.

#### 2.4 Memberdayakan industri dan mengatasi kendala (Fondasi)

Asuransi Jiwa Syariah perlu memiliki fondasi yang kuat yang terdiri dari tiga bidang berikut ini agar dapat tumbuh kuat dan sukses.

#### i. Mengelola spin-off

Isu terpenting yang perlu ditangani adalah seputar pengelolaan *spin-off*. Hal ini sangat penting karena memengaruhi sebagian besar pemain Industri saat ini. Terdapat kebutuhan untuk memiliki penjelasan lengkap tentang bagaimana perusahaan asuransi dapat memanfaatkan sumber daya manusia, aset, dan saluran di seluruh bisnis asuransi jiwa konvensional maupun Syariah mereka serta mekanisme yang memadai untuk memungkinkan dan memudahkan transisi *spin-off*.

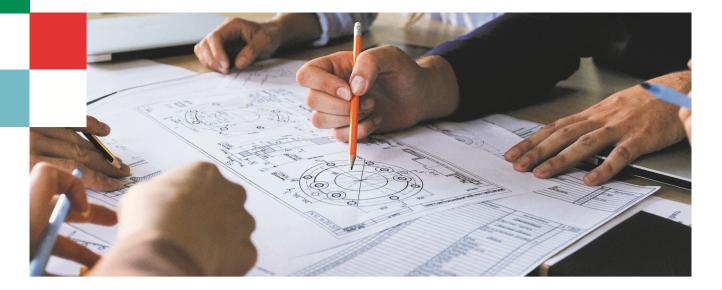
#### ii. Level playing field dalam peraturan dan kepatuhan

Kedua, memiliki *level playing field* untuk Asuransi Jiwa Syariah dalam hal peraturan dan kepatuhan. Isu tentang potensi pajak berganda serta kewajiban bagi perusahaan Asuransi Syariah untuk membayar Pajak Penghasilan dan Zakat perlu diprioritaskan oleh regulator.

#### iii. Ekosistem

Ketiga, lingkungan dan ekosistem yang kondusif bagi Asuransi Jiwa Syariah. Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah perlu memiliki serangkaian jalur Investasi yang kuat dan sesuai dengan Syariah agar mereka dapat mendistribusikan dana mereka. Terdapat juga kebutuhan bagi organisasi keagamaan untuk mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah kepada anggota mereka sehingga kekhawatiran pengikut mereka tentang sifat Halal dari Asuransi Jiwa Syariah dapat dikurangi. Industri Asuransi Jiwa Syariah juga perlu memiliki kumpulan sumber daya manusia yang kuat untuk mendorong pertumbuhan Industri Asuransi Jiwa Syariah yang berkelanjutan.



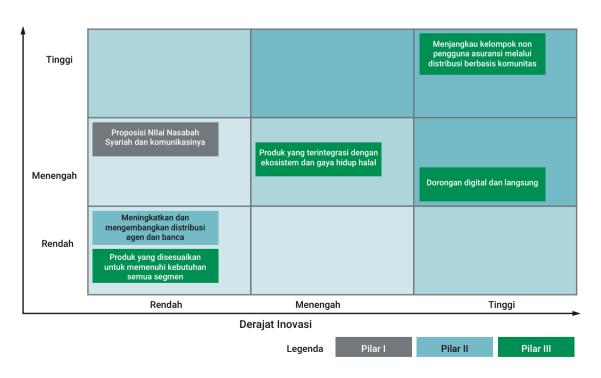


#### 2.5 Dampak dari pelaksanaan tindakan-tindakan yang dimuat dalam cetak biru ini

Gambar 18 dan Gambar 19 menunjukkan tindakan-tindakan yang tercantum dalam dokumen ini akan memberikan dampak signifikan terhadap Industri Asuransi Jiwa Syariah.

Membangun kepercayaan dan mengomunikasikan nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah memastikan mayoritas nasabah dan korporasi di Indonesia telah mengetahui proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah, mendorong nasabah dan korporasi dalam mempertimbangkan Produk Asuransi Jiwa Syariah. Meningkatkan dan mengembangkan distribusi melalui agen dan *banca* akan mendorong kontribusi Asuransi Jiwa Syariah. Namun, saluran distribusi agen dan *banca* yang umumnya berfokus pada volume daripada jumlah nasabah mungkin tidak akan memiliki dampak signifikan pada jumlah keseluruhan nasabah yang diasuransikan.

Inovasi dalam produk dan cara menjangkau nasabah dapat memberikan dampak besar dalam membuat produk lebih relevan dan terjangkau. Saluran distribusi baru akan membantu Asuransi Jiwa Syariah menjangkau sejumlah besar nasabah asuransi baru. Namun, hal ini secara inheren sulit untuk dilaksanakan karena membutuhkan upaya besar oleh perusahaan asuransi, regulator, dan peserta ekosistem agar dapat berhasil.

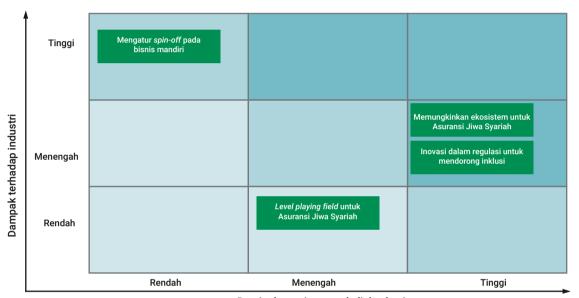


Gambar 18: Dampak Pelaksanaan Pilar 1,2,3 Cetak Biru Asuransi Syariah Indonesia Sumber: Analisis PwC Strategy&



Dari sisi aktivitas fondasi, tindakan menyukseskan proses *spin-off* merupakan dampak terpenting bagi Industri Asuransi Jiwa Syariah. Menyukseskan proses *spin-off* adalah aktivitas terikat waktu yang relatif cepat untuk dieksekusi dalam hal kompleksitas, tetapi memiliki pengaruh yang luar biasa pada Industri Asuransi Jiwa Syariah. Menerapkan perubahan untuk mendorong inklusi keuangan di sekitar ekosistem dan peraturan yang ada perlu dilakukan saat ini juga untuk memastikan kesuksesan Asuransi Jiwa Syariah di masa depan.

Dari sisi aktivitas fondasi, tindakan menyukseskan proses spin-off merupakan dampak terpenting bagi Industri Asuransi Jiwa Syariah.



Derajat kerumitan untuk dieksekusi

Gambar 19: Dampak Pelaksanaan Fondasi Cetak Biru Asuransi Syariah Indonesia Sumber: Analisis PwC Strategy&

#### 2.6 Garis waktu implementasi cetak biru

Inisiatif yang termuat dalam dokumen ini bertujuan untuk dilaksanakan antara tahun 2022 dan 2028, seperti yang terlihat pada Gambar 20. Setiap rangkaian inisiatif yang telah selesai akan memiliki efek berjenjang pada efektivitas rangkaian inisiatif berikutnya. Misalnya, mengomunikasikan nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah dan membangun kepercayaan akan membuat sebagian besar masyarakat Indonesia menyadari eksistensi Asuransi Jiwa Syariah. Nasabah yang sadar dengan eksistensi Asuransi Jiwa Syariah kemudian akan membeli asuransi dari saluran distribusi yang telah ditingkatkan dan dikembangkan. Ketika Industri Asuransi Jiwa Syariah telah bertumbuh secara eksponensial dan lebih menguntungkan akibat penjualan yang tinggi, industri akan termotivasi untuk bereksperimen dan berinovasi dalam membentuk model distribusi yang dapat menjangkau seluruh warga Indonesia.



Gambar 20: Fase Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia

Sumber: Analisis PwC Strategy&

	Tema				Fase I		Fase II			Fase III
	rema	Inisiatif	22	23	24	25	26	27	28	>28
1	Industri Asuransi Jiwa Syariah harus menunjukkan Proposisi Nilai Nasabah Syariah yang kuat berdasarkan prinsip-prinsip dasar keadilan dan pembagian risiko yang menjadikannya pilihan terbaik bagi semua nasabah dan korporasi Indonesia	11								
П	Saluran distribusi yang dipimpin oleh agen dan <i>banca</i> perlu diperkuat dengan meningkatkan kapasitas, mengembangkan kemampuan, dan memberikan insentif untuk penjualan proudk SLI	12								
	Asuransi Jiwa Syariah harus relevan dan terintegrasi dengan gaya hidup halal seluruh umat Islam di Indonesia	6								
III	Asuransi Jiwa Syariah harus menjangkau sebagian besar nasabah yang belum terlayani melalui penggunaan saluran distribusi <i>grassroots</i> yang efektif	3								
""	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus menyadari peningkatan penetrasi teknologi di Indonesia & kenyamanan bertransaksi secara online, dan memperkuat dorongan langsung & digital mereka	4								
	Asuransi Jiwa Syariah harus memiliki daya tarik universal dalam memenuhi kebutuhan asuransi semua segmen nasabah	2								
	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus dapat beroperasi pada <i>level playing field</i> dengan rekan-rekan konvensional mereka	5			•					
Dasa	Memperkuat industri Asuransi Jiwa Syariah dengan cara memungkinkan perusahaan asuransi untuk melakukan spin-off jendela mereka dengan cara yang jelas dan efektif yang meminimalkan biaya dan disrupsi bisnis	5								
Dasai	Untuk berkembang, Asuransi Jiwa Syariah membutuhkan ekosistem yang dinamis yang terdiri dari dukungan masyarakat, dunia investasi yang mendalam, dan kumpulan SDM yang kuat	10								
	Lingkungan peraturan dan kebijakan yang memfasilitasi inovasi dan inklusi keuangan bagi industri Asuransi Jiwa Syariah	11								

Gambar 21: Garis Waktu Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Sumber: Analisis PwC Strategy&





## 3. Mengomunikasikan Nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah dan Membangun Kepercayaan (Pilar 1)

Industri Asuransi Jiwa Syariah perlu secara jelas mendefinisikan dan melakukan reposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah bagi nasabah dan mitra penyalur. Mitra penyalur perlu mengomunikasikan proposisi nilai universal Asuransi Jiwa Syariah secara efektif sehingga mayoritas nasabah Indonesia akan memilih Asuransi Jiwa Syariah berdasarkan proposisi nilai uniknya.

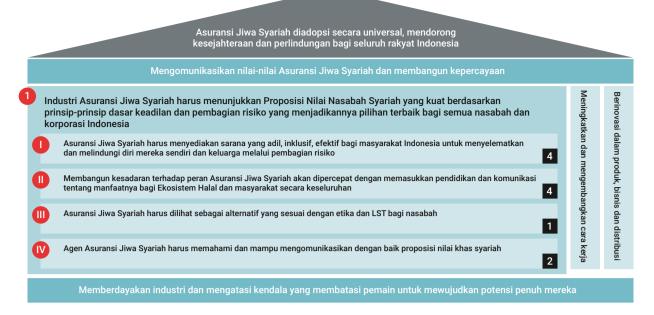
## 3.1 Perlunya proposisi Asuransi Jiwa Syariah untuk mengomunikasikan nilai sosial dan ekonominya yang melekat

Proposisi nilai Syariah bukanlah alasan utama mengapa nasabah Asuransi Jiwa Syariah memiliki Asuransi Jiwa Syariah. Nasabah asuransi jiwa konvensional memilih asuransi jiwa konvensional karena mereka menganggap asuransi jiwa konvensional dapat diterapkan secara universal—selain harga dan fitur yang lebih menarik. Sekalipun nilai sosial dan ekonomi yang melekat pada Asuransi Jiwa Syariah merupakan faktor pembeda dari konvensional, nilai sosial dan ekonomi tersebut belum tersampaikan secara jelas kepada nasabah.

Diskusi kelompok terarah dengan agen Asuransi Jiwa Syariah pada tahun 2021 menemukan bahwa program pelatihan agen tidak mengajarkan mereka proposisi nilai Syariah. Materi pelatihan seringkali berfokus pada referensi kitab suci agama yang sulit untuk dipahami, terutama oleh agen non-Muslim. Agen yang seharusnya mampu mengedukasi nasabah justru tidak diberdayakan dengan wawasan yang kompeten untuk mempromosikan nilai yang melekat pada Asuransi Jiwa Syariah.

## 3.2 Tindakan industri untuk mendefinisikan proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah secara jelas

Industri perlu mengartikulasikan dengan jelas proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah dan membangun kepercayaan di *marketplace*. Industri Asuransi Jiwa Syariah harus menunjukkan dengan tegas proposisi nilai nasabah Syariah yang mengacu pada prinsip-prinsip dasar keadilan dan pembagian risiko agar Asuransi Jiwa Syariah dapat menjadi pilihan terbaik nasabah dan korporasi. Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia menjabarkan 4 tujuan yang ingin dicapai berikut ini:



Gambar 22: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 1

Tujuan I: Asuransi Jiwa Syariah harus menyediakan sarana yang adil, inklusif, dan efektif bagi masyarakat Indonesia untuk menyelamatkan dan melindungi diri mereka sendiri dan keluarga melalui pembagian risiko

Terdapat dua segmen nasabah di Indonesia, yaitu nasabah Muslim dan non-Muslim. Setiap segmen menjunjung tinggi nilai-nilai unik tertentu yang memengaruhi keputusan mereka dalam membeli produk dan jasa, termasuk asuransi jiwa.

Nasabah Muslim yang cenderung spiritual mencari alternatif Halal untuk memastikan gaya hidup mereka murni dan sejalan dengan keyakinan agama. Industri harus mengomunikasikan secara jelas bahwa Asuransi Jiwa Syariah merupakan alternatif asuransi jiwa Halal bagi nasabah Muslim ini. Sebagai contoh, industri perlu menekankan bahwa Asuransi Jiwa Syariah bebas dari *Maysir* (perjudian), *Gharar* (ketidakpastian), dan Riba (bunga) dengan pendapatannya yang berasal dari investasi di jalur Halal.

Nasabah non-Muslim mungkin mencari produk asuransi yang memiliki manfaat ekonomi sekaligus dampak sosial. Industri perlu mengomunikasikan bahwa Asuransi Jiwa Syariah mampu memberi mereka persyaratan yang menguntungkan, adil, dan etis. Sebagai contoh, industri perlu menyoroti Asuransi Jiwa Syariah yang membagikan surplus *underwriting* kepada nasabah serta menyumbangkan sebagian dari pendapatan perusahaan asuransi kepada orang-orang yang membutuhkan dalam bentuk Zakat.



Nasabah akan jauh lebih menerima Asuransi Jiwa Syariah jika kesesuaian Halal Asuransi Jiwa Syariah didukung oleh tokoh agama yang terpercaya. Tokoh agama berpengaruh, seperti ulama Islam yang diikuti oleh komunitas Muslim, adalah mitra utama yang diperlukan Industri Asuransi Jiwa Syariah. Untuk membangun kepercayaan bahwa Asuransi Jiwa Syariah sejalan dengan gaya hidup Halal, perusahaan asuransi dan AASI harus bermitra dengan ulama Islam untuk mendidik nasabah bahwa Asuransi Jiwa Syariah selaras dengan prinsip-prinsip Islam.



Nasabah akan jauh lebih menerima Asuransi Jiwa Syariah jika kesesuaian Halal Asuransi Jiwa Syariah didukung oleh tokoh agama yang terpercaya.

Asuransi Jiwa Syariah jelas menawarkan

beberapa keuntungan ekonomi kepada nasabah. Industri perlu membangun citra yang menunjukkan dengan eksplisit keuntungan ekonomi Asuransi Jiwa Syariah. Perusahaan asuransi dan AASI harus memiliki materi kampanye dan komunikasi yang jelas agar dapat menyoroti manfaat universal dari Asuransi Jiwa Syariah dalam rangka membangun citra Asuransi Jiwa Syariah

		Asuransi Jiwa Konvensional	Asuransi Jiwa Syariah
	Konsep	Pengalihan risiko dari tertanggung ke penanggung (perusahaan)	Berbagi risiko antar peserta
	Perjanjian / Akad	Jual beli	Menolong sesama
	Kepemilikan dana premi	Sepenuhnya milik perusahaan, yang kemudian dapat digunakan perusahaan dengan bebas	Dibagi antara dana bersama peserta (Tabarru) dan dana perusahaan sebagai biaya pengelolaan dana
	Sumber pembayaran klaim	Berasal dari dana perusahaan sebagai kewajiban penanggung kepada tertanggung	Berasal dari dana Tabarru yang merupakan milik peserta secara kolektif
	Investasi dan imbal hasil	Bebas diinvestasikan pada instrumen apapun dengan imbal hasil sepenuhnya milik perusahaan	Wajib diinvestasikan pada instrumen syariah dengan imbal hasil dibagi antara peserta dan perusahaan
M	Surplus underwriting	Sepenuhnya milik perusahaan	Dibagi antara cadangan dana tabarru, peserta, dan perusahaan
	Fleksisibilitas dana investasi	Reksa dana konvensional hanya dapat berinvestasi di luar negeri maks. 15% dari nilai aktiva bersih	Reksa dana syariah dapat berinvestasi di luar negeri antara 51%-100% dari nilai aktiva bersih
M	Pemenuhan prinsip Syariah	Tidak ada pengawasan	Dewan pengawas memastikan manajemen, produk, dan investasi memenuhi prinsip syariah

Gambar 23: Proposisi Nilai Produk Asuransi Jiwa Syariah Dibandingkan Konvensional Sumber: Asuransi Astra, OJK, Analisis PwC Strategy&

Tujuan II: Membangun kesadaran terhadap peran Asuransi Jiwa Syariah dapat dipercepat dengan memasukkan pendidikan dan komunikasi tentang manfaat Asuransi Jiwa Syariah bagi Ekosistem Halal dan masyarakat secara keseluruhan

Nasabah di Indonesia kian mengadopsi sistem kehidupan Halal dalam aktivitas sehari-hari mereka dengan menggunakan opsi yang sesuai dengan Syariah dari ekosistem Halal. Namun, adopsi yang sedang berjalan sebagian besar berfokus pada barang konsumsi, seperti makanan dan kosmetik—tidak pada jasa keuangan. Perusahaan asuransi dan AASI perlu bekerja sama dengan KNEKS dan asosiasi industri Halal lainnya untuk melakukan kampanye bersama yang menyasar nasabah pencari barang Halal dengan membawa pesan Asuransi Jiwa Syariah adalah bagian dari ekosistem dan gaya hidup Halal.



Materi pemasaran saat ini menggunakan istilah Arab dan deskripsi yang relatif panjang dan menyulitkan nasabah. Pihak asuransi dan AASI perlu bekerja sama dengan mitra penyalur untuk mengembangkan materi pemasaran yang mudah dipahami dengan menggunakan bahasa sederhana agar semua segmen nasabah memahami fitur-fitur Asuransi Jiwa Syariah.

Industri perlu meningkatkan kesadaran ekonomi Syariah secara holistik untuk menggiatkan pembelian produk keuangan Syariah. Saat ini, ekonomi Syariah hanya diajarkan di jurusan pendidikan tinggi dan seminar khusus yang menjangkau sebagian kecil populasi. AASI perlu bermitra dengan DSN-MUI dan KNEKS untuk menganjurkan pengenalan ekonomi Syariah dalam kurikulum sekolah Islam agar tercipta peningkatan literasi keuangan dan Syariah serta inklusi populasi Muslim.

Upaya peningkatan literasi keuangan dan Syariah setiap masyarakat Indonesia harus sesuai dengan tingkat literasi yang berbeda dari setiap segmen masyarakat. Untuk menyesuaikan kampanye dan konten pendidikan secara lebih efektif, AASI harus bermitra dengan pemerintah untuk mensurvei tingkat literasi setiap segmen populasi dan efektivitas inisiatif secara berkala.

## Tujuan III: Asuransi Jiwa Syariah harus dilihat sebagai alternatif yang sesuai dengan etika dan LST bagi nasabah

Terdapat peningkatan tren dalam pengadopsian bisnis dan layanan yang sesuai dengan etika serta LST. Asuransi Jiwa Syariah secara inheren telah sesuai dengan etika dan LST. Asuransi Jiwa Syariah memiliki dorongan dalam kebaikan sosial melalui perlindungan bersama dan juga dalam membantu orang miskin melalui Zakat. Investasi yang dilakukan oleh perusahaan Asuransi Jiwa Syariah secara eksklusif merupakan bisnis yang memenuhi etika Halal. Industri Asuransi Jiwa Syariah perlu memosisikan atribut ini dengan jelas untuk mendorong adopsi oleh individu dan perusahaan yang sadar akan nilai tersebut. Untuk membangun citra bahwa Asuransi Jiwa Syariah adalah pilihan etis dan patuh yang dicari oleh para nasabah ini, perusahaan asuransi dan AASI harus secara jelas memosisikan produk Asuransi Jiwa Syariah dan bisnis secara keseluruhan sebagai sesuai dengan LST.



Tujuan IV: Agen Asuransi Jiwa Syariah harus memahami dan mampu mengomunikasikan proposisi nilai khas Syariah dengan baik

Agen memiliki peran yang krusial dalam mengomunikasikan proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabah. Industri perlu membekali para agen dengan pemahaman yang kompeten tentang proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah agar para agen dapat mengomunikasikannya kepada pelanggan akhir dengan baik.

Sebagian besar program pelatihan untuk agen Asuransi Jiwa Syariah saat ini berfokus pada referensi agama. Pelatihan tidak memberikan pengetahuan yang memadai tentang manfaat universal Asuransi Jiwa Syariah agar agen dapat mengedukasi dan mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabah mereka. Agen non-Muslim juga cenderung tidak berpartisipasi dalam program pelatihan karena mereka menganggap pelatihan tersebut tidak relevan. Untuk memastikan semua agen Asuransi Jiwa Syariah dapat menasihati nasabah dengan benar dan menjual produk Asuransi Jiwa Syariah secara efektif, perusahaan asuransi dan AASI harus mengembangkan program pelatihan yang berfokus pada manfaat universal intrinsik Asuransi Jiwa Syariah.

Pengetahuan agen asuransi tentang ekonomi Syariah masih kurang karena program pelatihan mereka terbatas pada fitur produk yang mereka jual. Meskipun mereka menerima beberapa pelatihan tentang sifat Halal dari produk Asuransi Jiwa Syariah, hal tersebut tidak cukup bagi mereka untuk dapat menyampaikan proposisi nilai Halal end-toend yang ditawarkan Asuransi Jiwa Syariah. Untuk membekali agen Asuransi Jiwa Syariah dengan



Sebagian besar program pelatihan untuk agen Asuransi Jiwa Syariah saat ini berfokus pada referensi agama. Pelatihan tidak memberikan pengetahuan yang memadai tentang manfaat universal Asuransi Jiwa Syariah agar agen dapat mengedukasi dan mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabah mereka.



proposisi nilai ekosistem Halal yang lebih luas bagi nasabah, perusahaan asuransi dan AASI harus bermitra dengan DSN-MUI untuk memperkenalkan ekonomi Syariah sebagai pokok kurikulum dalam program pelatihan agen.

Industri perlu memastikan bahwa agen, sebagai seorang penasihat, telah memahami proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah dan ekonomi Syariah. Agen yang berpengetahuan luas akan membuat nasabah dapat menghargai saran dari agen dan lebih terbuka untuk mengadopsi Asuransi Jiwa Syariah. Agen berpengetahuan luas juga akan meningkatkan kredibilitas industri Asuransi Jiwa Syariah dan membangun kepercayaan nasabah.



Industri Asuransi Jiwa Syariah harus menunjukkan Proposisi Nilai Nasabah Syariah yang kuat berdasarkan prinsip-prinsip dasar keadilan dan pembagian risiko yang menjadikannya pilihan terbaik bagi semua nasabah dan korporasi Indonesia

	Tujuan		Inisiatif	Jangk Pende 23		ngka lengah b 27 28	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab
	Asuransi Jiwa Syariah harus	1	Mengomunikasikan nilai-nilai universal dan prinsip-prinsip Syariah yang melekat (misalnya kerja sama, saling melindungi, etis) untuk menonjolkan universalitasnya	•				Perusahaan Asuransi
	menyediakan sarana yang adil, inklusif, efektif bagi masyarakat	2	Menciptakan branding industri yang jelas dan kampanye tentang inklusivitas dan penerapan SLI untuk masyarakat dari semua agama					Perusahaan Asuransi
'	Indonesia untuk menyelamatkan dan melindungi diri mereka sendiri dan keluarga melalui	3	Memosisikan sifat etis produk SLI kepada nasabah/investor yang sadar nilai berdasarkan keuntungan terkait Syariah (misalnya transparansi pengelolaan dana SLI, dampak sosial dari manfaat SLI yang disalurkan melaui Zakat)					Perusahaan Asuransi
	pembagian risiko	4	Mendorong Ulama Islam untuk mendukung kesesuaian Halal dan manfaat ekonomi SLI melalui kerja sama dengan Komunitas Islam seperti Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama					Perusahaan Asuransi
	Membangun kesadaran terhadap peran	5	Materi pemasaran harus dalam terminologi yang mudah dipahami, dan menyampaikan manfaat ekonomi dan sifat sesuai Syariah tanpa menggunakan jargon keuangan atau istilah bahasa asing yang sulit dipahami (POJK 69/2016)					Perusahaan Asuransi
п	Asuransi Jiwa Syariah akan dipercepat dengan memasukkan	6	Melakukan survei literasi keuangan masyarakat secara berkala untuk menilai efektifitas kampanye pendidikan tentang SLI di seluruh segmen populasi					OJK
"	pendidikan dan komunikasi tentang manfaatnya bagi Ekosistem Halal	7	Melakukan kampanye pendidikan bersama dengan industri Halal yang lebih luas melalui berbagai media untuk memperkenalkan literasi Syariah (misalnya prinsip Syariah dan kebutuhan atasnya) dan produk/jasa yang sesuai dengan Syariah yang tersedia bagi masyarakat					AASI
	dan masyarakat secara keseluruhan	8	Memperkenalkan mata pelajaran kurikulum tentang "Pengenalan Ekonomi Syariah" untuk sekolah-sekolah Islam (yaitu pesantren/asrama, sekolah dasar, sekolah menengah) dengan asuransi jiwa Syariah sebagai bagian darinya					KNEKS
Ш	Asuransi Jiwa Syariah harus dilihat sebagai alternatif yang sesuai dengan etika dan LST bagi nasabah	9	Memosisikan harmonisasi produk SLI dengan prinsip-prinsip LST bagi konsumen dan perusahaan yang sadar nilai (misalnya sosial: Zakat, Wakaf, Sedekah, Investasi Halal; tata kelola: transparansi pengelolaan dana SLI, Dewan Syariah)					Perusahaan Asuransi
	Agen Asuransi Jiwa Syariah harus memahami dan	10	Meningkatkan program pelatihan bagi agen untuk memahami keunggulan ekonomi Asuransi Jiwa Syariah					Perusahaan Asuransi
IV	mamnu	11	Memperkenalkan 'Program Ekonomi Syariah' bagi agen untuk memberikan paparan dan pengetahuan tentang keuangan Syariah dasar bekerja sama dengan pelaku industri dan asosiasi					Perusahaan Asuransi

Gambar 24: Inisiatif Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 1

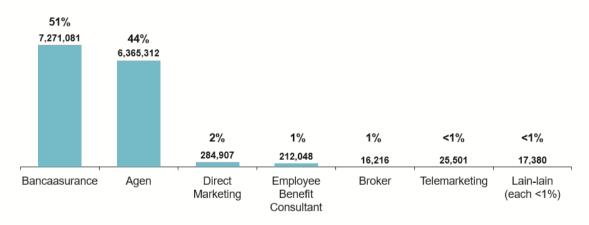


# 4. Meningkatkan dan Mengembangkan Cara Kerja Asuransi Jiwa Syariah (Pilar 2)

Industri Asuransi Jiwa Syariah perlu meningkatkan dan mengembangkan saluran distribusi Asuransi Jiwa Syariah. *Banca* dan agen saat ini adalah saluran yang dominan untuk distribusi Asuransi Jiwa Syariah. Terdapat urgensi dalam meningkatkan distribusi melalui saluran distribusi yang ada dan membuatnya lebih efektif untuk segera mendorong pertumbuhan.

#### 4.1 Perlunya meningkatkan saluran distribusi saat ini

Asuransi Jiwa Syariah saat ini paling banyak terjual melalui saluran yang dipimpin oleh penasihat. Gambar 24 menunjukkan 51% premi didapatkan melalui saluran banca dan 44% premi didapatkan melalui saluran agen. Saluran lain secara bersama-sama berkontribusi kurang dari 5%. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengembangan dan peningkatan saluran distribusi banca dan agen krusial dalam memperbesar ukuran bisnis.

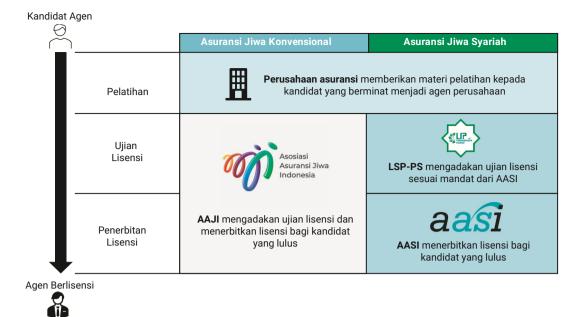


Gambar 25: Pangsa Saluran Pasar Asuransi Jiwa Syariah berdasarkan Premi (2020)

Sumber: Analisis PwC Strategy&

## 4.1a Asuransi Jiwa Syariah memiliki banyak agen, sebagian besar berlisensi ganda, tetapi efektivitasnya perlu ditingkatkan

Di bawah kerangka peraturan saat ini, agen Asuransi Jiwa Syariah dapat menjadi agen Syariah saja atau berlisensi ganda. Sebagian besar agen lebih memilih untuk memiliki lisensi ganda daripada hanya Syariah karena agen menganggap Asuransi Jiwa Syariah adalah industri yang relatif lebih muda daripada konvensional serta fakta bahwa mayoritas penjualan asuransi jiwa masih lebih rendah dari konvensional..



Gambar 26: Proses Lisensi Agen Asuransi Jiwa

Sumber: AAJI, AASI, OJK, Situs Web Lembaga, Analisis PwC Strategy&

Mempertimbangkan ukuran pasar Asuransi Jiwa Syariah saat ini yang jauh lebih kecil daripada konvensional, Asuransi Jiwa Syariah tampaknya memiliki agen berlisensi yang telah memadai (176.069 agen dibandingkan dengan konvensional yang memiliki 273.120 agen). Namun, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 27, produktivitas agen Asuransi Jiwa Syariah masih jauh lebih rendah daripada agen konvensional dengan faktor 600%.

Terdapat fatwa yang membatasi jumlah Ujrah yang dapat dikumpulkan, yakni 50% dari nilai kontribusi dalam hal pembayaran komisi. Pembatasan tersebut menciptakan batas atas dari nilai bayaran yang dapat dibayarkan oleh perusahaan asuransi kepada agen. Berbanding kontras dengan dengan perusahaan asuransi jiwa konvensional yang tidak memiliki batasan untuk pembayaran agen, Asuransi Jiwa Syariah memiliki batas komisi yang dapat mereka bayarkan kepada agen.

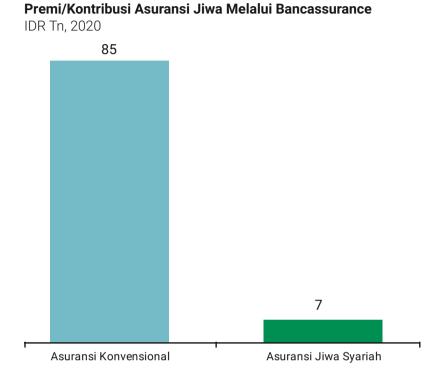


Gambar 27: Besaran dan Produktivitas Saluran Agen Asuransi Jiwa (2020) Sumber: Analisis PwC Strategy&



# 4.1b Saluran *banca* memberikan kontribusi persentase yang signifikan dari premi saat ini, tetapi ada kebutuhan untuk mengembangkan saluran

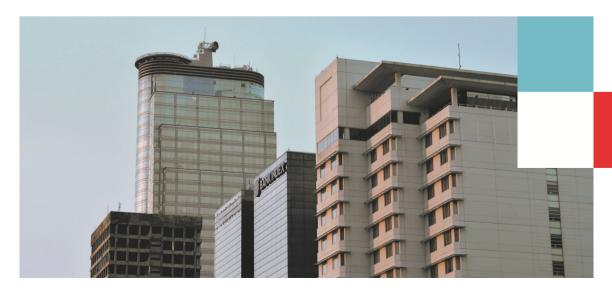
Kerangka peraturan keuangan Indonesia saat ini memungkinkan semua bank untuk mendistribusikan produk Asuransi Jiwa Syariah dan konvensional, terlepas dari apakah mereka Bank Syariah atau konvensional. Seperti pada Gambar 28, total kontribusi Asuransi Jiwa Syariah hanya 7 triliun rupiah dibandingkan dengan asuransi jiwa konvensional yang mencapai 85 triliun rupiah.



Gambar 28: Premi/Kontribusi Asuransi Jiwa melalui Bancassurance, Rp T (2020)

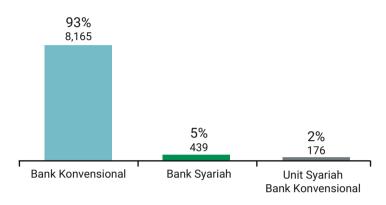
Sumber: Analisis PwC Strategy&

Ketimpangan tersebut mungkin terjadi karena bank konvensional belum cukup memosisikan Asuransi Jiwa Syariah sebagai alternatif bagi nasabahnya. Sekalipun Bank Syariah adalah mitra alami perusahaan Asuransi Jiwa Syariah, saat ini Bank Syariah masih jauh lebih kecil daripada bank konvensional. Seperti pada Gambar 29, kurang dari 7% aset bank berasal dari industri Perbankan Syariah. Kondisi tersebut mencerminkan ukuran Perbankan Syariah yang terbatas, menyebabkan Perbankan Syariah memiliki kemampuan yang terbatas untuk mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah.





### **Aset Perbankan Indonesia Berdasarkan Jenis Bank** IDR Tn, 2020



Gambar 29: Aset Perbankan Indonesia Berdasarkan Jenis Bank Sumber: OJK

## 4.2 Tindakan industri untuk meningkatkan dan mengembangkan saluran distribusi saat ini

Industri Asuransi Jiwa Syariah perlu meningkatkan saluran distribusi yang dipimpin oleh keagenan agar dapat tumbuh dalam waktu dekat. Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia menjabarkan 5 (lima) tujuan yang ingin dicapai berikut ini:



Gambar 30: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 2



Tujuan V: Agen harus didorong untuk mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah melalui akses yang lebih disukai dan insentif kreatif

Agen perlu didorong dan diberi insentif untuk mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabahnya.

Memberikan kesempatan pada agen yang hanya menawarkan Asuransi Jiwa Syariah untuk menjalankan alur transaksi eksklusif akan memastikan mereka dapat memiliki volume penjualan yang lebih tinggi dengan upaya per penjualan yang lebih rendah. Perusahaan asuransi dan AASI harus bekerja sama dengan KNEKS untuk mengusulkan kerja sama dengan pemerintah dan industri Halal agar dapat memberikan akses eksklusif premis-premis mereka untuk agen Asuransi Jiwa Syariah. Mengakuisisi pasar terbatas tersebut akan meningkatkan jumlah penjualan yang dapat dihasilkan oleh agen Asuransi Jiwa Syariah.



Perusahaan asuransi dan AASI harus bekerja sama dengan KNEKS untuk mengusulkan kerja sama dengan pemerintah dan industri Halal agar dapat memberikan akses eksklusif premis-premis mereka untuk agen Asuransi Jiwa Syariah.

Perusahaan asuransi juga perlu mendorong agen berlisensi ganda untuk memenuhi batas kuota minimum agar memenuhi syarat rekognisi dan penghargaan. Dorongan tersebut akan membuat sejumlah besar agen berlisensi ganda termotivasi untuk turut mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabah mereka.

Salah satu contoh insentif kreatif yang berhasil meningkatkan penjualan Asuransi Jiwa Syariah adalah Kampanye "Race for Cover – Towards Takaful 2020" Malaysia.

Asosiasi industri Asuransi Syariah Malaysia, *Malaysian Takaful Association* (MTA), mengadakan kampanye untuk mendorong penetrasi Asuransi Jiwa Syariah melalui 3 fase dari tahun 2018 hingga 2020. Kegiatan kampanye tersebut meliputi pemasaran Asuransi Jiwa Syariah melalui media (yaitu siaran media, wawancara, aktivitas media sosial), mengundang perusahaan asuransi mengikuti "kontes" yang bersahabat dalam menjual produk Asuransi Jiwa Syariah, dan memberikan penghargaan untuk pencapaian tertentu setelah kampanye (yaitu produk terpopuler).

Kampanye ini mencapai tiga keberhasilan besar dalam edukasi masyarakat, penetrasi asuransi, dan produk yang lebih menarik. Terdapat lonjakan inisiatif promosi dari masing-masing operator serta lonjakan liputan media yang berfokus pada pergerakan tingkat industri yang meningkatkan kesadaran publik. Perusahaan asuransi mengarahkan fokus mereka pada produk harga rendah sebagai penetrasi istimewa MTA untuk segmen nasabah yang belum terjangkau dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan. Salah satu perusahaan asuransi yang berpartisipasi, SunLink, melaporkan peningkatan 300% dalam kontrak selama 2 fase kampanye. Perusahaan asuransi juga mengembangkan produk baru untuk memenuhi kriteria MTA dan tetap kompetitif, seperti produk i-Great Evo dari Great Eastern.

Keberhasilan kampanye MTA menegaskan serangkaian pelajaran dalam memberi insentif penjualan untuk saluran distribusi yang ada. Kampanye di tingkat industri dapat memperkuat dampak dari inisiatif edukasi nasabah yang dilakukan setiap perusahaan asuransi dan mendorong permintaan yang lebih besar. Memberdayakan mitra saluran dengan produk yang disesuaikan untuk segmen nasabah yang belum terjangkau akan membuka pasar raksasa baru. Persaingan intra-industri memicu terobosan yang mendorong peningkatan besar dalam penjualan.

Tujuan VI: Memperbanyak jumlah agen Asuransi Jiwa Syariah berlisensi untuk meningkatkan aksesibilitas Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabah



Pertumbuhan industri Asuransi Jiwa Syariah akan membutuhkan peningkatan masif jumlah agen dari jumlah yang saat ada ini. Industri perlu menarik lebih banyak orang untuk menjadi agen dan meningkatkan kapasitas pelatihan serta lisensi agen.

Saat ini, terdapat sejumlah besar orang yang bercita-cita untuk berkarier di industri Halal. Perusahaan asuransi perlu menyadarkan orang-orang tersebut bahwa agen Asuransi Jiwa Syariah adalah pilihan karier yang sesuai. Mahasiswa dan lulusan baru dari jurusan terkait ekonomi Syariah harus disadarkan akan potensi menjadi agen Asuransi Jiwa Syariah purnawaktu. Selain itu, para profesional yang bekerja di ekosistem Halal perlu menyadari pendapatan tambahan yang dapat mereka hasilkan dengan menjadi agen Asuransi Jiwa Syariah paruh waktu. Perusahaan asuransi dan AASI harus bekerja sama dengan tokoh berpengaruh di ekosistem Halal, seperti Ulama dan Kyai, untuk mempromosikan agen Asuransi Jiwa Syariah sebagai pilihan karier.

Semua calon agen Asuransi Jiwa Syariah harus lulus ujian agar memenuhi syarat untuk mendapatkan lisensi sebelum mereka dapat menjual produk. Industri juga perlu memfasilitasi lebih banyak pelatihan, penilaian, dan perizinan untuk meningkatkan lebih banyak agen Asuransi Jiwa Syariah. Perusahaan asuransi dan AASI harus bekerja sama dengan lembaga terkait di seluruh proses yang ada, seperti IIS dan LSP-PS, untuk meningkatkan kapasitas dalam memfasilitasi peningkatan agen.

#### Tujuan VII: Mendorong seluruh bank konvensional untuk menawarkan produk Syariah kepada nasabahnya

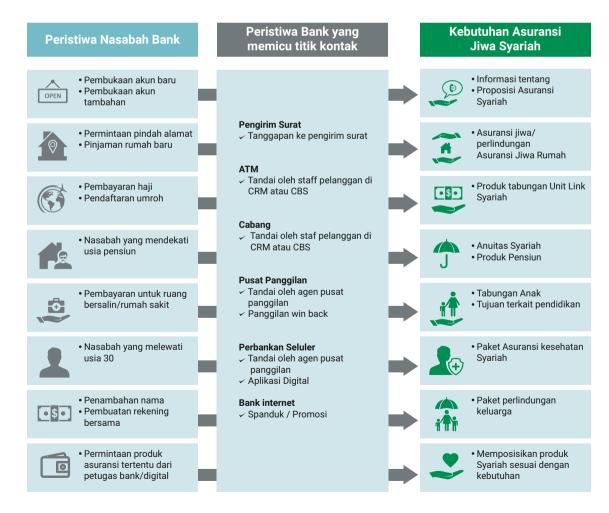
Mengingat bahwa mayoritas bank di Indonesia adalah konvensional, industri perlu bekerja sama dengan bank-bank ini untuk mendorong penetrasi. Industri perlu berinvestasi dalam membekali konsultan/penasihat jasa keuangan bank dengan pengetahuan tentang proposisi Asuransi Jiwa Syariah untuk memastikan bahwa bank konvensional menawarkan Asuransi Jiwa Syariah sebagai pilihan bagi semua nasabahnya.

#### Tujuan VIII: Asuransi Jiwa Syariah harus memiliki integrasi produk dan saluran yang lebih besar dengan Bank Syariah

Terdapat keperluan untuk mendorong integrasi produk dan saluran yang lebih dekat antara Asuransi Jiwa Syariah dan Bank Syariah sebagai mitra alami dalam ekosistem keuangan Halal untuk memungkinkan penawaran jasa keuangan berbasis Syariah yang menyeluruh bagi nasabah. *Bundling* produk, koneksi sistem, dan touchpoint-based positioning adalah cara-cara potensial dalam mengintegrasikan Asuransi Jiwa Syariah dan Bank Syariah untuk menumbuhkan keuangan Syariah bersama.

Gambar 30 menunjukkan adanya kasus yang kuat di mana Bank dapat menggunakan pengetahuan mereka tentang interaksi nasabah saat memosisikan produk Keuangan Syariah untuk kebutuhan nasabah.





Gambar 31: Kebutuhan Asuransi Berdasarkan Peristiwa Nasabah

Sumber: Analisis PwC Strategy&

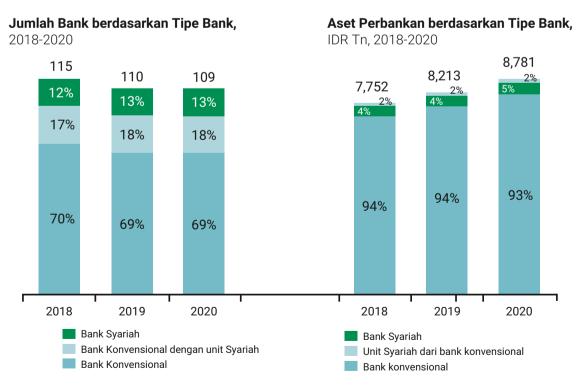


Tujuan IX: Pertumbuhan Bank Syariah penting bagi pertumbuhan Asuransi Syariah sebagai bagian dari ekosistem Keuangan Halal

Aset Perbankan Syariah hanya mewakili 7% dari total aset perbankan, dan hanya 31% bank yang melakukan kegiatan Perbankan Syariah. Asuransi Jiwa Syariah dan Perbankan Syariah perlu saling mendukung secara simbiosis karena keduanya menumbuhkan Jasa Keuangan Syariah. Menempatkan aset Asuransi Jiwa Syariah di bawah Bank Syariah akan membantu membangun aset Bank Syariah. Bank dan perusahaan Asuransi Syariah secara bersama-sama juga harus berupaya mengembangkan solusi berbasis Syariah end-to-end untuk nasabah individu dan korporasi.



Asuransi Jiwa Syariah dan Perbankan Syariah perlu saling mendukung secara simbiosis karena keduanya menumbuhkan Jasa Keuangan Syariah.



Gambar 32: Jumlah Bank dan Aset Perbankan (2018-2020) Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&



#### Tomo

Saluran distribusi yang dipimpin oleh agen dan *banca* perlu diperkuat dengan meningkatkan kapasitas, mengembangkan kemampuan, dan memberikan insentif untuk penjualan produk SLI

	Tujuan		Inisiatif	langk Pende 23		ngka nengah 5 27 28	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab
	Agen harus didorong untuk mempromosikan	12	Mengembangkan kerangka insentif untuk memotivasi agen SLI supaya menjual lebih banyak produk perlindungan kepada nasabah					Perusahaan Asuransi
٧	Asuransi Jiwa Syariah melalui akses yang lebih	13	Agen berlisensi ganda harus memiliki target SLI minimum agar memenuhi syarat untuk apresiasi dan penghargaan					Perusahaan Asuransi
	disukai dan insentif kreatif	14	Menyediakan akses pilihan/eksklusif ke kantor publik dan jaringan terikat lainnya hanya kepada agen khusus SLI					Perusahaan Asuransi
	Memperbanyak jumlah agen	15	Mempromosikan menjadi agen SLI sebagai pilihan karier paruh waktu/purnawaktu terutama kepada mahasiswa, Ekonomi Syariah dan penyedia jasa dalam ekosistem Halal					Perusahaan Asuransi
VI	Asuransi Jiwa Syariah berlisensi untuk meningkatkan	16	Mendorong tokoh-tokoh berpengaruh dalam ekosistem dan komunitas Halal untuk mendukung menjadi agen SLI sebagai pilihan karier Halal					Perusahaan Asuransi
	aksesibilitas Asuransi Jiwa Syariah kepada nasabah	17	Meningkatkan pertumbuhan agen berlisensi SLI dengan menyediakan dan memfasilitasi lebih banyak sertifikasi untuk menjual Produk SLI bekerja sama dengan perusahaan asuransi dan IIS			Т		Perusahaan Asuransi
	Mendorong seluruh bank konvenisonal untuk menawarkan	18	Mendorong bank konvensional yang sudah ada untuk menawarkan SLI sebagai alternatif produk kepada nasabah					Perusahaan Asuransi
VII	produk Syariah kepada nasabahnya	19	Melakukan pelatihan bagi konsultan/penasihat jasa keuangan bank konvensional tentang keterterapan universal produk SLI					Perusahaan Asuransi
	Asuransi Jiwa	20	Bank Syariah harus memosisikan produk SLI kepada nasabahnya pada titik kontak fisik dan digital seperti penggunaan ATM, surat nasabah, dll					Perusahaan Asuransi
VIII	yang lebih besar	21	Mendorong bank Syariah untuk menggabungkan SLI dengan produk simpan pinjam yang ada sebagai penawaran jasa keuangan Syariah e <i>nd-to-end</i>					Perusahaan Asuransi
	dengan Bank Syariah	22	Perusahaan asuransi SLI harus membangun integrasi end-to-end dengan mitra Banca Syariah mereka, termasuk antarmuka dan CRM yang dapat dimanfaatkan oleh staf bank untuk mendistribusikan SLI secara efektif					Perusahaan Asuransi
IX	Pertumbuhan Bank Syariah sebagai bagian dari ekosistem Keuangan Halal	23	Mendukung pengembangan sektor Perbankan Syariah sebagai bagian dari Ekosistem Halal					Perusahaan Asuransi

Gambar 33: Inisiatif Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 2



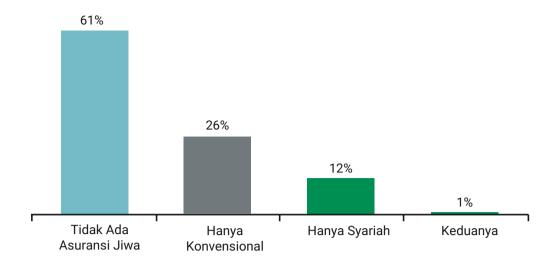


# 5. Berinovasi Dalam Produk, Bisnis, dan Distribusi (Pilar 3)

Industri Asuransi Jiwa Syariah harus melakukan lebih dari sekedar upaya peningkatan yang sudah dilakukan dan berinovasi sepenuhnya dalam produk, bisnis, serta model distribusi untuk menjangkau nasabah dan perusahaan di seluruh Indonesia. Industri Asuransi Jiwa Syariah harus mengeksplorasi bagaimana mereka dapat membuat produk-produk yang relevan untuk setiap nasabah dan perusahaan di Indonesia. Produk-produk ini juga memerlukan saluran-saluran yang berbeda untuk menjangkau sejumlah besar nasabah yang tidak tercakup oleh cara yang ada sekarang.

## 5.1 Perlunya produk Asuransi Jiwa Syariah yang relevan bagi peristiwa kehidupan nasabah dan gaya hidup Halal

Setiap masyarakat Indonesia menghadapi banyak peristiwa transformatif saat mereka menjalani hidup. Peristiwa-peristiwa tersebut termasuk pendidikan, pernikahan, kelahiran anak, pensiun, dan kecelakaan tak terduga. Asuransi memainkan peran penting dalam melindungi kehidupan masyarakat di saat ini dan masa depan. Kebutuhan esensial tersebut ditangani secara utama oleh Asuransi Jiwa Konvensional dan dikaitkan dengan tabungan jangka panjang yang umumnya mengandung unsur-unsur yang tidak Halal. Meskipun memiliki populasi Muslim terbesar secara global, banyak yang masih memilih asuransi jiwa konvensional daripada Asuransi Jiwa Syariah dengan masing-masing pangsa 26% dibandingkan dengan 12% di antara populasi Muslim. Selain itu, 61% Muslim tetap menjadi kelompok terbesar yang tidak tidak memiliki asuransi dengan 61% pangsa mewakili peluang signifikan bagi Asuransi Jiwa Syariah untuk meningkatkan penetrasinya.



Gambar 34: Penetrasi Asuransi Jiwa pada Penduduk Muslim Indonesia di 20 kota teratas (2020)

Sumber: Survei Kadencwe International

Dalam beberapa tahun terakhir, konsep gaya hidup Halal berkembang pesat di Indonesia seiring dengan meningkatnya Muslim kelas menengah dan milenial. Pemerintah juga telah mendukung hal tersebut dengan mengembangkan Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024. Beberapa inisiatif utama adalah memperkuat Rantai Nilai Halal, mendukung pertumbuhan ekonomi Islam, serta meningkatkan literasi dan kesadaran publik. Partisipasi Asuransi Syariah sangat penting untuk mendukung misi pemerintah menjadi pusat ekonomi Syariah global.

## 5.1a Penetrasi Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia condong ke arah kelas atas, lebih sedikit pilihan untuk yang berpenghasilan rendah hingga menengah

Pada tahun 2020, 40% rumah tangga Indonesia memperoleh pendapatan bulanan antara 6-12 Juta rupiah dan ~30% berpenghasilan kurang dari 6 Juta rupiah, sehingga membuat produk asuransi reguler tidak terjangkau. Sebagian besar segmen nasabah ini tinggal di daerah pedesaan yang rawan bencana alam seperti gempa bumi dan banjir. Banyak juga yang tidak memiliki akses ke perawatan kesehatan yang layak. Produk berukuran kecil dengan dukungan jadwal pembayaran yang fleksibel diperlukan untuk memenuhi segmen nasabah ini.



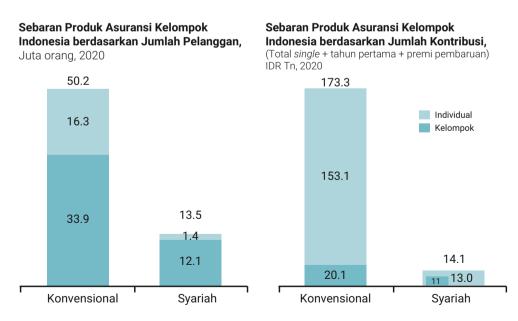
## 5.1b Penetrasi Asuransi Jiwa Syariah terkonsentrasi di wilayah perkotaan - ada peluang signifikan di wilayah lain dengan dukungan pilihan saluran distribusi yang lebih luas.

Indonesia terdiri dari lebih dari tujuh belas ribu pulau dari Sabang hingga Merauke, mulai dari pedesaan hingga perkotaan, di mana penjualan Asuransi Jiwa Syariah sangat terkonsentrasi di DKI Jakarta dengan 64% pangsa premi. Ada peluang besar di provinsi lain, tetapi terbatasnya akses ke layanan keuangan seperti bank dan saluran produk asuransi telah diidentifikasi sebagai kendala utama bagi partisipasi masyarakat dalam kegiatan ekonomi.



## 5.1c Peluang potensial Asuransi Jiwa Syariah bagi nasabah korporasi - Perusahaan asuransi harus meningkatkan pengembangan produk grup untuk mempercepat penetrasi.

Saat ini, adopsi polis kelompok Asuransi Jiwa Syariah hanya terbatas pada produk-produk terkait jiwa dengan penawaran produk-produk kesehatan dan tabungan yang terbatas. Padahal, polis Asuransi Jiwa Syariah ini melindungi lebih dari 12 juta masyarakat Indonesia. Sekalipun jumlah orang yang dilindungi polis Asuransi Jiwa Syariah hampir mencapai sepertiga jumlah yang dilindungi polis asuransi jiwa konvensional, kontribusinya masih rendah dan hanya menyumbang 6% dari total kontribusi asuransi jiwa konvensional. Terdapat peluang bagi Asuransi Jiwa Syariah untuk menumbuhkan adopsi produk kelompok dengan menjawab kebutuhan nasabah korporasi.



Gambar 35: Pangsa Produk Asuransi Indonesia Berdasarkan Jumlah Tertanggung dan Kontribusi (2020)

Sumber: AAJI, Analisis PwC Strategy&

# 5.2 Aksi industri Asuransi Jiwa Syariah untuk berinovasi dalam produk, bisnis, dan distribusi

Asuransi Jiwa Syariah harus memanfaatkan cara-cara baru untuk menjangkau nasabah dengan memanfaatkan inovasi agar mampu mendukung pertumbuhan dan menggali potensi berbagai segmen nasabah yang belum terlayani. Bagian ini menjabarkan empat tema dengan total lima tujuan yang ingin dicapai:



## 1. Asuransi Jiwa Syariah harus relevan dan terintegrasi dengan gaya hidup Halal seluruh umat Islam di Indonesia

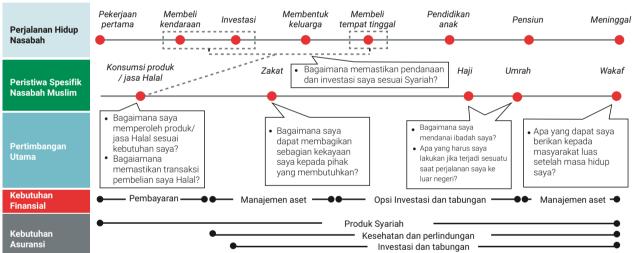


Gambar 36: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (1/4)

Tujuan X: Produk Asuransi Jiwa Syariah harus memenuhi kebutuhan nasabah berdasarkan perjalanan hidupnya untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

Menurut survei oleh Kadence International pada tahun 2020, fitur produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah menjadi alasan utama nasabah mempertimbangkan Asuransi Jiwa Syariah. Dengan 87% masyarakat Indonesia beragama Islam, terdapat peluang besar di mana Asuransi Jiwa Syariah dapat menawarkan fitur-fitur menarik yang relevan dengan peristiwa kehidupan Islami. Sebagai contoh, ada ~1 juta orang yang terdaftar untuk Haji, di mana orang-orang ini memiliki masa tunggu rata-rata 28 tahun. Selama waktu itu, mereka harus menyimpan dana yang cukup. Perusahaan asuransi dapat menawarkan produk seperti polis terkait investasi (*Investment Linked Product*) dengan komponen tabungan untuk membiayai Haji. Melalui inisiatif ini, nasabah akan merasakan manfaat dan relevansi asuransi dalam perjalanan hidupnya.





Gambar 37: Peristiwa Hidup Utama Nasabah Muslim Sumber: Analisis PwC Strategy&

Nasabah membeli asuransi sebagai bentuk perlindungan dari kerugian finansial. Oleh karena itu, kebutuhan akan keamanan arus kas, terutama setelah pensiun, sangat penting bagi sebagian besar nasabah. Namun, Asuransi Jiwa Syariah hanya memiliki sedikit produk anuitas yang dapat ditawarkan. Perusahaan asuransi bertanggung jawab untuk mengembangkan dan mendistribusikan produk Asuransi Jiwa Syariah anuitas dengan dukungan dari regulator untuk persetujuan produk.

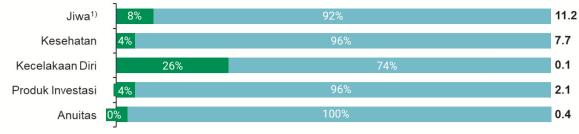


Nasabah membeli asuransi sebagai bentuk perlindungan dari kerugian finansial.

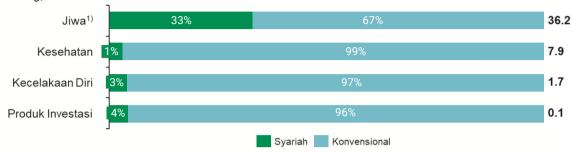


#### Pangsa Pasar Produk Asuransi Kumpulan Indonesia Berdasarkan Premi/Kontribusi,

(total premi tunggal + tahun pertama + tahun lanjutan) IDR Jt, 2020



### Pangsa Pasar Produk Asuransi Kumpulan Indonesia Berdasarkan Jumlah Tertanggung, Jt orang. 2020



Gambar 38: Pangsa Pasar Produk Asuransi Kumpulan Indonesia (2020)

Catatan: 1) Produk Jiwa termasuk Asuransi Kematian Berjangka, Dwiguna, dan Seumur Hidup Sumber: Analisis PwC Strategy&

Selain menawarkan kepada nasabah individu, Asuransi Jiwa Syariah juga harus memenuhi kebutuhan korporasi. Saat ini, 50% orang yang dilindungi oleh Asuransi Jiwa Syariah berasal dari polis kelompok dengan asuransi jiwa menjadi produk yang paling dominan. Data AAJI pada tahun 2020 menunjukkan hanya ada ~8 pemain asuransi yang menawarkan produk Syariah korporat—menandakan masih terbatasnya pemain di pasar. Industri harus mendorong lebih banyak pemain untuk mengeksplorasi dan memperkuat produk Syariah bagi nasabah korporasi karena ada peluang pertumbuhan yang signifikan.



Untuk mendukung kepatuhan Halal, perusahaan asuransi harus menyediakan berbagai titik kontak Halal untuk Asuransi Jiwa Syariah seperti Bank Syariah, Kartu Kredit Syariah, dan lain-lain. Ketersediaan berbagai titik kontak Halal akan meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap Asuransi Jiwa Syariah yang menjunjung tinggi nilai ajaran Islam.

## Tujuan XI: Asuransi Jiwa Syariah harus menjadi fondasi dari semua bisnis Halal dan lembaga pemerintah sebagai bagian dari penerapan ekosistem Halal *end-to-end*

Indonesia memiliki banyak pemain industri Halal, tetapi masih rendah dalam penetrasi Asuransi Jiwa Syariah. Mayoritas pelaku industri Halal sudah mulai menerapkan prinsip Halal atau Syariah dalam produk/jasa yang mereka sediakan, tetapi tidak dalam produk keuangan yang mereka gunakan (misalnya asuransi, penggajian, pinjaman). Untuk mendukung adopsi Halal secara *end-to-end*, lembaga pemerintah, BUMN, dan institusi lainnya harus memanfaatkan adopsi Asuransi Jiwa Syariah, misalnya memasukkan Asuransi Jiwa Syariah sebagai bagian dari paket tunjangan karyawan. Melalui aksi tersebut, pemerintah akan mendukung percepatan adopsi Asuransi Jiwa Syariah dan memperkuat Rantai Nilai Halal di Indonesia.

2. Asuransi Jiwa Syariah harus menjangkau sebagian besar nasabah yang belum terlayani melalui penggunaan saluran distribusi akar rumput yang efektif

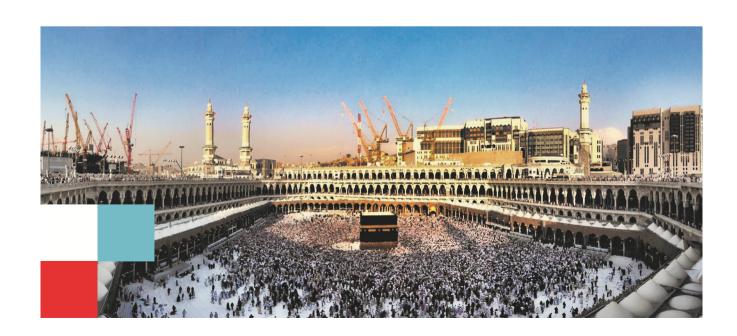


Gambar 39: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (2/4)

Tujuan XII: Memanfaatkan saluran distribusi berbasis komunitas yang ada untuk memastikan bahwa produk Asuransi Jiwa Syariah dapat diakses oleh semua orang di Indonesia, termasuk daerah pedesaan

Rumah bagi 300 juta orang, Indonesia tersebar dari Sabang sampai Merauke dengan lebih dari 1.300 suku bangsa. Negara ini dikenal sangat menjunjung tinggi nilai kebersamaan dalam gotong royong dan kelompok masyarakat. Silaturahmi seperti Arisan, di mana masyarakat berkumpul untuk saling membantu secara finansial, terkenal di kalangan masyarakat Indonesia terlepas dari latar belakang atau etnis mereka.

Muslim adalah agama yang paling dominan di Indonesia dengan dua kelompok afinitas Muslim terkemuka, Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama, yang menyumbang 37% dari populasi Indonesia. Kedua komunitas tersebut telah berada di Indonesia selama hampir 50 tahun dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap anggotanya. Anggota kelompok afinitas Muslim ini memercayai para ulama dalam memberikan arahan khusus tentang ajaran agama. Mempromosikan Asuransi Jiwa Syariah melalui kelompok afinitas ini dapat membantu memperkenalkan produk ke segmen nasabah yang lebih luas.







Dengan Indonesia yang memiliki tujuh belas ribu pulau, harus ada inovasi di mana Asuransi Jiwa Syariah dapat diakses oleh semua orang, bahkan bagi orangorang di pedesaan. Penetrasi Asuransi Jiwa Syariah saat ini yang terkonsentrasi di DKI Jakarta dengan porsi kontribusi sebesar 64% mengimplisitkan adanya potensi besar di provinsi-provinsi lain. Keterbatasan akses ke layanan keuangan seperti bank dan saluran produk asuransi telah diidentifikasi sebagai kendala kritis bagi partisipasi masyarakat dalam kegiatan ekonomi.

Distribusi masyarakat, seperti bank koresponden, toko lokal, dan kantor pos, telah tersedia secara luas bahkan di pelosok Indonesia. Menjangkau kelompok afinitas dan mengembangkan kemitraan dengan saluran ini dapat membantu memperkenalkan dan membuat Asuransi Jiwa Syariah lebih mudah diakses untuk menjangkau segmen nasabah yang lebih luas.

Muslim adalah agama yang paling dominan di Indonesia dengan dua kelompok afinitas Muslim terkemuka, Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama, yang menyumbang 37% dari populasi Indonesia.



Asuransi peer-to-peer menjadi salah satu inovasi untuk model bisnis asuransi dalam beberapa tahun terakhir. Asuransi Jiwa Syariah memiliki beberapa kesamaan dengan asuransi peer-to-peer, terutama di mana kedua model berbagi transparansi dan memberikan pengumpulan risiko oleh peserta/anggota. Namun, penekanan kemajuan teknologi oleh asuransi peer-to-peer perlu dipelajari oleh Asuransi Jiwa Syariah.

Didirikan pada April 2015, Lemonade adalah salah satu contoh *Insurtech* berbasis Komunitas Digital terkemuka yang mendisrupsi industri menggunakan ekonomi perilaku dan kecerdasan buatan. Lemonade memberikan kenyamanan yang menarik bagi nasabah dengan penjualan teknologinya melalui produk berbasis aplikasi yang didorong oleh transparansi serta nilai-nilai etis. Setelah tiga tahun berdiri, Lemonade berhasil mengakuisisi 90% nasabah yang membeli asuransi untuk pertama kalinya.

Inovasi Lemonade menghadirkan tiga aspek nilai jual unik yang dapat memenangkan pasar:

Pengalaman nasabah: Lemonade bertujuan untuk membuat prosesnya instan dan menyenangkan. Setiap proses, mulai dari pemasaran hingga orientasi memanfaatkan teknologi berbasis aplikasi, bertolak belakang dengan asuransi tradisional yang berkaitan dengan dokumen. Pengalaman ini memberikan kemudahan transaksi dan meningkatkan pengalaman nasabah serta, pada saat yang bersamaan, membantu Lemonade untuk mengambil keputusan penjaminan emisi yang cepat dan menghilangkan biaya saluran distribusi tradisional, yaitu agen.



- Penyelesaian klaim yang cepat: Lemonade memungkinkan klaim diselesaikan dengan cepat dan langsung bagi nasabahnya dengan menggunakan bot dan algoritma yang dapat diakses nasabah dengan mudah melalui aplikasi atau situs webnya. Hal ini menggantikan proses asuransi tradisional yang biasanya memakan waktu lama dan banyak prosedur.
- Transparansi atas premi yang tidak diklaim: Dalam model bisnis asuransi tradisional, setiap polis yang ditolak atau tidak diklaim akan mengalir langsung ke keuntungan perusahaan asuransi. Terkadang, hal tersebutkan menimbulkan konflik kepentingan antara perusahaan asuransi dengan pemegang polis. Lemonade sepenuhnya menyadari hal ini dan menghasilkan solusi kreatif yang dapat menarik kepercayaan nasabah dan, pada saat yang bersamaan, bermanfaat bagi masyarakat. Lemonade mengembalikan premi yang tidak diklaim ke badan amal berdasarkan pilihan nasabah. Tindakan tersebut memberikan faktor 'rasa nyaman' dan kepercayaan antara nasabah dan perusahaan asuransi.

#### Pembelajaran dari Lemonade:

- Lemonade telah mengembangkan aplikasi seluler yang dirancang dengan baik dan mudah digunakan agar dapat menawarkan kemudahan transaksi mulai dari pendaftaran hingga proses klaim. Belajar dari Lemonade, Asuransi Jiwa Syariah dapat memberikan pengalaman unik kepada pelanggan yang membuat seluruh proses lebih menarik dan tidak membuat frustrasi dibandingkan dengan asuransi tradisional.
- Penggunaan aplikasi seluler dan situs web tanpa persyaratan konsultasi (yaitu agen dan banca) memberikan kemudahan dan pilihan yang lebih terjangkau bagi nasabah. Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah dapat menggunakan metode saluran langsung tersebut dan metode distribusi berbasis komunitas untuk menawarkan pilihan yang lebih luas kepada nasabah, mengurangi biaya distribusi yang tinggi, dan menjangkau basis nasabah yang lebih luas.



3. Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus menyadari peningkatan penetrasi teknologi di Indonesia dan kenyamanan bertransaksi secara *online*, kemudian memperkuat dorongan langsung dan digital mereka



Gambar 40: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (3/4)

Tujuan XIII: Saluran langsung dan digital harus dimanfaatkan secara efektif untuk menjangkau nasabah milenial dan yang melek teknologi

Ekonomi digital di Indonesia sedang berkembang pesat dengan pendorong utama oleh demografi milenial, adopsi *smartphone*, aksesibilitas ke data seluler, dan dukungan pemerintah. Sebuah penelitian mengungkapkan bahwa pengguna internet di Indonesia menghabiskan delapan jam di internet setiap hari, di mana hampir 98,2% penduduknya memiliki *smartphone*. Prospek ekonomi digital cukup menjanjikan bagi Indonesia, di mana terdapat momentum bagi Asuransi Jiwa Syariah untuk memasuki pasar.

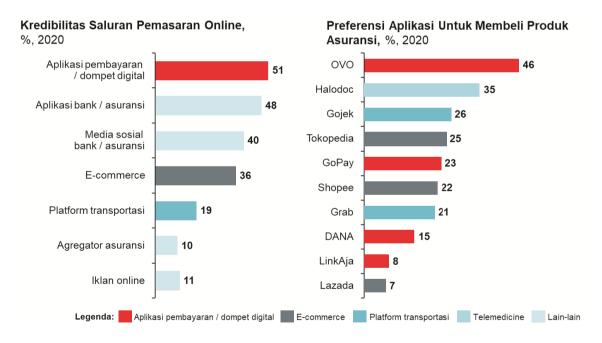




Gambar 41: Tingkat Adopsi Digital di Indonesia (2021 Jan) Sumber: Analisis PwC Strategy&



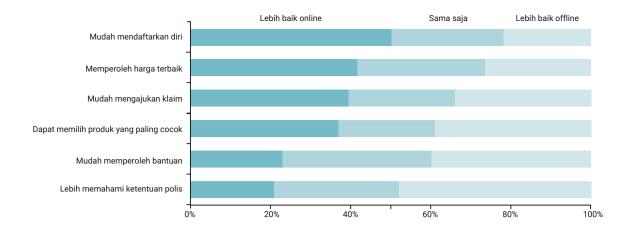
Platform digital di Indonesia telah berkembang pesat dengan banyak platform mendorong penawaran produk dan jasa lintas sektor. Survei oleh Swiss Re pada tahun 2020 menemukan responden Indonesia lebih terbuka untuk menerima pembayaran digital dan aplikasi bank/asuransi saat membeli produk asuransi. Pada saat yang bersamaan, platform digital seperti OVO, Halodoc, dan Gojek adalah aplikasi yang paling disukai.



Gambar 42: Kredibilitas Saluran Pemasaran Online dan Preferensi Aplikasi Untuk Membeli Produk Asuransi (2020)

Sumber: Survei Swiss Re Going Digital Customer 2020

Ada keinginan konsumen yang semakin meningkat untuk menggunakan *platform online* dalam mengakses produk asuransi. Dalam survei yang dilakukan di Indonesia dan Malaysia, konsumen merasa bahwa saluran *online* dapat mempermudah proses aplikasi asuransi dan menawarkan tarif/harga terbaik. Namun, saluran tradisional masih dihargai untuk membantu nasabah dalam mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang ketentuan kebijakan.



Gambar 43: Persepsi Konsumen Indonesia dan Malaysia Terhadap Saluran Pemasaran Asuransi Online vs Offline (2020)

Sumber: Survei Swiss Re Going Digital Customer 2020



Melibatkan ekonomi digital bukan hanya sekadar memiliki saluran distribusi yang inovatif dan baru. Saat ini, saluran distribusi berbiaya lebih tinggi, yaitu agen dan banca, berkontribusi secara signifikan pada biaya distribusi yang memengaruhi potensi pengembalian bagi peserta. Terbatasnya aktivitas pemasaran menyebabkan nasabah tidak mengetahui bahwa mereka dapat membeli Asuransi Jiwa Syariah secara langsung. Kegiatan pemasaran, kemajuan teknologi, dan regulasi yang mendukung dapat menciptakan saluran langsung yang efisien dan dapat mengurangi biaya transaksi, sehingga manfaat dapat diteruskan oleh perusahaan asuransi kepada nasabah.

Penggunaan saluran *online* dan kemitraan digital telah membuka sarana baru bagi industri asuransi, terutama dalam menjangkau basis pelanggan besar yang sebelumnya mungkin tidak memiliki akses ke asuransi. Bermitra dengan *platform* digital menciptakan kepercayaan dan kebiasaan dalam bertransaksi di antara pengguna. Penggunaan teknologi membawa peluang baru bagi kelompok yang belum terjangkau layanan perbankan dan belum terlayani dengan akses ke jasa keuangan melalui efisiensi biaya distribusi dan ketersediaan informasi.

## 4. Asuransi Jiwa Syariah harus memiliki daya tarik universal dalam memenuhi kebutuhan asuransi semua segmen nasabah



Gambar 44: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (4/4)

## Tujuan XIV: Asuransi Jiwa Syariah harus dapat diakses oleh masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah dengan menyediakan jenis dan fitur produk yang melengkapi produk yang ada

Asuransi Jiwa Syariah harus menarik secara universal dalam memenuhi kebutuhan semua segmen melalui harga, fitur, dan transaksi yang fleksibel untuk mendukung visi kami agar Asuransi Jiwa Syariah diadopsi secara universal serta mendorong kemakmuran dan perlindungan bagi seluruh rakyat Indonesia. Rata-rata kontribusi polis Asuransi Jiwa Syariah tahunan saat ini sebesar ~10 juta rupiah lebih tinggi dari pendapatan bulanan ~70% rumah tangga di Indonesia. Empat puluh persen dari rumah tangga di Indonesia berpenghasilan bulanan antara 6-12 juta rupiah dan ~30% berpenghasilan kurang dari 6 juta rupiah, mungkin termasuk penerima upah harian dan mingguan. Pengembangan produk dengan ukuran yang lebih rendah dapat memastikan penetrasi Asuransi Jiwa Syariah ke segmen nasabah tersebut.



Fleksibilitas pembayaran iuran yang mengikuti pola arus kas nasabah juga harus dapat diakses untuk mendukung pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah. Nasabah di luar Jawa mungkin menghadapi tantangan dengan opsi pembayaran yang terbatas. Jadwal pembayaran fleksibel yang menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah dan perluasan pembayaran iuran dapat mendukung penetrasi Asuransi Jiwa Syariah ke masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.



Asuransi Jiwa Syariah harus relevan dan terintegrasi dengan gaya hidup Halal seluruh umat Islam di Indonesia

	Tujuan		Inisiatif	Р	angka endel 23		Jangka enengal 26 27	n 28	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab	
	Produk Asuransi Jiwa Syariah harus memenuhi kebutuhan nasabah, berdasarkan perjalanan hidupnya untuk memenuhi kebutuhan nasabah	24	Mengembangkan dan menempatkan produk SLI yang terintegrasi dengan peristiwa-peristiwa Islamiah dalam perjalanan hidup nasabah (misalnya membayar Zakat, menunaikan Haji/Umrah, memberikan Wakaf, memberikan Sedekah)							Perusahaan Asuransi	
X		nasabah, berdasarkan	25	Mengembangkan lebih banyak produk grup SLI di bidang Kesehatan, Kecelakaan, dan ILP untuk mempercepat penetrasi ke nasabah korporasi							Perusahaan Asuransi
		26	Menyediakan opsi yang sesuai Syariah untuk semua titik kontak nasabah dengan SLI (misalnya pembayaran melalui bank Syariah, kartu kredit Syariah)							Perusahaan Asuransi	
		27	Mengembangkan lebih banyak produk Anuitas SLI untuk memenuhi kebutuhan keamanan finansial selama masa pensiun							Perusahaan Asuransi	
	Asuransi Jiwa Syariah harus menjadi fondasi dari semua bisnis Halal	28	Terlibat dengan pemerintah Indonesia untuk lembaga terkait industri Halal dan Badan Usaha Milik Negara untuk menggunakan SLI sebagai bagian dari manfaat karyawan dan bundling produk							Perusahaan Asuransi	
ΧI	XI dan lembaga pemerintah sebagai bagian dari penerapan Ekosistem Halal end-to-end	29	Melibatkan asosiasi industri Halal lainnya terkait kebutuhan industri Halal untuk memiliki Produk Keuangan Halal (misalnya Bank Syariah, wisata & perjalanan Halal harus menggunakan SLI untuk karyawan dan bundling produk mereka)							Perusahaan Asuransi	

Asuransi Jiwa Syariah Harus menjangkau sebagian besar nasabah yang belum terlayani melalui penggunaan saluran distribusi akar rumput yang efektif

	Tujuan		Inisiatif	Jangka Pendek 22 23 24	Jangka Menengah 25 26 27 28	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab
	Memanfaatkan saluran distribusi berbasis komunitas yang ada untuk memastikan bahwa	30	Memanfaatkan saluran distribusi akar rumput yang ada seperti perusahaan distribusi keuangan tahap akhir (misalnya bank koresponden), jaringan FMCG (misalnya toko lokal), kantor pos untuk memastikan bahwa produk SLI dapat diakses oleh semua orang di Indonesia termasuk daerah pedesaan				Perusahaan Asuransi
XII	produk SLI dapat diakses oleh semua orang di Indonesia,	31	Memanfaatkan kelompok afinitas Muslim (misalnya Muhammadiyah, Nahdlatul Ulama) untuk memperkenalkan dan mendukung perlunya produk SLI kepada anggotanya				Perusahaan Asuransi
	termasuk daerah pedesaan	32	Memanfaatkan kelompok dan perkumpulan komunitas lokal (misalnya arisan, komunitas lokal, dll) sebagai platform untuk memperkenalkan dan menjual produk SLI				Perusahaan Asuransi

Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus menyadari peningkatan penetrasi teknologi di Indonesia & kenyamanan bertransaksi secara online, dan memperkuat dorongan langsung & digital mereka

	Tujuan		Inisiatif	Р	angk ende 23	k	angka nengah 6 27 28	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab
	Saluran langsung	33	Mendorong kemitraan dengan pelaku ekosistem digital seperti wallet, e-commerce, dan telemedicine untuk menjangkau lebih banyak nasabah						Perusahaan Asuransi
XIII	nasabah milenial dan melek teknologi	34	Perusahaan asuransi harus mengembangkan aplikasi digital yang memungkinkan nasabah untuk bertransaksi secara langsung dan memberi mereka informasi kinerja yang diperbarui seperti surplus Tabarru, pengembalian investasi, dan manfaat lainnya						Perusahaan Asuransi
XIII		35	Mengeksplorasi penerapan konsep dan praktik terbaik yang relevan dari perusahaan asuransi peer to peer digital global termasuk transparansi tentang premi, model pengaturan mandiri, dan distribusi berbasis rujukan			1			Perusahaan Asuransi
		36	Mengeksplorasi distribusi produk yang lebih sederhana yang dipimpin saluran langsung tanpa persyaratan konsultasi untuk memberikan opsi yang lebih terjangkau bagi nasabah			ı			DSN-MUI OJK

6 Asuransi Jiwa Syariah harus memiliki daya tarik universal dalam memenuhi kebutuhan asuransi semua segmen nasabah

	Tujuan		Inisiatif		Jangka Pendek			Jangka Menengah			ı	Jangka Panjang	Bertanggung jawab	
						23	24	25	26	27	28	>28	Jawab	
		Asuransi Jiwa Syariah harus dapat diakses masyarakat berpenghasilan	37	Mengembangkan produk SLI ukuran kecil yang mencakup kebutuhan perlindungan dasar dan terjangkau yang ditargetkan untuk populasi berpenghasilan rendah dan menengah									Perusahaan Asuransi	
	<ΙV	rendah dan menengah dengan menyediakan jenis dan fitur produk yang melengkapi produk yang ada	38	Mengembangkan produk SLI yang memberikan jadwal pembayaran yang fleksibel dan memperluas pilihan pembayaran kontribusi untuk SLI (misalnya melalui agen, transfer bank, autodebet rekening bank, minimarket) yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah									Perusahaan Asuransi	

Gambar 45: Inisiatif Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3





## 6. Memberdayakan Industri dan Mengatasi Kendala (Fondasi)

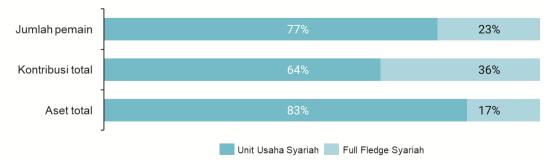
Industri membutuhkan seperangkat penentu yang kuat agar sukses. Terdapat 3 penentu utama yang harus dimiliki industri Asuransi Jiwa Syariah Indonesia agar dapat sukses. Penentu-penentu tersebut berkaitan dengan proses transisi *spin-off*, kerangka peraturan yang mendukung, dan ekosistem yang kondusif.

#### 6.1 Hal-hal yang perlu disiapkan dalam rangka spin-off

#### 6.1a Kewajiban untuk segera melakukan spin-off wajib unit usaha Syariah

Dengan visi untuk meningkatkan fokus pada bisnis Asuransi Jiwa Syariah, pemerintah telah mengamanatkan bahwa semua perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang saat ini sedang beroperasi sebagai unit usaha harus menjadi perusahaan yang mandiri pada tahun 2024. Dari total 30 perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang aktif beroperasi di Indonesia, 23 di antaranya (77%) saat ini beroperasi sebagai unit usaha Asuransi Jiwa Syariah dari perusahaan asuransi jiwa konvensional. Unit usaha perusahaan asuransi ini juga memiliki porsi yang serupa dalam hal kontribusi total dan total aset industri. Kebutuhan untuk melakukan *spin-off* unit usaha mereka dan membentuk perusahaan mandiri untuk melanjutkan operasi akan berdampak besar pada segmen industri.

### Pangsa Pasar Asuransi Jiwa Syariah Berdasarkan Model Operasional, 2020



Gambar 46: Pangsa Pasar Asuransi Jiwa Syariah Berdasarkan Model Operasional (2020)
Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

#### 6.1b Tantangan yang mungkin muncul untuk memenuhi mandat spin-off

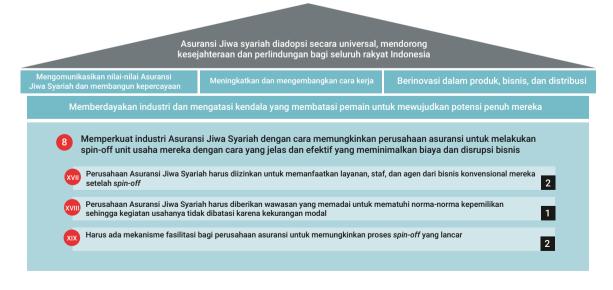
Meskipun spin-off unit usaha Asuransi Jiwa Syariah merupakan mandat khusus dari pemerintah, spin-off tidak dibedakan dengan transaksi pengalihan aset biasa dalam peraturan atau pemberitahuan apapun. Hal ini berarti semua pengeluaran terkait dengan pengalihan aset, seperti pajak, bea, dan biaya yang berlaku, akan dikenakan. Aset dan portofolio yang yang dialihkan ke perusahaan Asuransi Jiwa Syariah dapat dikenakan PPN karena perusahaan asuransi jiwa umumnya tidak dianggap sebagai perusahaan "kena-PPN" yang dapat dibebaskan dari kewajiban pajaknya. Perusahaan asuransi juga dapat dikenakan pajak penghasilan atas keuntungan modal dalam hal pengalihan aset yang tidak memenuhi syarat untuk menggunakan nilai buku dari aset yang ditransfer. Aset fisik berupa tanah dan bangunan yang kemungkinan akan dialihkan sebagai bagian dari aset operasional juga dikenakan bea seperti bea balik nama tanah dan bangunan. Perusahaan asuransi juga akan dikenakan berbagai biaya dalam prosesnya, seperti untuk pencairan dana investasi peserta dan administrasi perubahan polis nasabah.

Perusahaan asuransi yang beroperasi sebagai unit usaha Syariah telah memperoleh manfaat dari kumpulan sumber daya bersama dengan bisnis konvensional, yaitu infrastruktur TI, staf umum, dan penyedia layanan. Namun, peraturan saat ini belum menguraikan secara terperinci bagaimana praktik berbagi sumber daya ini dapat dilanjutkan setelah *spin-off.* Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah menghadapi risiko melakukan investasi berlebihan, menimbulkan biaya tambahan jika mereka tidak dapat terus berbagi sumber daya dengan bisnis konvensional yang ada.

Operator unit usaha Asuransi Jiwa Syariah saat ini sedang mempersiapkan *spin-off* yang perlu dilakukan dalam beberapa tahun ke depan dan mempertimbangkan dampak yang akan timbul dari transisi tersebut.

#### 6.1c Tindakan industri untuk memastikan transisi spin-off yang lancar

Menjelang tenggat wajib *spin-off*, industri Asuransi Jiwa Syariah perlu mengatasi kendala yang membatasi sebagian besar pemain untuk mewujudkan potensi penuh mereka. Memperkuat industri Asuransi Jiwa Syariah adalah hal yang krusial agar operator unit usaha Asuransi Jiwa Syariah dapat melakukan *spin-off* dengan jelas dan efektif, meminimalkan biaya dan disrupsi bisnis. Oleh karena itu, Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia menjabarkan 3 tujuan yang akan dicapai berikut ini:



Gambar 47: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (1/4)



Tujuan XVII: Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus diizinkan untuk memanfaatkan layanan, staf, dan agen dari bisnis konvensional mereka setelah *spin-off* 

Para pelaku industri saat ini harus yakin bahwa kelayakan bisnis dan model operasi mereka akan berkelanjutan sekalipun setelah *spin-off* agar industri Asuransi Jiwa Syariah terus tumbuh. Hal ini termasuk keberlanjutan sinergi dengan bisnis konvensional yang mereka manfaatkan selama periode model operasi unit usaha. Persyaratan untuk investasi dan pengeluaran tambahan perlu dijaga seminimal mungkin agar memastikan kelayakan bisnis yang berkelanjutan bagi para pemain industri saat ini.

Untuk mengatasi kendala industri Asuransi Jiwa Syariah seputar biaya yang lebih tinggi dibandingkan dengan konvensional, AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, dan OJK untuk mewujudkan tingkat pajak bersih yang sama antara asuransi jiwa syariah dengan konvensional.

## Tujuan XVIII: Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus diberikan wawasan yang memadai untuk mematuhi norma-norma kepemilikan sehingga kegiatan usahanya tidak dibatasi karena kekurangan modal

Perusahaan asuransi jiwa, baik Syariah maupun konvensional, wajib memenuhi kriteria minimum 20% kepemilikan domestik untuk melindungi pemain lokal dan mendorong kemitraan. Namun, mungkin akan sulit untuk menemukan pemegang saham domestik yang mau menyuntikkan modal besar untuk bisnis Asuransi Jiwa Syariah dalam waktu singkat antara sekarang hingga batas waktu *spin-off*. Regulator perlu menghindari konsekuensi tak terduga dari Asuransi Jiwa Syariah yang menjadi terlalu kecil untuk dapat tumbuh karena kendala modal ekuitas yang terbatas dari pemegang saham domestik. Pemerintah dapat memberikan batas waktu bagi perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk memenuhi persyaratan kepemilikan domestik sehingga perusahaan asuransi tidak terkendala oleh kekurangan modal karena mereka menjalankan Asuransi Jiwa Syariah sebagai bisnis yang mandiri. Untuk mengatasi kendala industri Asuransi Jiwa Syariah terkait kepatuhan yang lebih menuntut dibandingkan dengan konvensional, AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, dan OJK untuk mewujudkan tingkat persyaratan peraturan yang sama antara asuransi jiwa syariah dengan konvensional.

# Tujuan XIX: Harus ada mekanisme yang memfasilitasi perusahaan asuransi agar memungkinkan proses spin-off yang lancar

Terdapat beberapa proses, kepatuhan, dan persetujuan yang diperlukan dalam *spin-off* unit usaha Asuransi Jiwa Syariah. Perlu adanya bantuan yang diberikan sepanjang proses transisi serta mekanisme untuk mengimbangi biaya yang dihasilkan agar mempermudah unit usaha dalam transisi yang lancar ke perusahaan mandiri. Mekanisme terfasilitasi tersebut akan memberikan keyakinan kepada perusahaan Asuransi Jiwa Syariah bahwa *spin-off* akan dapat diselesaikan dengan lancar. Untuk memastikan semua perusahaan asuransi dapat mematuhi *spin-off* wajib dengan disrupsi minimum, AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, OJK untuk membantu perusahaan asuransi jiwa Syariah dalam melalui proses *spin-off*.



			Tema				
8			uransi Jiwa Syariah dengan cara memungkinkan peru g jelas dan efektif yang meminimalkan biaya dan disr		nsi untuk melakuk	an <i>spin-off</i> uni	it usaha
	Tujuan		Inisiatif	Jangka Pendek 22 23 24	Jangka Menengah	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab
V0./II	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus diizinkan untuk memanfaatkan	44	Memastikan saluran bersifat inklusif, dengan mengizinkan agen dan banca mendistribusikan produk konvensional dan SLI				DSN-MUI OJK
XVII	layanan, staf, dan agen dari bisnis konvensional mereka setelah <i>spin-off</i>	45	Memungkinkan operasi SLI untuk mendorong efisiensi operasional melalui pemanfaatan aset dan layanan dari bisnis konvensional				DSN-MUI OJK
XVIII	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus diberikan wawasan yang memadai untuk mematuhi norma-norma kepemilikan sehingga kegiatan usahanya tidak dibatasi karena kekurangan modal	46	Memberikan garis waktu bagi entitas SLI untuk mematuhi persyaratan kepemilikan domestik untuk memastikan bisnis baru tidak terkendala modal				DSN-MUI OJK
	Harus ada mekanisme fasilitasi bagi perusahaan	47	Membentuk satuan tugas SLI untuk memberi saran tentan proses spin-off untuk perusahaan asuransi dan memastikan bahwa pertanyaan ditanggapi tepat waktu	_			DSN-MUI OJK
XIX	asuransi untuk memungkinkan proses <i>spin-off</i> yang lancar	48	Memungkinkan kredit/aset pajak tangguhan untuk biaya yang timbul dari <i>spin-off</i> wajib (misalnya tunjangan pajak atas pengalihan aset, kredit pajak berdasarkan biaya yang dikeluarkan selama <i>spin-off</i> )				DSN-MUI OJK

Gambar 48: Inisiatif Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Indonesia Syariah (1/4)

#### 6.2a Kepatuhan terhadap dua rangkaian peraturan industri Asuransi Jiwa Syariah

Sebagai lembaga keuangan Syariah, industri Asuransi Jiwa Syariah perlu mematuhi peraturan dan ketentuan hukum Syariah. Di bawah kerangka peraturan saat ini, ada lembaga terpisah yang mengawasi kedua kepatuhan ini: DSN-MUI dan OJK. DSN-MUI adalah otoritas nasional yang mengeluarkan Fatwa untuk lembaga keuangan—mengawasi kepatuhan Syariah—dan OJK adalah otoritas nasional yang menerbitkan instrumen hukum untuk lembaga keuangan—mengawasi kepatuhan hukum.



Gambar 49: Regulator Asuransi Jiwa Syariah Sumber: Analisis PwC Strategy&

Kepatuhan terhadap dua rangkaian peraturan ini diperlukan karena industri Asuransi Jiwa Syariah memiliki prinsip tambahan untuk diikuti dibandingkan dengan asuransi jiwa konvensional. Sebagai contoh, Asuransi Jiwa Syariah wajib melaporkan kinerja dua pendanaan karena Asuransi Jiwa Syariah memisahkan pengelolaan dana peserta (Tabarru) dan dana perusahaan. Pada saat yang bersamaan, kepatuhan terhadap peraturan ganda ini juga menambah beban bagi perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang harus mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk memenuhi persyaratan tambahan.



Gambar 50: Peraturan Tertinggi Tentang Perasuransian Indonesia

Sumber: UU No.40/2014, Analisis PwC Strategy&



Gambar 51: Pedoman Kesesuaian Syariah Perasuransian Indonesia Sumber: DSN-MUI, Analisis PwC Strategy&

#### 6.2b Kepatuhan tambahan yang memengaruhi daya saing Asuransi Jiwa Syariah

Total kewajiban pajak untuk Asuransi Jiwa Syariah lebih tinggi daripada konvensional. Dua contoh utamanya adalah kewajiban yang terkait dengan pajak penghasilan perusahaan dan pajak pertambahan nilai (PPN).

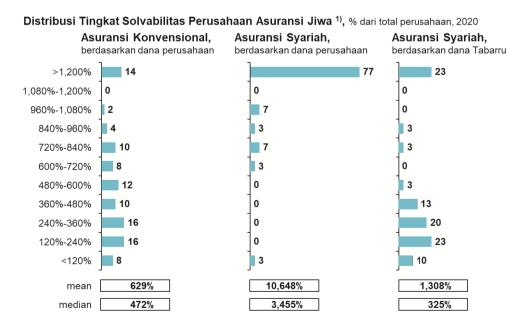
Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah membayar Zakat sebagai salah satu kewajibannya untuk kepatuhan Syariah. Mereka perlu membayar Zakat 2,5% dari pendapatan mereka untuk membantu masyarakat yang kurang mampu melalui lembaga Zakat yang diberi wewenang oleh pemerintah. Selain itu, pemerintah juga mewajibkan perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk membayar pajak penghasilan perusahaan sebesar 22% dari penghasilannya, sama dengan tarif konvensional. Secara efektif, kewajiban terkait pajak penghasilan perusahaan untuk Asuransi Jiwa Syariah lebih tinggi daripada mitra pembanding konvensional mereka. Kewajiban-kewajiban tersebut menyebabkan Asuransi Jiwa Syariah memiliki dana investasi untuk pertumbuhan yang lebih sedikit karena bagian yang lebih besar dari pendapatan mereka diambil oleh pemerintah.



Prinsip transparansi mengharuskan perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk mengungkapkan jumlah yang mereka ambil dari kontribusi nasabah sebagai biaya manajemen (Ujrah). Asuransi Jiwa Syariah memisahkan komponen Ujrah ini dari kontribusi nasabah dalam laporan keuangan, termasuk pelaporan pajak. Meskipun peraturan saat ini mengecualikan jasa asuransi dari PPN, Ujrah dapat dilihat sebagai biaya jasa kena pajak dan dikenakan PPN. Di sisi lain, asuransi jiwa konvensional tidak perlu mengungkapkan perincian premi nasabah dan karenanya tidak dikenakan PPN atas biaya manajemen mereka. Harga produk Asuransi Jiwa Syariah dapat menjadi lebih mahal daripada asuransi jiwa konvensional karena biaya perusahaan asuransi dalam kewajiban terkait dengan PPn yang lebih tinggi.

Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah dituntut untuk memiliki fungsi organisasi tambahan dibandingkan dengan asuransi jiwa konvensional. Mereka harus memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) untuk mengawasi kepatuhan Syariah di dalam perusahaan. Lingkup kerja dewan mencakup persetujuan untuk produk baru, kampanye pemasaran, dan pengelolaan dana. Anggota dewan tidak boleh memegang peran ganda dalam perusahaan, menyebabkan biaya organisasi melebihi apa yang sudah diwajibkan bagi perusahaan asuransi jiwa konvensional berdasarkan peraturan.

Model operasi Asuransi Jiwa Syariah yang memisahkan dana peserta (Tabarru) dan dana perusahaan menyebabkan penerapan peraturan yang berbeda. Dalam peraturan tentang solvabilitas, perusahaan Asuransi Jiwa Syariah wajib menjaga tingkat solvabilitas minimum untuk setiap dana. Hal ini membatasi pemanfaatan jumlah dana tersedia untuk keperluan lain. Asuransi jiwa konvensional hanya diharuskan untuk menjaga solvabilitas dana perusahaan tunggal karena mereka tidak memisahkan dana pemegang polis. Di sisi lain, misalnya dalam peraturan pengawasan OJK, perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus membayar biaya pengawasan berdasarkan total aset yang meliputi dana peserta dan dana perusahaan. Akibat dari dana peserta yang pada dasarnya tidak dimiliki oleh perusahaan, Asuransi Jiwa Syariah dikenakan biaya yang lebih tinggi daripada asuransi jiwa konvensional yang memiliki semua aset di bawah satu dana perusahaan. Penerapan peraturan yang berbeda saat ini menempatkan Asuransi Jiwa Syariah pada posisi yang kurang mendukung.



Gambar 52: Tingkat Solvabilitas Perusahaan Asuransi Jiwa
Catatan: 1) Tingkat solvabilitas dihitung sebagai: (aset yang diperkenankan – liabilitas) /
modal minimum berbasis risiko
Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

Beberapa kepatuhan tambahan untuk Asuransi Jiwa Syariah juga membatasi fleksibilitasnya dalam mengeksplorasi berbagai jenis penawaran dan model bisnis. Sebagai contoh, DSN-MUI mengeluarkan Fatwa pembatasan biaya perusahaan asuransi (Ujrah) untuk produk Asuransi Jiwa Syariah non-polis terkait investasi adalah sebesar 50% dari kontribusi nasabah. Pembatasan tersebut membatasi fleksibilitas Asuransi Jiwa Syariah dalam merumuskan produk dan struktur insentif bagi mitra penyalur. Produk asuransi jiwa konvensional saat ini tidak diatur pada tingkat perincian yang sama, sehingga lebih fleksibel.



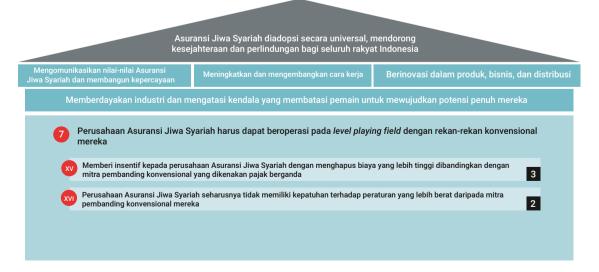
	Asuransi Jiwa Konvensional	Asuransi Jiwa Syariah
Struktur premi	Struktur premi tidak diatur	Ujrah produk non-PAYDI dibatasi maks. 50%
Penggunaan premi	Penggunaan premi dari pemegang polis tidak diatur	Penggunaan dana Tanahud dari peserta anuitas Syariah dibatasi untuk manfaat anuitas
luran OJK	luran OJK berdasarkan total aset dengan kondisi seluruh aset dimiliki oleh perusahaan	luran OJK berdasarkan total aset, termasuk dana Tabarru yang merupakan milik peserta
luran pengawas Syariah	Tidak Ada	Beban terkait Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan iuran DSN-MUI
PPN asuransi	Jasa asuransi tidak dikenakan PPN	Pembayaran Ujrah dapat dikenakan PPN
PPh manfaat asuransi	Manfaat asuransi jiwa tidak dikenakan PPh	Surplus underwriting dan pendistribusian nya kepada peserta dapat dikenakan PPh
PPh badan usaha	PPh sesuai tarif PPh badan usaha	Kewajiban Zakat berdasarkan laba perusahaan dan PPh sesuai tarif PPh badan usaha

Gambar 53: Pemenuhan Regulasi Asuransi Jiwa

Sumber: AASI, LPEM FEB UI, Kadence International, Analisis PwC Strategy&

#### 6.2c Tindakan industri untuk membuat level playing field dan mendorong inovasi

Peraturan Asuransi Jiwa Syariah harus memberdayakan industri agar mampu bersaing di pasar. Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus dapat beroperasi pada *level playing field* dengan rekan-rekan konvensional mereka. Oleh karena itu, Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia menjabarkan 2 tujuan yang akan dicapai berikut ini:



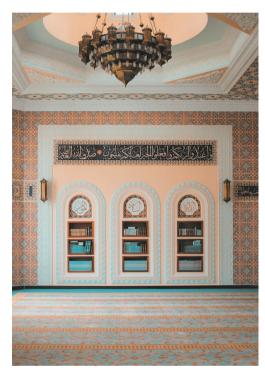
Gambar 54: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (2/4)

# Tujuan XV: Memberi insentif kepada perusahaan Asuransi Jiwa Syariah dengan menghapus biaya yang lebih tinggi, seperti pajak ganda, dibandingkan dengan mitra pembanding konvensional

Beberapa pajak tertentu di bawah kerangka peraturan saat ini menempatkan lebih banyak beban pada Asuransi Jiwa Syariah dibandingkan dengan konvensional. Pajak penghasilan perusahaan yang dikenakan, dengan mengabaikan Zakat sebanding yang telah dibayarkan, dan PPN yang dikenakan terkait biaya perusahaan asuransi yang diungkapkan mendorong biaya yang lebih tinggi dalam menjalankan bisnis Asuransi Jiwa Syariah dibandingkan dengan asuransi jiwa konvensional sekalipun dengan skala yang sama. Untuk mengatasi kendala industri Asuransi Jiwa Syariah seputar biaya yang lebih tinggi dibandingkan dengan konvensional, AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, dan OJK untuk mewujudkan tingkat pajak bersih yang sama antara asuransi jiwa syariah dan konvensional.

## Tujuan XVI: Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah seharusnya tidak memiliki kepatuhan terhadap peraturan yang lebih berat daripada mitra pembanding konvensional mereka

Kepatuhan terhadap peraturan tertentu lebih memberatkan perusahaan Asuransi Jiwa Syariah dibandingkan dengan asuransi jiwa konvensional. Solvabilitas terpisah untuk dana Tabarru dan dana perusahaan, Dewan Pengawas Syariah khusus, serta biaya pengawasan ganda OJK dan DSN-MUI adalah beberapa hal yang menunjukkan persyaratan yang lebih tinggi untuk bisnis Asuransi Jiwa Syariah daripada asuransi jiwa konvensional. Untuk mengatasi kendala industri Asuransi Jiwa Syariah terkait kepatuhan yang lebih menuntut dibandingkan dengan konvensional, AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, dan OJK untuk mewujudkan tingkat persyaratan peraturan yang sama antara asuransi jiwa syariah dengan konvensional.



			Tema								
7	7 Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus dapat beroperasi pada level playing field dengan rekan-rekan konvensional mereka										
	Tujuan		Inisiatif		angka endek 23 2	24 2	Jangka Menengah 25 26 27 28	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab		
	Memberi insentif kepada perusahaan Asuransi Jiwa Syariah dengan	39	Menganjurkan pembayaran Zakat yang dilakukan oleh Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk diakui sebagai kredit pajak atau bagian langsung dari pembayaran pajak penghasilan badan			i			DSN-MUI OJK		
XV	menghapus biaya yang lebih tinggi dibandingkan dengan mitra pembanding konvensional yang dikenakan pajak berganda	40	Menganjurkan agar komponen Ujrah dalam SLI diakui sebagai bagian dari keseluruhan premi asuransi sehingga tidak dikenakan PPN			-			DSN-MUI OJK		
		41	Untuk transaksi yang dibagi menjadi beberapa leg agar sesuai dengan Syariah, menganjurkan pajak untuk dikenakan pada satu transaksi, bukan pada beberapa transaksi						DSN-MUI OJK		
	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah seharusnya tidak memiliki kepatuhan terhadap peraturan	42	Menganjurkan perusahaan SLI untuk dapat memenuhi persyaratan kesehatan keuangan di tingkat perusahaan serupa dengan perusahaan konvensional (misalnya solvabilitas secara konsolidasi dan bukan berdasarkan Tabarru dan pembukuan perusahaan secara terpisah)						DSN-MUI OJK		
XVI	yang lebih berat daripada mitra pembanding konvensional mereka	43	Mengembangkan insentif yang memungkinkan perusahaan SLI untuk dapat membayar biaya terkait kepatuhan dengan tingkat yang sama secara total seperti yang dilakukan oleh perusahaan konvensional (misalnya anggota DPS yang diakui sebagai komisaris, kredit berdasarkan biaya DSN-MUI yang dibayarkan)						DSN-MUI OJK		

Gambar 55: Inisiatif Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (2/4)

Selain itu, lingkungan peraturan dan kebijakan yang memfasilitasi inovasi dan inklusi keuangan bagi Industri Asuransi Jiwa Syariah, di luar persaingan dengan asuransi jiwa konvensional, juga diperlukan. Dengan demikian, Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia menjabarkan 4 tujuan yang ingin dicapai berikut ini:



Gambar 56: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (3/4)

Tujuan XXIII: Peraturan industri Asuransi Jiwa Syariah harus memasukkan lebih banyak elemen yang mencerminkan karakteristik uniknya

Asuransi Jiwa Syariah merupakan industri keuangan syariah yang membutuhkan kerangka peraturan yang berbeda dengan asuransi jiwa konvensional. Sebagai contoh, model operasi Asuransi Jiwa Syariah yang mencerminkan asuransi timbal balik antarpeserta berbeda dengan transfer risiko dari pemegang polis ke perusahaan asuransi. Model ini memisahkan aset peserta dari aset perusahaan, sehingga harus memiliki pertimbangan solvabilitas modal yang berbeda. Oleh karena itu, berbagai aspek bisnis Asuransi Jiwa Syariah harus diatur secara berbeda dari asuransi jiwa konvensional. Sebuah survei oleh CIBAFI pada tahun 2018 pada seluruh perusahaan asuransi Takaful global menemukan bahwa kerangka peraturan Takaful tertentu adalah masalah peraturan dengan peringkat teratas. Untuk mengatasi kendala industri Asuransi Jiwa Syariah terkait persyaratan yang tidak praktis, AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, dan OJK untuk menetapkan kerangka peraturan yang mencerminkan karakteristik Asuransi Jiwa Syariah secara lebih akurat.



# Penilaian Perusahaan Takaful Global Terhadap Tantangan Regulasi,



Gambar 57: Penilaian Perusahaan Takaful Global Terhadap Tantangan Regulasi (2018)

Sumber: Survei CIBAFI

Salah satu contoh kerangka peraturan spesifik yang berhasil mendorong pertumbuhan adalah kebijakan bank sentral Malaysia untuk industri Asuransi Jiwa Syariah.

Bank Negara Malaysia (BNM), sebagai bank sentral Malaysia dan regulator jasa keuangan, telah mengeluarkan beberapa kebijakan untuk mendorong pertumbuhan Asuransi Syariah di negara tersebut selama beberapa tahun sejak 2011. Kebijakan tersebut mencakup cetak biru selama satu dekade, undang-undang yang terkonsolidasi, dan kerangka kerja reformasi industri.

	<u>Tahap</u>	<u>Kebijakan</u>	<u>Deskripsi</u>
	Merumuskan Peta Jalan	2011 Cetak Biru Sektor Keuangan 2011- 2020	Memperkenalkan berbagai rekomendasi untuk operator Takaful sebagai peta jalan industri, seperti meningkatkan keragaman pemain dan memperluas fleksibilitas operasional
	Membangun Kejelasan	2013 Islamic Financial Services Act (ISFA) dan Takaful Operation Framework (TOF)	ISFA mengonsolidasikan beberapa peraturan jasa keuangan untuk memberikan pedoman yang sepenuhnya sesuai dengan Syariah untuk operator Takaful  TOF menguraikan pedoman utama terkait standardisasi prinsip Syariah, pengelolaan dana, dan perlindungan konsumen untuk operator Takaful
	Reformasi Mandat	2015 Kerangka Kerja Life Insurance and Family Takaful (LIFE)	Distribusi saluran langsung yang dimandatkan, KPI nonpenjualan untuk komisi dan aturan transparansi terkait produk Menghapus batasan biaya operasional untuk operator Takaful
	Mempercepat Pertumbuhan	2018 Pembaruan LIFE Framework	Memberikan lebih banyak penghapusan batasan biaya dan fleksibilitas yang lebih besar bagi operator Takaful
	Mendorong Inovasi	2019 Pembaruan TOF	Memperkenalkan peningkatan terkait model bisnis, pengelolaan dana, dan perdagangan antar operator Takaful

Gambar 58: Kebijakan Bank Negara Malaysia untuk Industri Asuransi Jiwa Syariah Sumber: Bank Negara Malaysia

Kebijakan tersebut mencapai kesuksesan besar dalam partisipasi industri, pengembangan produk, diversifikasi saluran, perlindungan nasabah, dan inovasi model bisnis. Jumlah operator Takaful dan rangkaian produk yang ditawarkan telah meningkat setelah diperkenalkannya TOF pada tahun 2013. Peluncuran kerangka kerja LIFE pada tahun 2015 menghasilkan saluran Asuransi Syariah yang lebih terdiversifikasi serta peningkatan transparansi tentang produk dari perspektif iklan saran agen. Model bisnis inovatif dan manajemen biaya yang fleksibel diakomodasi dalam pembaruan kerangka kerja LIFE dan TOF.

Keberhasilan kebijakan BNM menegaskan serangkaian pembelajaran dalam membangun kerangka peraturan yang mendukung. Regulator perlu mendukung peta jalan industri untuk mendorong para pelaku industri agar dapat menjadikan peta jalan industri sebagai acuan ketika menyusun strategi internal mereka. Kerangka peraturan yang jelas dapat mendorong partisipasi yang lebih tinggi dalam industri karena kerangka peraturan tersebut membangun kepercayaan pemain terhadap keberlanjutan bisnis. Mengarahkan tindakan yang wajib dilakukan menuju peningkatan proposisi nilai dan akses nasabah, meskipun berpotensi menambah beban, akan memberikan potensi pertumbuhan yang sangat besar.



Tujuan XXIV: Asuransi Jiwa Syariah harus meningkatkan mekanisme peraturan untuk persetujuan, pengawasan, dan peraturan baru

Sebagai bagian dari sektor keuangan syariah dalam Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia, Asuransi Jiwa Syariah juga menjadi fokus industri untuk dukungan pemerintah. Pemerintah perlu menyempurnakan semua mekanisme peraturan yang berlaku untuk mempercepat pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah. Pemerintah dapat meningkatkan kapasitas regulator dengan departemen khusus, membimbing industri dalam hal kepatuhan dengan forum konsultasi, dan meningkatkan proses persetujuan dengan memanfaatkan proses yang sudah ada terlebih dulu. Untuk mempercepat pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah, perusahaan asuransi dan AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, dan OJK untuk membuat mekanisme peraturan yang mendukung pengembangan Asuransi Jiwa Syariah.



Tujuan XXV: Indonesia sebagai negara inovatif Asuransi Jiwa Syariah yang menganut model dan teknologi baru

Terdapat beberapa model bisnis dan inovasi produk dalam industri asuransi global, seperti asuransi *peer-to-peer* dan *insurtech*. Inovasi-inovasi tersebut memiliki berbagai praktik sukses yang berpotensi untuk diterapkan di industri Asuransi Jiwa Syariah Indonesia. Regulator, perusahaan asuransi, dan pemangku kepentingan lainnya perlu meningkatkan keterampilan dan mengikuti perkembangan tren terbaru secara berkelanjutan agar dapat mengadopsi praktik baru dan secara bersamaan memastikan perlindungan nasabah yang berhati-hati. Fasilitas inovasi seperti *regulatory sandbox* dari OJK juga perlu digalakkan untuk mendorong perusahaan asuransi dalam mengeksplorasi lebih banyak inovasi. Untuk mempercepat penetrasi Asuransi Jiwa Syariah, perusahaan asuransi dan AASI harus bermitra dengan KNEKS, DSN-MUI, OJK untuk mendorong dan memfasilitasi terobosan model bisnis dan teknologi.

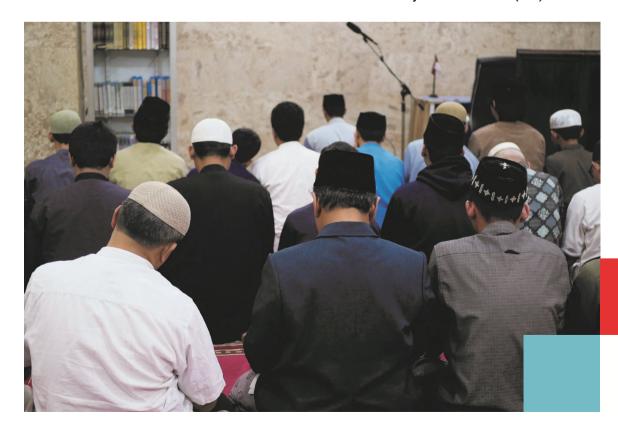
# Tujuan XXVI: Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus memiliki insentif untuk memenuhi kebutuhan inklusi keuangan

Penetrasi Asuransi Jiwa Syariah saat ini lebih condong ke pasar dengan nasabah daya beli tinggi seperti pulau Jawa. Dengan sumber daya yang terbatas, perusahaan asuransi sedang mencari pasar yang menarik secara komersial atau layak untuk dimasuki. Pemerintah dapat memberikan insentif kepada lembaga keuangan Syariah, termasuk Asuransi Jiwa Syariah, untuk memasuki pasar yang belum terjangkau agar ekonomi Syariah dapat tumbuh. Pendanaan dukungan kelayakan (viability funding) dan peraturan yang menguntungkan adalah beberapa bentuk insentif yang dapat meningkatkan kelayakan komersial pasar yang belum terjangkau. Untuk meningkatkan inklusi keuangan penduduk Indonesia, perusahaan asuransi dan AASI harus bermitra dengan KNEKS untuk memfasilitasi penetrasi Asuransi Jiwa Syariah ke seluruh lapisan masyarakat.

10 Lingkungan peraturan dan kebijakan yang memfasilitasi inovasi dan inklusi keuangan bagi Industri Asuransi Jiwa Syariah

	Tujuan		Inisiatif	Jan Pen 22 2	9	Jangka Menenga 25 26 27	Jangka Panjang >28	Bertanggung jawab
XXI V	Peraturan industri Asuransi Jiwa Syariah harus memasukkan lebih banyak elemen yang mencerminkan karakteristik uniknya	59	Mengeksplorasi bagaimana peraturan khusus SLI dapat dikembangkan yang mencerminkan model operasinya yang unik, dan dampaknya terhadap permodalan, pengawasan, dan pelaporan					DSN-MUI OJK
		60	Mengadakan forum konsultasi berskala antara asosiasi industri SLI dan seluruh regulator SLI untuk memberikan tanggapan yang tepat waktu atas pertanyaan terkait implementasi peraturan					AASI
	Asuransi Jiwa Syariah harus	61	Mengembangkan mekanisme asosiasi industri SLI untuk memprioritaskan permintaan peraturan baru kepada regulator SLI berdasarkan urgensi					AASI
XX V	meningkatkan mekanisme peraturan untuk persetujuan, pengawasan, dan	62	Memungkinkan pemanfaatan preseden untuk proses persetujuan produk SLI baru untuk meningkatkan waktu pemasaran produk serupa					DSN-MUI OJK
	pengawasan, dan peraturan baru	63	Memungkinkan pemanfaatan preseden untuk proses persetujuan lisensi bisnis SLI baru untuk meningkatkan kemudahan masuknya model bisnis serupa					DSN-MUI OJK
		64	Menganjurkan regulator untuk meningkatkan fokus pada SLI dengan mengalokasikan departemen khusus mengingat pentingnya SLI sebagai bagian dari ekonomi Halal Indonesia					DSN-MUI OJK
XX	Indonesia sebagai negara inovatif Asuransi Jiwa Syariah yang menganut model dan teknologi baru	65	Membentuk forum pembaruan berkala industri untuk membagikan kemajuan baru dalam industri SLI kepada semua pemangku kepentingan ekosistem SLI	_				AASI
VI		66	Mendorong model bisnis dan inovasi produk SLI misalnya dengan mempromosikan pemanfaatan <i>regulatory sandbox</i> untuk menguji model dan teknologi baru			—		OJK
	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah harus memiliki insentif untuk memenuhi kebutuhan inklusi keuangan	67	Mendorong perusahaan asuransi untuk mengalokasikan dana yang tergolong pendapatan non-Halal/dana kebajikan untuk inisiatif sosial seperti mengembangkan pusat krisis, komunitas					AASI
XX VII		68	Memberikan saran kepada pemerintah berupa insentif bagi perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk menangani nasabah yang belum terjangkau (misalnya melalui viability funding, regulasi, dan pengangguran pajak dari premi asuransi)					Perusahaan Asuransi
		69	Mengeksplorasi bagaimana Zakat yang dikumpulkan dari perusahaan asuransi dapat digunakanj kembali untuk inisiatif pengembangan industri (misalnya asuransi mikro, perlindungan nasabah) sambil tetap berpegang pada prinsip-prinsip Zakat					Perusahaan Asuransi

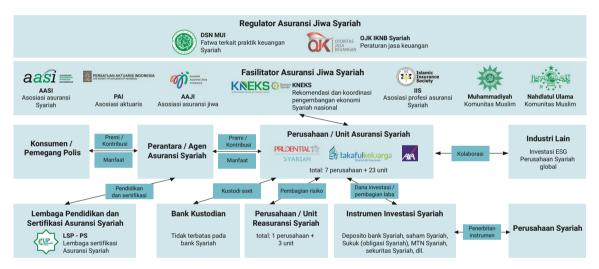
Gambar 59: Inisiatif Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (3/4)



# 6.3a Asuransi Jiwa Syariah beroperasi dalam ekosistem dengan banyak pelaku lainnya

Industri Asuransi Jiwa Syariah beroperasi dalam ekosistem yang lebih luas di luar nasabah, perusahaan asuransi, dan regulator. Ekosistem ini mencakup antara lain lembaga pendidikan, jalur investasi, dan perusahaan reasuransi. Lembaga pendidikan mengembangkan sumber daya manusia untuk mengisi peran dalam industri. Jalur investasi berfungsi sebagai sarana bagi perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk mengembangkan dana mereka. Perusahaan reasuransi berbagi risiko dengan perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk dapat menanggung klaim nasabah. Masingmasing aktor berperan dalam mendukung pertumbuhan industri Asuransi Jiwa Syariah.





Gambar 60: Peran Utama Ekosistem Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Sumber: Analisis PwC Strategy&

# 6.3b Ekosistem Asuransi Jiwa Syariah baru mulai berkembang

Pasokan sumber daya manusia di industri Asuransi Jiwa Syariah masih relatif terbatas, baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Mayoritas sumber daya manusia di industri Asuransi Jiwa Syariah berasal dari latar belakang keuangan non-Syariah. Program edukasi keuangan Syariah yang tersedia belum sesuai dengan kemampuan yang dibutuhkan industri. Masalah ini kemudian menyebabkan perusahaan Asuransi Jiwa Syariah menyelenggarakan pelatihan keuangan Syariah mereka sendiri di berbagai tingkat yang menghasilkan kompetensi yang tidak terstandardisasi.

Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah hanya diperbolehkan menginvestasikan dananya pada instrumen investasi yang sesuai dengan Syariah. Mereka perlu menghasilkan imbal hasil yang cukup dari investasi mereka untuk dapat mempertahankan dan mengembangkan operasi mereka. Meskipun hampir 50% dari kapitalisasi pasar Bursa Efek Indonesia (IHSG) diklasifikasikan sebagai Syariah, porsi Syariah di kelas aset lainnya lebih kecil secara signifikan, yaitu kurang dari 20%. Pilihan investasi yang lebih sedikit menghambat perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk mencapai pengembalian yang setara dengan asuransi jiwa konvensional.

# Total Aset Investasi Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah<sup>1)</sup>, IDR Tn, 2020

2020 38% 24% 18% 14% 5% 30,217

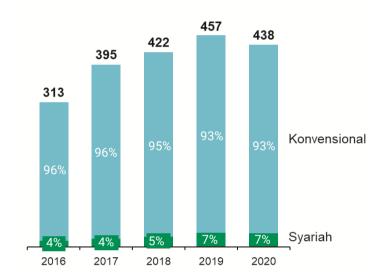
Saham Syariah Reksa Dana Syariah Sukuk Pemerintah Deposito Sukuk Korporasi Lain-lain

# Gambar 61: Total Aset Investasi Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah (2020)

Catatan: 1) Total aset investasi adalah jumlah dari dana perusahaan, dana Tabarru & Tanahud, dana investasi peserta, serta penyesuaian, apabila ada
Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

# Nilai Outstanding Obligasi Korporasi,

IDR Tn, 2016-2020

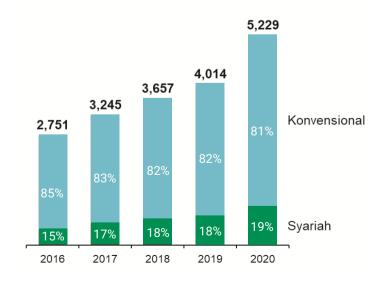


# Gambar 62: Nilai Outstanding Obligasi Korporasi (2016-2020)

Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

# Nilai Outstanding Obligasi Pemerintah,

IDR Tn, 2016-2020



Gambar 63: Nilai Outstanding Obligasi Pemerintah (2016-2020)

Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

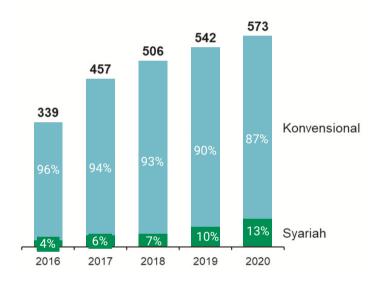
"

Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah hanya diperbolehkan menginvestasikan dananya pada instrumen investasi yang sesuai dengan Syariah.



# Nilai Aktiva Bersih Reksa Dana,

IDR Tn, 2016-2020

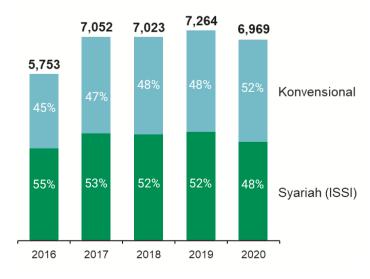


# Gambar 64: Nilai Aktiva Bersih Reksa Dana (2016-2020)

Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

# Kapitalisasi Pasar Modal (IHSG),

IDR Tn, 2016-2020



Gambar 65: Kapitalisasi Pasar Modal (2016-2020)

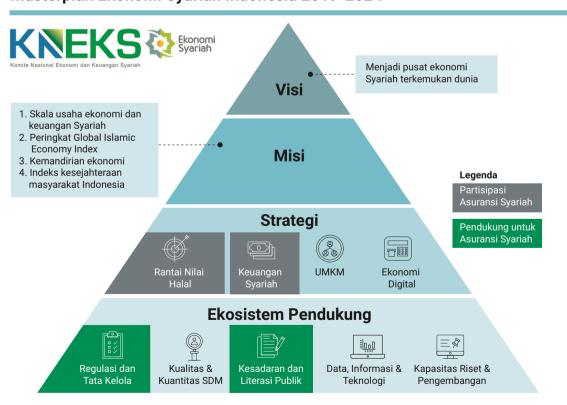
Sumber: OJK, Analisis PwC Strategy&

Reasuransi Syariah saat ini lebih mahal dibandingkan dengan konvensional. Perusahaan reasuransi sebagai mitra berbagi risiko membebankan tarif yang lebih tinggi kepada perusahaan Asuransi Jiwa Syariah daripada asuransi jiwa konvensional. Tingginya tarif tersebut disebabkan oleh persepsi risiko yang lebih tinggi akibat rekam jejak yang terbatas karena industri Asuransi Jiwa Syariah masih relatif baru. Asuransi Jiwa Syariah memiliki biaya esensial yang lebih tinggi daripada konvensional karena reasuransi merupakan kebutuhan wajib bagi perusahaan asuransi.

seluruh ekosistem Ekonomi Mengingat Syariah masih baru berkembang, pemerintah melalui KNEKS telah meluncurkan Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 sebagai pedoman bersama dalam mengembangkan ekonomi Syariah di Indonesia. Rencana induk tersebut mencakup partisipasi aktif Asuransi Syariah dalam strategi utamanya, terutama dalam memperkuat Rantai Nilai Halal dan keuangan Syariah. Asuransi Syariah diposisikan dalam pengembangan skema Asuransi Syariah untuk bisnis pariwisata komersial dan industri Halal, peningkatan program jaminan sosial berbasis Syariah, optimalisasi pasar modal, serta implementasi asuransi mikro Syariah untuk UMKM. Rencana induk tersebut juga memasukkan penentu Asuransi Syariah dalam ekosistem pendukungnya, seperti peraturan, tata kelola, literasi, dan kesadaran masyarakat.



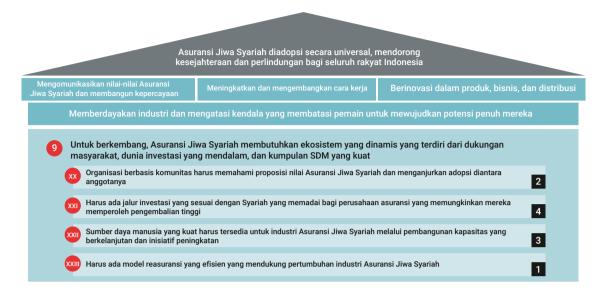
# Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024



Gambar 66: Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 Sumber: KNEKS

# 6.3c Aksi industri untuk menghidupkan ekosistem Asuransi Jiwa Syariah

Semua bagian dari ekosistem perlu berkembang untuk mengatasi kendala industri Asuransi Jiwa Syariah dan membuka potensi penuhnya. Asuransi Jiwa Syariah membutuhkan ekosistem dinamis yang terdiri dari dukungan masyarakat, dunia investasi yang mendalam, dan kumpulan SDM yang kuat agar dapat berkembang. Oleh karena itu, Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia menjabarkan 4 tujuan yang ingin dicapai berikut ini:



Gambar 67: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (4/4)

# Tujuan XX: Organisasi berbasis komunitas harus memahami proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah dan menganjurkan adopsi di antara anggotanya

Sebagian besar masyarakat Indonesia berafiliasi dengan organisasi berbasis komunitas, seperti organisasi yang terkait dengan kepercayaan agama atau kelompok etnis. Komunitas-komunitas ini memiliki figur dan infrastruktur yang mampu menjangkau para pengikutnya. Sebagai contoh, komunitas keagamaan seperti Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama memiliki ulama yang sangat berpengaruh terhadap adopsi produk baru oleh para pengikutnya. Dukungan dari organisasi-organisasi ini yang mencakup jutaan masyarakat Indonesia akan meningkatkan literasi keuangan dan Syariah secara keseluruhan untuk memahami proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah. Untuk mempercepat penetrasi Asuransi Jiwa Syariah, perusahaan asuransi dan AASI harus bekerja dengan organisasi berbasis komunitas untuk mendidik anggota mereka dan menganjurkan adopsi Asuransi Jiwa Syariah.



# Tujuan XXI: Harus ada jalur investasi sesuai dengan Syariah yang memadai bagi perusahaan asuransi yang memungkinkan mereka memperoleh pengembalian yang tinggi

Jalur investasi Syariah perlu diperluas melalui berbagai cara untuk memberikan lebih banyak pilihan bagi industri Asuransi Jiwa Syariah dalam mengumpulkan dana. Pemerintah perlu menerapkan pendekatan 'utamakan Syariah' dalam strategi pembiayaannya, baik untuk negara maupun badan usaha milik negara (BUMN). Perusahaan swasta juga perlu didorong untuk mengadopsi pendekatan 'utamakan Syariah' untuk mempercepat pembangunan ekonomi syariah nasional. Jalur investasi alternatif selain yang sudah ada dan bersertifikat Syariah juga harus dijajaki, seperti pembiayaan real estat dan infrastruktur yang pada prinsipnya sesuai dengan Syariah. Lembaga penelitian dan unit usaha dana juga dapat memberikan akses ke lebih banyak jalur investasi yang mungkin saat ini belum bersertifikat Syariah. Untuk mempercepat pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah, perusahaan asuransi dan AASI harus bekerja sama dengan reksa dana, KNEKS, DSN-MUI, dan OJK untuk meningkatkan jumlah dan ukuran investasi bagi industri Asuransi Jiwa Syariah.

# Tujuan XXII: Kumpulan sumber daya manusia yang kuat harus tersedia untuk industri Asuransi Jiwa Syariah melalui inisiatif pembangunan kapasitas yang berkelanjutan dan meningkat

Perlu ada sumber daya manusia yang mumpuni untuk semua peran di industri agar Asuransi Jiwa Syariah dapat tumbuh secara keseluruhan. Kompetensi Asuransi Jiwa Syariah harus distandarisasi dan dikembangkan melalui skala yang lebih besar. Kerangka kompetensi harus dirumuskan untuk menyelaraskan peran dan kemampuan perusahaan asuransi maupun mitra saluran distribusi. Kerangka kompetensi ini kemudian harus diterapkan di lembaga pendidikan Islam dan kursus ekonomi Syariah agar dapat menghasilkan sumber daya manusia yang mumpuni untuk industri. Untuk menopang pertumbuhan Asuransi Jiwa Syariah, perusahaan asuransi dan AASI harus bermitra dengan DSN-MUI, OJK, dan lembaga pendidikan untuk terus membangun dan meningkatkan sumber daya manusia.



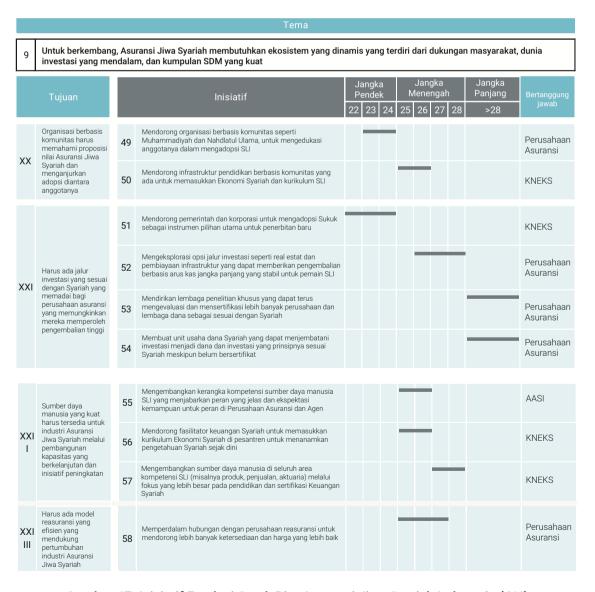
# Tujuan XXIII: Harus ada model reasuransi yang efisien yang mendukung pertumbuhan industri Asuransi Jiwa Syariah

Mentransfer risiko ke perusahaan reasuransi adalah bagian penting dari strategi manajemen risiko perusahaan asuransi. Saat ini, iuran/premi yang dibebankan oleh perusahaan reasuransi kepada perusahaan Asuransi Jiwa Syariah semakin tinggi. Salah satu alasannya adalah karena dana Tabarru perusahaan Asuransi Jiwa Syariah tidak memiliki waktu simpan yang cukup untuk dilakukan penilaian risiko yang akurat. Mendorong hubungan yang lebih kuat dengan



Mentransfer risiko ke perusahaan reasuransi adalah bagian penting dari strategi manajemen risiko perusahaan asuransi.

perusahaan reasuransi akan memungkinkan penggunaan model penetapan harga alternatif antara perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi. Model penetapan harga alternatif tersebut dapat berupa pendekatan berbasis bagi hasil yang dapat membuat kontribusi/premi reasuransi lebih terjangkau. Untuk mengatasi kendala industri Asuransi Jiwa Syariah terkait biaya yang lebih tinggi dibandingkan dengan konvensional, perusahaan asuransi dan AASI harus bekerja sama dengan perusahaan reasuransi untuk mengeksplorasi model yang lebih inovatif dalam berbagi risiko.

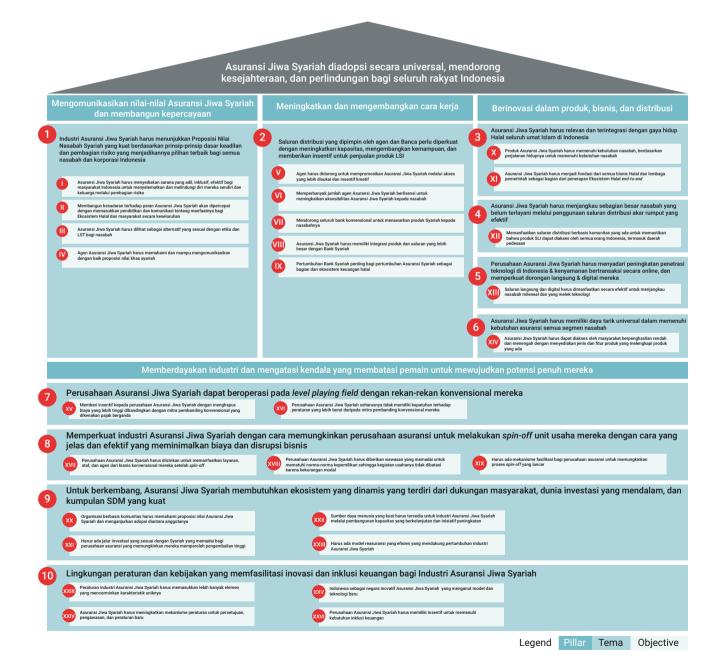


Gambar 67: Inisiatif Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (4/4)

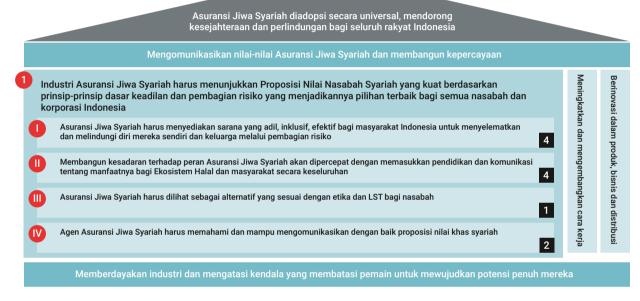




# Lampiran I: Cara Membaca Komponen Cetak Biru



Aspek Cetak Biru	Jumlah	Deskripsi		
Visi	1	Visi adalah gambaran kesuksesan di masa depan yang menjadi aspirasi industri Asuransi Jiwa Syariah dan menentukan arah dokumen cetak biru secara keseluruhan.		
Pilar dan Fondasi 4		Pilar dan fondasi merepresentasikan 4 ragam seperangkat tindakan yang harus dilakukan untuk mencapai visi. Setiap pilar terdiri dari beberapa tema.		
Tema 10		Tema adalah kepastian dari apa yang perlu diwujudkan di masa depan dan digunakan untuk mengelompokkan tujuan.		
i ujuan 20		Tujuan adalah target kualitatif yang memerlukan satu atau lebih tindakan inisiatif untuk dipenuhi.		
Inisiatif	69	Setiap inisiatif adalah tindakan yang diambil untuk mencapai tujuan. Inisiatif-inisiatif ditujukan ke pemangku kepentingan yang masingmasing harus menjalani bagian dalam mengeksekusi inisiatif-inisiatif.		



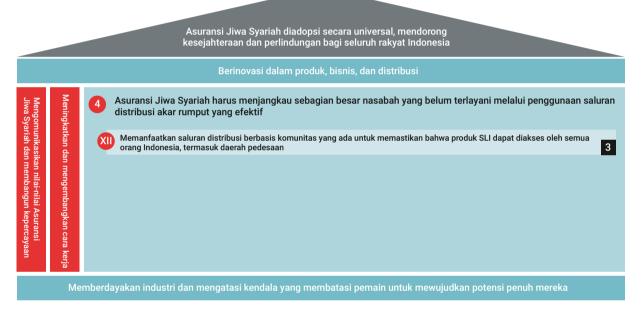
Gambar 22: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 1



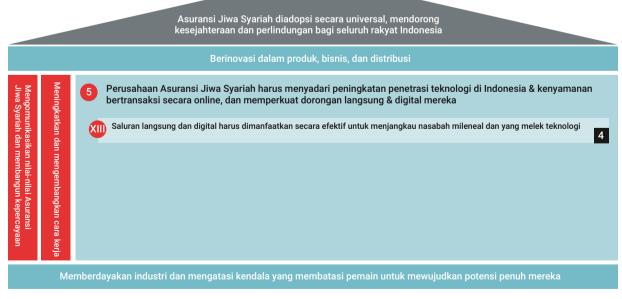
Gambar 30: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 2



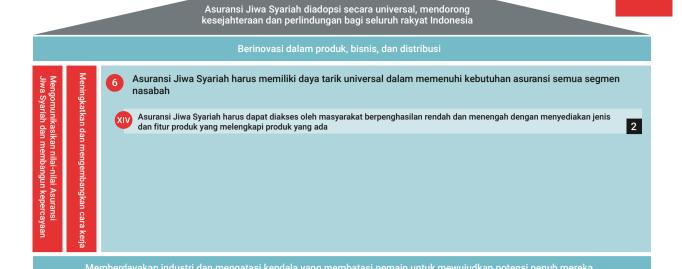
Gambar 36: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (1/4)



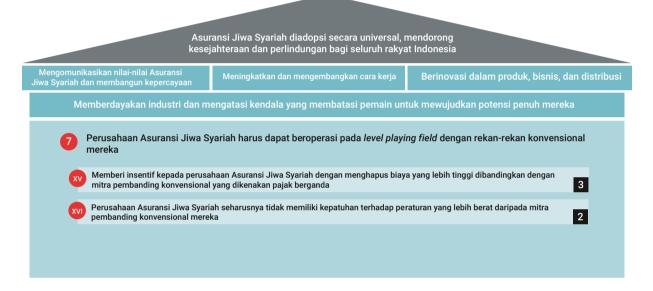
Gambar 39: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (2/4)



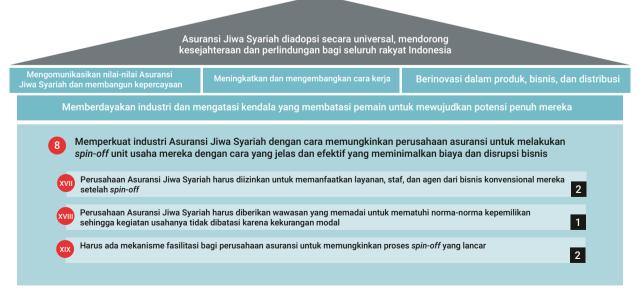
Gambar 40: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (3/4)



Gambar 44: Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia Pilar 3 (4/4)



Gambar 54: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (2/4)



Gambar 47: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (1/4)

Asuransi Jiwa Syariah diadopsi secara universal, mendorong kesejahteraan dan perlindungan bagi seluruh rakyat Indonesia

Mengomunikasikan nilai-nilai Asuransi Jiwa Syariah dan mengembangkan cara kerja Berinovasi dalam produk, bisnis, dan distribusi Memberdayakan industri dan mengatasi kendala yang membatasi pemain untuk mewujudkan potensi penuh mereka

Untuk berkembang, Asuransi Jiwa Syariah membutuhkan ekosistem yang dinamis yang terdiri dari dukungan masyarakat, dunia investasi yang mendalam, dan kumpulan SDM yang kuat

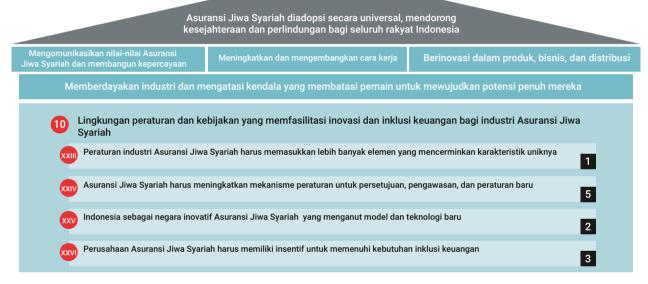
Organisasi berbasis komunitas harus memahami proposisi nilai Asuransi Jiwa Syariah dan menganjurkan adopsi diantara anggotanya

Harus ada jalur investasi yang sesuai dengan Syariah yang memadai bagi perusahaan asuransi yang memungkinkan mereka memperoleh pengembalian tinggi

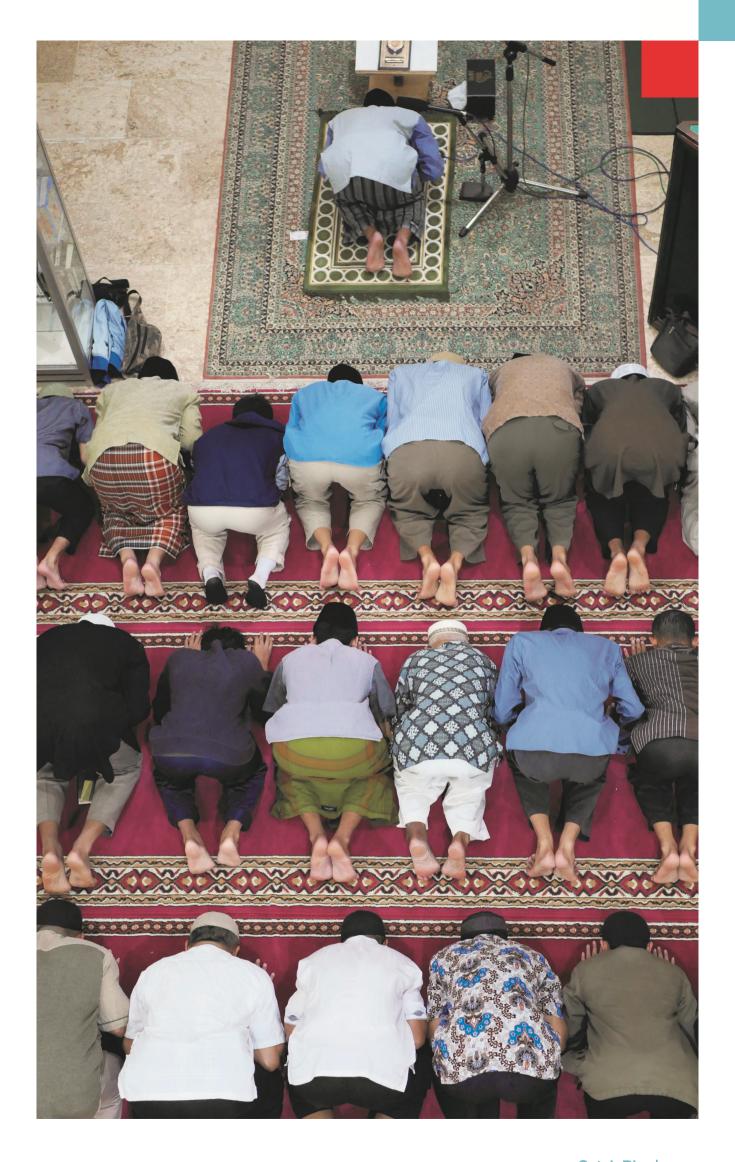
Sumber daya manusia yang kuat harus tersedia untuk industri Asuransi Jiwa Syariah melalui pembangunan kapasitas yang berkelanjutan dan inisiatif peningkatan

Harus ada model reasuransi yang efisien yang mendukung pertumbuhan industri Asuransi Jiwa Syariah

Gambar 67: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (4/4)



Gambar 56: Fondasi Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah Indonesia (3/4)





# **Lampiran II: Daftar Wawancara**

Organisasi	Nama	Posisi
	Tatang Nurhidayat	Ketua Umum
	Haryo Pamungkas	Taskforce Blueprint Asuransi Jiwa Syariah
AASI	Ronny Ahmad Iskandar	Taskforce Blueprint Asuransi Jiwa Syariah
AASI	Yoga Prasetyo	Taskforce Blueprint Asuransi Jiwa Syariah
	Arfandi Arief	Perwakilan Industri - Presiden Direktur, PT Takaful Keluarga
	Fitri Hartati	Perwakilan Industri - Presiden Direktur, PT Capital Life Syariah
	Agus Haryadi	Kepala Bidang IKNB Syariah
DSN-MUI	Azharuddin Lathif	Kepala Bidang Edukasi, Sosialisasi & Literasi
	Dr. KH. Moch Bukhori Muslim	Kepala Bidang Industri, Bisnis & Ekonomi Syariah; Sekretaris LD PBNU
	Kris Ibnu Roosmawati	Direktur IKNB Syariah
OJK	Rina Cakti	Deputi Direktur IKNB Syariah
	Nur Hasanah	Kepala Bagian Pengembangan dan Kelembagaan Asuransi dan Dana Pensiun Syariah
KNEKS	DR. Sutan Emir Hidayat	Direktur Infrastruktur Ekonomi Syariah
	Omar Anwar	Presiden Direktur, Prudential Syariah*
	Paul Setio Kartono	Direktur, Prudential Syariah*
	Indrijati Rahayoe	Direktur, Prudential Syariah*
	Bambang Brodjonegoro	Presiden Komisaris, Prudential Syariah*
	Jens Reisch	Presiden Direktur, Prudential Indonesia
	Nini Sumohandoyo	Direktur, Prudential Indonesia
Doubleatiel	Rusli Chan	Direktur, Prudential Indonesia
Prudential	Ivy Widjaja	Chief Partnership Distribution, Prudential Indonesia
	Novi Imelda	Chief Investment Officer, Prudential Indonesia
	Rusli Chan	Direktur, Prudential Indonesia
	Rian Wisnu Murti	Direktur, Eastspring Investment
	Halim Alamsyah	Sharia Advisor
	dr. Arifin, Casandra Farrell, Ferra Trisiana, Indra Hoesein, Lanny Sugiharta	Perwakilan kantor agensi PRU Aini Medan

	Jusuf Wibisana	Ahli Asuransi Jiwa Syariah - Indonesia
	Devrim Alcin	Ahli Asuransi Jiwa Syariah - Turki
	Tamer Tawab	Ahli Asuransi Jiwa Syariah - Mesir
PwC	Kishore Bajaj	Ahli Asuransi Jiwa Syariah - Dubai
	Joydeep Roy	Ahli Asuransi Jiwa Syariah - India
	Patrick Cheah	Ahli Asuransi Jiwa Syariah - Malaysia
	Michel Mouton	Ahli Asuransi Jiwa Syariah - Singapura

<sup>\*</sup> Posisi saat ini



# **Lampiran III: Glosarium**

# 1. Daftar Singkatan

Singkatan	Kepanjangan
AAJI	Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia
AASI	Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia
AUM	Assets Under Management
Banca	Bancassurance
BPKH	Badan Pengelola Keuangan Haji
CAGR	Compound Annual Growth Rate
CLI	Conventional Life Insurance
DSN-MUI	Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia
GDP	Gross Domestic Product
GPV	Gross Premium Reserves
HC	Human Capital
IBNR	Incurred But Not Reported Reserves
IDR	Indonesia Rupiah
IHSG	Index Harga Saham Gabungan (IDX Composite)
IIS	Islamic Insurance Society
IKNB	Industri Keuangan Non-Bank
ILP	Investment Linked Policy
KNEKS	Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah
LI	Life Insurance
LPS	Lembaga Penjamin Simpanan
LSP-PS	Lembaga Sertifikasi Profesi - Perasuransian Syariah
MES	Masyarakat Ekonomi Syariah

MF	Mutual Funds
MfAD	Margin for Adverse Deviation
Mn	Million
MSMEs	Micro, Small, Medium Enterprises
MUI	Majelis Ulama Indonesia
No	Number
NU	Nahdlatul Ulama
OCR	Outstanding Claim Reserve
OJK	Otoritas Jasa Keuangan (Financial Services Authority of Indonesia)
POJK	Peraturan Otoritas Jasa Keuangan
PV	Present Value
SEOJK	Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan
SLI	Sharia Life Insurance
Tn	Trillion
UAE	United Arab Emirates
USD	United States Dollar
VAT	Value Added Tax

# 2. Daftar Istilah

Istilah	<b>Definisi</b>
Banca	Saluran pemasaran produk asuransi melalui kemitraan dengan bank.
CAGR	Rata-rata laju pertumbuhan tahunan sepanjang suatu periode di atas satu tahun.
CLI	Asuransi jiwa yang terdiri dari perjanjian antara perusahaan dengan pemegang polis.
GDP	Nilai moneter dari produk dan jasa akhir yang dihasilkan dalam suatu negara pada periode tertentu.
ILP	Produk asuransi yang paling sedikit memberikan perlindungan terhadap risiko kematian, dan memberikan manfaat yang mengacu pada hasil investasi dari kumpulan dana yang khusus dibentuk untuk produk asuransi.
LI	Perjanjian antara perusahaan dengan pemegang polis yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan sebagai imbalan untuk memitigasi risiko hidup pemegang polis (termasuk kematian, anuitas, kesehatan dan kecelakaan diri)
MF	Wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam Portofolio Efek oleh Manajer Investasi.
MSMEs	Usaha dengan modal usaha maksimal IDR 10 Miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau hasil penjualan tahunan maksimal IDR 50 Miliar.
PV	Nilai saat ini dari sejumlah arus kas di masa depan berdasarkan tingkat diskon tertentu.
SLI	Asuransi jiwa yang terdiri dari perjanjian antara perusahaan dengan pemegang polis dan perjanjian antar pemegang polis berdasarkan prinsip Syariah guna saling menolong dan melindungi.
VAT	Pajak yang dibebankan atas penyerahan barang kena pajak atau jasa kena pajak di daerah pabean di Indonesia.



# **Lampiran IV: Daftar Inisiatif**

Inisiatif

#1

Inisiati

1

Mengomunikasikan nilai-nilai universal dan prinsip-prinsip Syariah yang melekat (misalnya kerja sama, saling melindungi, etis) untuk menonjolkan universalitasnya

#### **Dasar Pemikiran**

SLI adalah produk yang lebih baik bagi nasabah karena pada dasarnya adil, dibangun di atas rasa saling percaya, perlindungan nasabah, dan pembagian keuntungan.

Namun, SLI tidak diposisikan seperti itu, dijual dengan cara yang sama seperti konvensional dan akibatnya nasabah tidak menyadari perbedaan utama antara Asuransi Jiwa Syariah (SLI) dan Asuransi Jiwa Konvensional (CLI).

Oleh karena itu, mempromosikan dan menjunjung tinggi nilai Syariah dapat menunjukkan nilai jual unik SLI bagi calon nasabah.

#### Hasi

Nasabah dari semua agama memahami proposisi nilai Syariah yang tertanam dalam SLI

# Dependensi dan Keterkaitan

 Literasi keuangan dan Syariah segmen target populasi

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi Bertanggung jawab untuk

- Bertanggung Jawab untuk menciptakan pemosisian yang sederhana tetapi jelas tentang manfaat terkait Syariah dari produk SLI
- Mengembangkan materi komunikasi produk universal

# AASI

Menganjurkan pemosisian SLI melalui kampanye industri

# Mitra penyalur

 Menganjurkan pemosisian SLI melalui pendidikan nasabah

Inisiatif

#2

nisiati

Menciptakan branding industri yang jelas dan kampanye tentang inklusivitas dan penerapan SLI untuk masyarakat dari semua agama

# Dasar Pemikiran

2

Saat ini, produk SLI dipersepsikan sebagai asuransi yang khusus menyasar nasabah muslim. Namun, SLI berlaku untuk nasabah semua agama. Memosisikan SLI sebagai berlaku untuk semua kelompok agama dapat mendorong adopsi universal.

- 95% nasabah SLI adalah Muslim
- Umat Kristen dan pemeluk agama lain saat ini nnennbeli CLI daripada SLI dengan rasio masing-masing 7:1 dan 4:1

# Hasil

Nasabah dari semua agama memahami inklusivitas SLI

# Dependensi dan Keterkaitan

- Literasi keuangan di seluruh segmen nasabah
- Survei nasabah yang mengukur pemahaman
- Persetujuan peraturan untuk memosisikan SLI sebagai universal

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk mengembangkan materi komunikasi produk yang menyoroti keterterapan SLI yang universal

# AASI

Menganjurkan pemosisian SLI melalui kampanye industri

# Mitra penyalur

 Menganjurkan pemosisian SLI melalui edukasi terhadap nasabah

3

Memosisikan sifat etis produk SLI kepada nasabah/investor yang sadar nilai berdasarkan keuntungan terkait Syariah (misalnya transparansi pengelolaan dana SLI, dampak sosial dari manfaat SLI yang disalurkan melalui Zakat)

#### Dasar Pemikiran

Nasabah dan investor di seluruh dunia menjadi lebih sadar nilai dalam membelanjakan/berinvestasi dalam bisnis yang bertanggung jawab secara etis. Proposisi nilai produk SLI selaras dengan nilai-nilai universal yang mencerminkan bisnis yang bertanggung jawab secara etis (misalnya transparan, bagi hasil) tetapi adopsinya masih rendah.

Mempromosikan dan menjunjung tinggi sifat etis SLI dapat menunjukkan keselarasan nilai bagi calon nasabah.

#### Hasi

Nasabah dari semua agama memahami sifat etis dari SLI

#### Dependensi dan Keterkaitan

Literasi keuangan dan Syariah segmen target populasi

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

- Bertanggung jawab untuk menciptakan pemosisian yang sederhana namun jelas tentang penyelarasan produk SLI dengan nilai-nilai etika
- Mengembangkan materi komunikasi produk universal

#### AASI

 Menganjurkan pemosisian SLI melalui kampanye industri

# Mitra penyalur

Menganjurkan pemosisian SLI melalui edukasi terhadap nasabah

**Inisiatif** 

#4

Inisiati

4

Mendorong Ulama Islam untuk mendukung kesesuaian Halal dan manfaat ekonomi SLI melalui kerja sama dengan Komunitas Islam seperti Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama

#### acar Domikiran

SLI adalah asuransi jiwa berdasarkan prinsip Syariah dengan semangat saling membantu dan melindungi. SLI diakui dan diawasi sebagai produk Halal oleh DSN-MUI, otoritas Fatwa nasional untuk lembaga keuangan Syariah.

Namun, ada segmen nasabah Muslim tertentu yang masih menganggap SLI sebagai produk non-Halal karena berbagai alasan. Segmen nasabah ini biasanya memiliki komunitas atau tokoh agama yang mereka ikuti dan tidak semata-mata bergantung pada Fatwa dan DSN-MUI.

#### Has

Nasabah Muslim memahami dan mendukung kesesuaian Halal SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

 Penerimaan komunitas dan tokoh Islam terhadap SLI

#### Peran dan Tindakan

# Komunitasitokoh Islam • Mendukung branding SLI melalui wawasan tentang hal-hal yang harus diperbaiki untuk kesesuaian

Halal yang lebih jelas

Mengedukasi anggota/pengikut
tentang SLI dan sifat Halalnya

# Perusahaan asuransi

 Bertanggung jawab atas keterlibatan komunitas dan tokoh Islam untuk penganjuran SLI

# AASI

 Menganjurkan pemosisian SLI melalui kampanye industri

**Inisiatif** 

#5

5

Materi pemasaran harus dalam terminologi yang mudah dipahami, dan menyampaikan manfaat ekonomi dan sifat sesuai Syariah tanpa menggunakan jargon keuangan atau istilah bahasa asing yang sulit dipahami (POJK 69/2016)

# Dasar Pemikirar

SLI adalah produk yang lebih baik bagi nasabah karena pada dasarnya adil, dibangun di atas rasa saling percaya, perlindungan nasabah, dan pembagian keuntungan.

Namun, materi pemasaran saat ini tidak mengartikulasikannya dengan cara yang sederhana (misalnya istilah Arab, deskripsi yang relatif panjang) dan akibatnya nasabah merasa sulit untuk memahami manfaat SLI dan perbedaannya dengan CLI. Oleh karena itu, merancang materi pemasaran yang mudah dipahami dapat mengedukasi nasabah terlepas dari literasi keuangan dan Syariah mereka.

# Has

- Nasabah dari semua tingkat literasi keuangan dan Syariah memahami fitur-fitur SLI
- Meningkatkan literasi keuangan publik dan Syariah

# Dependensi dan Keterkaita

n/a

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk mengembangkan materi pemasaran produk dan fitur SLI yang mudah dipahami

# AASI

 Mengembangkan pedoman praktis (mis. yang boleh dan tidak boleh dilakukan) agar materi pemasaran perusahaan asuransi mudah dipahami

# Mitra penyalur

 Mengedukasi nasabah dengan katakata percakapan sehari-hari untuk meningkatkan materi pemasaran yang mudah dipahami

6

Melakukan survei literasi keuangan masyarakat secara berkala untuk menilai efektivitas kampanye pendidikan tentang SLI di seluruh segmen populasi

Supaya dapat merumuskan tindakan vang tepat untuk mendukung kesejahteraan keuangan masyarakat, pemerintah dan industri perlu memahami tingkat literasi keuangan yang sebenarnya di seluruh segmen populasi. Karena OJK telah mengukur literasi keuangan masyarakat melalui survei nasional pada tahun 2016 dan 2019, melanjutkan survei yang telah dilakukan akan merekam efektivitas kampanye pendidikan sebelumnya untuk membentuk kampanye di masa mendatang.

Pemerintah dan industri memahami tingkat literasi keuangan dan keuangan Syariah yang sebenarnya di seluruh segmen populasi

- Partisipasi masyarakat dalam survei
- Hasil survei membentuk kampanye pendidikan di masa mendatang

#### OJK

Bertanggung jawab atas pelaksanaan survei literasi keuangan dan keuangan Syariah

Mendukung pengembangan survei melalui wawasan dari data industri

# Inisiatif

#7

7

Melakukan kampanye pendidikan bersama dengan industri Halal yang lebih luas melalui berbagai media untuk memperkenalkan literasi Syariah (misalnya prinsip Syariah dan kebutuhan atasnya) dan produk/jasa yang sesuai

Ada peningkatan adopsi gaya hidup Halal yang meningkatkan permintaan akan produk Halal. Namun, permintaan ini masih terbatas pada barang-barang seperti makanan, minuman, dan pakaian. Rendahnya literasi keuangan Syariah secara keseluruhan, dan kesadaran akan pilihan yang sesuai dengan Syariah yang tersedia menghambat adopsi produk keuangan Syariah secara umum dan SLI secara khusus

- 87% penduduk Indonesia beragama Islam
- Muslim saat ini membeli CLI daripada SLI dengan rasio 2:1

- Meningkatkan literasi dan indeks inklusi keuangan syariah masyarakat
- Nasabah Muslim mengetahui produk/ jasa yang sesuai dengan Syariah di seluruh kebutuhan mereka

Literasi keuangan segmen target populasi

#### Peran dan Tindakan

#### AASI

Bertanggung jawab atas pelaksanaan kampanye pendidikan bersama

# KNEKS/asosiasi industri Halal

Melaksanakan kampanye pendidikan bersama

# Perusahaan asuransi

- Menyediakan konten untuk AASI tentang kampanye pendidikan termasuk produk dan fitur SLI
- Mendanai kampanye pendidikan

# Inisiatif

#8

8

Memperkenalkan mata pelajaran kurikulum tentang "Pengenalan Ekonomi Syariah" untuk sekolah-sekolah Islam (yaitu pesantren/ asrama, sekolah dasar, sekolah menengah) dengan Asuransi Jiwa Syariah sebagai bagian darinya

Ada peningkatan adopsi gaya hidup Halal yang meningkatkan permintaan akan produk Halal. Namun, permintaan ini masih terbatas pada barang-barang seperti makanan, minuman, dan pakaian. Minimnya pengetahuan tentang ekonomi Syariah menghambat adopsi produk keuangan Syariah. Ekonomi Syariah belum diajarkan di luar jurusan-jurusan pendidikan tinggi atau seminar tertentu. Oleh karena itu, mata pelajaran/modul tentang ekonomi Syariah dapat diperkenalkan di sekolah-sekolah Islam untuk meningkatkan literasi keuangan Syariah penduduk beragama Muslim.

- Meningkatkan indeks inklusi dan literasi keuangan Syariah bagi penduduk Muslim
- Siswa sekolah Islam mengetahui tentang ekonomi syariah dan SLI

Persetujuan regulator untuk mata pelajaran/ modul supaya dimasukkan dalam kurikulum

# **KNEKS**

Menganjurkan koordinasi antar regulator untuk memperkenalkan ekonomi syariah di sekolahsekolah Islam

# DSN-MUI

Mendukung pengenalan ekonomi Syariah di sekolah-sekolah Islam dengan menunjukkan mata pelajaran/modul yang sesuai

# AASI

Mendukung pengenalan ekonomi Svariah di sekolah-sekolah Islam dengan menunjukkan mata pelajaran/modul SLI yang sesuai

9

Memosisikan harmonisasi produk SLI dengan prinsip-prinsip LST bagi konsumen dan perusahaan yang sadar nilai (misalnya sosial: Zakat, Wakaf, Sedekah, investasi Halal; tata kelola: transparansi pengelolaan dana SLI, dewan Syariah)

#### **Dasar Pemikiran**

Konsumen menjadi semakin sadar akan LST dalam pembelanjaan sebagai dukungan untuk bisnis yang bertanggung jawab. Perusahaan semakin sadar akan LST sebagai upaya untuk menarik nasabah, SDM, dan investor. SLI secara inheren selaras dengan prinsip-prinsip LST seperti berinvestasi di jalur yang bertanggung jawab (Halal), berbagi keuntungan untuk pembangunan sosial (Zakat), mengelola dana secara transparan, dan menegakkan tata kelola yang balk (dewan Syariah). Namun, adopsi SLI masih rendah dan tidak dianggap sebagai produk dalam lanskap LST.

#### Hasil

 Produk SLI dianggap sesuai dengan LST
 Sebagian besar perusahaan SLI dianggap patuh pada LST

#### Dependensi dan Keterkaitai

Ketersediaan opsi yang sesuai dengan ESG untuk perusahaan SLI (misalnya, dana LST, perusahaan reasuransi yang patuh)

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

- Bertanggung jawab untuk mempromosikan bahwa produk SLI sesuai dengan LST
- Mengeksplorasi potensi untuk mempromosikan bisnis mereka secara keseluruhan sebagai sesuai dengan LST (misalnya, strategi LST)

#### AASI

 Menganjurkan komunitas dan lembaga LST untuk mendukung adopsi SLI

Inisiatif

#10

Inisiatif

10

Meningkatkan program pelatihan bagi agen untuk memahami keunggulan ekonomi Asuransi Jiwa Syariah

#### Dacar Bamikiran

Pelatihan agen untuk SLI saat ini lebih terkonsentrasi pada kepatuhan agama daripada proposisi nilai atau penerapan konsep ekonomi untuk semua agama. Agen merasa pelatihan harus mengasah mereka dalam menjual produk SLI. Oleh karena itu, pelatihan Agen harus membahas proposisi nilai SLI dan penerapannya secara universal yang mempersiapkan dan meningkatkan kemampuan agen dalam menjual produk SLI.

#### Шас

Agen memahami keunggulan yang melekat pada SLI dan mampu mengomunikasikannya kepada nasabah

# Dependensi dan Keterkaita

 Kesediaan agen untuk berpartisipasi dalam program pelatihan

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi Bertanggung jawab untuk melakukan pelatihan termasuk

# AASI

 Mendukung perusahaan asuransi dalam melakukan program pelatihan untuk agen dengan menunjukkan modul yang sesuai

dalam mempersiapkan modul

**Inisiatif** 

#11

nisiatif

11

Memperkenalkan 'Program Ekonomi Syariah' bagi agen untuk memberikan paparan dan pengetahuan tentang Keuangan Syariah dasar bekerja sama dengan pelaku industri dan asosiasi

# Dasar Pemikiran

Agen adalah titik kontak bagi nasabah SLI - dengan 44% produk SLI dijual melalui agen pada tahun 2020. Sesuai survei oleh perusahaan asuransi

terkemuka, pengetahuan agen tentang konsep Syariah menjadi pertimbangan utama bagi nasabah dalam membeli produk SLI.

Saat ini, pengetahuan agen tentang ekonomi Syariah masih terbatas karena pelatihan mereka berpusat pada produk SLI, yang menimbulkan kesulitan dalam menyampaikan proposisi nilai ekonomi Syariah secara keseluruhan. Agen SLI yang berpengetahuan luas dapat membangun kepercayaan dan karenanya meningkatkan kredibilitas.

# Haci

- Agen sadar akan ekonomi Syariah
- Meningkatkan literasi dan indeks inklusi keuangan Syariah

# Dependensi dan Keterkaitar

 Kesediaan agen untuk berpartisipasi dalam program pelatihan

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

- Bertanggung jawab untuk melaksanakan pelatihan
- Berkolaborasi dengan DSN-MUI dan AASI dalam penyusunan kursus/modul

# DSN-MUI

 Mendukung pengenalan ekonomi Syariah untuk agen melalui kursus/modul yang sesuai

# AASI

 Mendukung pengenalan ekonomi Syariah untuk agen dengan menunjukkan kursus/modul SLI

12

Mengembangkan kerangka insentif untuk memotivasi agen SLI supaya menjual lebih banyak produk perlindungan kepada nasabah

#### Dasar Pemikiran

Karena ILP seringkali merupakan produk paling mahal yang memberikan pendapatan per penjualan yang lebih tinggi bagi perusahaan asuransi, ILP memberikan jumlah insentif yang lebih tinggi untuk agen. Kerangka insentif ini mendorong agen untuk fokus menjual ILP kepada nasabah. Namun, ada sebagian besar penduduk dengan pendapatan rendah hingga menengah yang mungkin tidak mampu membeli produk mahal. Sebaliknya, mereka membutuhkan produk perlindungan yang terjangkau dan agen yang dapat mengedukasi mereka tentang produk ini.

 Pangsa ILP dari total kontribusi agen SLI adalah 89%

#### Has

- Meningkatkan daya tank penjualan produk perlindungan untuk agen SLI
- Meningkatkan penjualan produk perlindungan oleh agen SLI

#### Dependensi dan Keterkaitan

- Daya saing produk dan fitur perusahaan asuransi
- Kemampuan agen dalam menjual produk perlindungan

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk menerapkan kerangka insentif untuk memotivasi penjualan produk perlindungan

# Inisiatif

#13

Inisiatif

13

Agen berlisensi ganda harus memiliki target SLI minimum agar memenuhi syarat untuk apresiasi dan penghargaan

#### Dasar Pemikiran

Sejumlah besar agen SLI memiliki lisensi ganda untuk SLI dan CLI. Beberapa dari agen berlisensi ganda ini lebih mendukung produk CLI daripada SLI.

Karena ada beberapa jenis insentif untuk agen, baik moneter maupun nonmoneter, perusahaan asuransi dapat memanfaatkan insentif nonmoneter untuk memotivasi agen dalam menjual produk SLI. Apresiasi dan penghargaan dapat memotivasi agen dengan mengakui upaya mereka untuk meningkatkan penetrasi

#### Haci

- Meningkatkan daya tarik penjualan produk SLI untuk agen berlisensi ganda
- Meningkatkan penjualan produk SLI oleh agen berlisensi ganda

# Dependensi dan Keterkaitan

- Daya saing produk dan fitur perusahaan asuransi
- Kemampuan agen dalam menjual produk

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi Bertanggung jawab

 Bertanggung jawab menerapkan apresiasi dan penghargaan terkait target minimal SLI untuk memotivasi penjualan produk SLI

# Inisiatif #14

Inisiat

14

Menyediakan akses pilihan/eksklusif ke kantor publik dan jaringan terikat lainnya hanya kepada agen khusus SLI

# Dasar Pemikiran

Tidak seperti CLI, komponen biaya untuk SLI non-ILP dibatasi hingga 50% dari kontribusi yang membatasi pembayaran agen. ILP Syariah juga menghasilkan penjualan yang lebih rendah dibandingkan ILP konvensional.

Untuk mengimbangi penjualan yang lebih sedikit dan pendapatan per penjualan yang lebih kecil, mengizinkan agen SLI mengakses nasabah eksklusif untuk dapat mendorong volume yang lebih besar akan memungkinkan mereka memiliki pendapatan yang setara atau lebih dari CLI.

# Hasi

- Meningkatkan daya tarik menjadi agen khusus SLI
- Meningkatkan produktivitas rata-rata agen khusus SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

- Persetujuan regulator tentang akses eksklusif untuk agen khusus SLI
- Daya saing produk dan fitur perusahaan asuransi
- Kemampuan agen dalam menjual produk

# Peran dan Tindakan

# AASI

Menganjurkan agar pemerintah membuka akses untuk agen SLI

# Perusahaan asuransi

 Bertanggung jawab untuk jaminan jaringan terikat dan menyediakan akses eksklusif bagi agen

# KNEKS/Pemeri ntah

- Mendukung adopsi SLI melalui akses ke kantor publik
- Mengedukasi kantor publik tentang SLI dan pentingnya SLI

15

Mempromosikan menjadi agen SLI sebagai pilihan karier paruh waktu/purnawaktu terutama kepada mahasiswa Ekonomi Syariah dan penyedia jasa dalam ekosistem Halal

Peningkatan jumlah pemain SLI tidak diikuti dengan pertumbuhan jumlah agen yang memadai - baik secara kuantitas maupun kualitas. Mahasiswa Ekonomi Syariah dan penyedia jasa dalam ekosistem Halal harus didorong untuk menjadi agen SLI. Keduanya dibekali dengan baik dengan latar belakang konsep Ekonomi Syariah. Hal ini memberi mereka lebih banyak eksposur ke Ekonomi Syariah dibandingkan dengan yang lain. Sehingga menjadi agen SLI akan meningkatkan kredibilitas mereka dalam, menjual produk.

Meningkatkan jumlah agen SLI

Kesediaan mahasiswa dan penyedia jasa Ekonomi Syariah untuk menjadi agen SLI

#### AASI

Menuniukkan manfaat agen SLI sebagai pilihan karier ke universitas dan industri Halal

#### Perusahaan asuransi

Memberikan paket kompensasi dan manfaat yang menarik calon potensial untuk menjadi agen SLI

Inisiatif

#16

16

Mendorong tokoh-tokoh berpengaruh dalam ekosistem dan komunitas Halal untuk mendukung menjadi agen SLI sebagai pilihan

Mengingat keagenan merupakan salah satu jalur distribusi utama SLI dengan 44% pangsa distribusi pada tahun 2020, pertumbuhan jumlah agen SLI menjadi faktor kunci keberhasilan.

Tokoh berpengaruh seperti ulama dan Kiai memiliki pengaruh terhadap sebagian besar masyarakat yang tertarik pada ekosistem Halal. Dukungan oleh tokoh-tokoh Syariah berpengaruh atas agen SLI sebagai pilihan karier Halal akan mendorong lebih banyak orang untuk mengambil profesi ini.

- Meningkatkan jumlah agen SLI
- Nasabah Muslim mengetahui tentang menjadi agen SLI sebagai pilihan karier Halal

Tokoh berpengaruh dalam ekosistem Halal dan kemauan masyarakat untuk mendukung pilihan karier agen SLI

#### AASI

- Bertanggung jawab untuk mempromosikan menjadi agen SLI sebagai pilihan karier Halal kepada tokoh dan komunitas yang
- berpengaruh

# Tokoh dan komunitas yang berpengaruh

Menuniukkan manfaat meniadi agen SLI sebagai jalur 'karier Halal" kepada masyarakat

# Perusahaan asuransi

Mendukung promosi menjadi agen SLI sebagai pilihan karier Halal melalui advokasi kompensasi dan tuniangan

**Inisiatif** 

#17

Meningkatkan pertumbuhan agen berlisensi SLI dengan menyediakan dan memfasilitasi lebih banyak sertifikasi untuk menjual Produk SLI bekerja sarna dengan perusahaan asuransi dan IIS

17

Agen merupakan salah satu jalur utama pertumbuhan SLI dengan pangsa distribusi 44%. Oleh karena itu, jumlah agen SLI merupakan faktor kunci pertumbuhan Namun, jumlah agen untuk SLI masih rendah dibandingkan dengan CLI, masing-masing 176.069 dan 273.120. Karena menurut peraturan semua agen SLI perlu bersertifikasi, peningkatan kapasitas sertifikasi dapat memfasilitasi lebih banyak orang untuk menjadi agen SLI

- Meningkatkan kapasitas sertifikasi agen SLI
- Meningkatkan jumlah agen SLI bersertifikat

Minat masyarakat untuk menjadi agen SLI

- Bertanggung jawab untuk memperluas kapasitas sertifikasi
- Bertanggung jawab untuk menyediakan aksesibilitas ke pusat ujian sertifikasi di seluruh . Indonesia

# IIS

Mendukung AASI dengan memperluas kapasitas pelatihan untuk sertifikasi agen SLI

# Perusahaan asuransi

Memberikan kompensasi dan manfaat yang menarik dari agen SLL

18

Mendorong bank konvensional yang sudah ada untuk menawarkan SLI sebagai alternatif produk kepada nasabah

#### Dasar Pemikiran

Banca merupakan jalur distribusi yang dominan untuk SLI dan saat ini bank konvensional masih mendominasi industri perbankan.
Untuk meningkatkan penetrasi SLI, perusahaan asuransi harus memperluas kemitraannya dengan bank konvensional dan mendorong mereka untuk menempatkan SLI pada level playing field yang sama dengan CLI. Nasabah bank konvensional harus ditawari berbagai pilihan produk asuransi termasuk SLI. Oleh karena itu, bekerja sama dengan bank konvensional akan menjadi kunci adopsi

#### Has

 Meningkatkan penetrasi SLI bagi nasabah bank konvensional

#### Barrier de la Marcel de la Company

- Keterbukaan bank konvensional untuk menawarkan SLI sebagai alternatif produk kepada nasabahnya
- Daya saing produk SLI

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk bermitra dan berkoordinasi dengan bank konvensional

#### Bank

Menganjurkan produk SLI sebagai alternatif produk kepada nasabah

#### ΛΛCI

Menganjurkan bank konvensional untuk mempronnosikan SLI sebagai alternatif produk bagi nasabah

# Inisiatif

#19

Inisiatif

19

Melakukan pelatihan bagi konsultan/penasihat jasa keuangan bank konvensional tentang keterterapan universal produk SLI

#### Dasar Pemikiran

Banca mendominasi distribusi SLI dengan pangsa 51% dari semua saluran pada tahun 2020 - menjadikan banca sebagai titik kontak utama yang berhubungan dengan nasabah secara langsung. Oleh karena itu, konsultan/penasihat jasa keuangan bank harus dibekali dengan pengetahuan tentang produk untuk meningkatkan kredibilitasnya dalam menawarkan

Karena bank konvensional memiliki eksposur yang lebih tinggi kepada nasabah non-Muslim, pelatihan untuk konsultan/penasihat jasa keuangan harus menyoroti proposisi nilai SLI dan keterterapannya secara universal.

#### Hac

Mayoritas konsultan/penasihat bank konvensional memahami proposisi nilai SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

 Kesediaan bank konvensional untuk mengikutsertakan konsultan/penasihatnya dalam program pelatihan

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk menyelenggarakan pelatihan bagi konsultan/penasihat bank konvensional termasuk menyusun modul

# AASI

 Mendukung perusahaan asuransi dalam melakukan program pelatihan untuk konsultan/ penasihat bank konvensional dengan menunjukkan modul yang

# Inisiatif #

#20

Inisiatif

20

Bank Syariah harus memosisikan produk SLI kepada nasabahnya pada titik kontak fisik dan digital seperti penggunaan ATM, surat nasabah, dll

# Dasar Pemikiran

Bank Syariah memiliki berbagai titik kontak dengan nasabah yang disebabkan oleh pemicu peristiwa titik kontak tertentu, seperti perubahan alamat perbankan yang banyak dilakukan melalui *Internet banking*. Selain itu, bank Syariah juga memiliki akses ke semua peristiwa dalam perjalanan hidup nasabah.

Oleh karena itu, SLI harus memanfaatkan titik kontak ini dengan menyediakan produk SLI yang tepat kepada nasabah berdasarkan pemicu peristiwa titik kontak dan kebutuhan produk SLI nasabah.

# Hasi

Produk SLI yang tepat ditawarkan pada titik kontak bank berdasarkan pemicu peristiwa titik kontak

# Dependensi dan Keterkaitan

- Persetujuan regulator untuk penjualan produk SLI melalui titik kontak Bank Syariah (misalnya ATM, surat nasabah)
- Kesediaan Bank Syariah untuk menjual produk SLI melalui titik kontak mereka

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab memberikan nasihat kepada bank Syariah untuk mengidentifikasi kebutuhan produk SLI nasabah

# Bank Syariah

 Bertanggung jawab untuk menawarkan produk SLI yang tepat di setiap titik kontak berdasarkan data yang tersedia

21

Mendorong bank Syariah untuk menggabungkan SLI dengan produk simpan pinjam yang ada sebagai penawaran jasa keuangan Syariah end-to-end

#### Dasar Pemikiran

Ada segmen nasabah Muslim tertentu yang membeli produk keuangan Syariah atas dasar kepatuhan agama/ Syariahnya.

Untuk nasabah ini, produk keuangan Syariah end-to-end seperti tabungan, pembiayaan, penggajian, asuransi, dan dana investasi menjawab kebutuhan mereka untuk menggunakan produk/ layanan Syariah untuk segalanya. Perusahaan asuransi dapat mengeksplorasi bundling produk dengan lembaga keuangan Syariah lainnya (misalnya bank Syariah) untuk dapat menawarkan proposisi nilai yang sesuai dengan Syariah secara end-to-end.

#### Hasi

- Meningkatkan penjualan produk SLI oleh bank Syariah
- Meningkatkan jumlah bundling produk Perbankan Syariah dengan SLI

#### Dependensi dan Keterkaita

- Daya saing produk dan fitur perusahaan asuransi
- Kemampuan konsultan/penasihat jasa keuangan bank dalam menjual produk SLI

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

 Bertanggung jawab atas keterlibatan bank Syariah untuk bundling produk SLI

# Mitra penyalur bank Syariah

 Menawarkan produk SLI sebagai opsi bundling kepada nasabah bank

Inisiatif

#22

Inisiati

22

Perusahaan asuransi SLI harus membangun integrasi *end-to-end* dengan mitra *Banca* Syariah mereka, termasuk antarmuka dan CRM yang dapat dimanfaatkan oleh staf bank untuk mendistribusikan SLI secara efektif

#### Dagar Damikiran

Dalam ekosistem Halal, bank Syariah adalah salah satu mitra alami dari pemain SLI. Oleh karena itu, di antara semua saluran distribusi SLI, banca memiliki mayoritas pangsa premi. Memberikan integrasi end-to-end untuk sales force bank dalam mendistribusikan produk SLI dapat meningkatkan kepuasan nasabah SLI dan mendorong sales farce bank untuk menjual produk SLI.

#### Has

- Meningkatkan jumlah sales force bank yang lebih bersedia mendistribusikan produk SLI
- Meningkatkan kepuasan nasabah SLI ketika membeli SLI dengan menyediakan CRM

# Danandanai dan Katarkaita

- Kesediaan bank untuk melatih dan mendorong staf mereka untuk menggunakan sistem baru
- Keberhasilan integrasi antara bank dan perusahaan asuransi SLI

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi • Menciptakan antarmuka front-end

 khusus untuk sales force bank
 Memberikan dukungan lapangan dan materi pelatihan untuk sales force bank

# Bank

- Mengintegrasikan antarmuka front-end SLI dengan kerangka distribusi SLI mereka
- Mendorong sales force mereka untuk menggunakan antarmuka yang disediakan

**Inisiatif** 

#23

Inisiati

23

Mendukung pengembangan sektor Perbankan Syariah sebagai bagian dari Ekosistem Halal

# Dasar Pemikiran

Bank adalah mitra penyalur distribusi utama untuk produk SLI. Saluran Banca sebesar 51% dari total kontribusi SLI. Sebagai lembaga keuangan Syariah, bank Syariah berkaitan erat dengan SLI sebagai bagian dari ekosistem ekonomi Halal/Syariah. Bank Syariah dan perusahaan asuransi jiwa Syariah bersama-sama dapat menawarkan proposisi nilai yang sesuai dengan Syariah secara end-to-end kepada nasabah.

Oleh karena itu, pertumbuhan bank Syariah juga akan mendukung pertumbuhan SLI.

# Haci

- Meningkatkan penjualan SLI melalui saluran bank Syariah (banca)
- Meningkatkan aset SLI yang ditempatkan di bank Syariah
- Mengembangkan penawaran jasa *end-to-end* yang sesuai dengan Syariah kepada bank Syariah

# Dependensi dan Keterkaita

- Daya saing produk dan jasa bank Syariah
- Modal bank Syariah untuk mendanai pertumbuhan

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

 Mendukung pertumbuhan bank Syariah melalui penciptaan permintaan akan bank Syariah (misalnya menempatkan dana di rekening bank, menggunakan jasa penggajian, menggunakan fasilitas pembiayaan)

# Bank Svariah

 Menyediakan produk dan jasa yang kompetitif yang memenuhi kebutuhan perusahaan asuransi jiwa Syariah

24

Mengembangkan dan menempatkan produk SLI yang terintegrasi dengan peristiwa-peristiwa Islamiah dalam perjalanan hidup nasabah (misalnya membayar Zakat, menunaikan Haji/Umrah, memberikan Wakaf, memberikan Sedekah)

#### Dasar Pemikiran

Umat Islam memiliki kebutuhan unik yang berasal dari peristiwa-peristiwa Islamiah dalam perjalanan hidup mereka. Indonesia memiliki penduduk yang mayoritas beragama Islam dan dengan demikian produk yang relevan dengan peristiwa-peristiwa tersebut dapat menjangkau basis nasabah yang luas.

nasaban yang iuas.
Sebagai contoh, ada 1 juta orang yang
mendaftar Haji. Orang-orang tersebut
memiliki waktu tunggu rata-rata 28 tahun di
mana dalam kurun waktu tersebut mereka
harus menabung dana yang cukup. Produk
SLI dengan komponen menabung seperti
ILP dapat menjadi salah satu opsi untuk
membiayai ibadah Haji. Mungkin ada
kesempatan yang sama dalam
peristiwa-peristiwa lainnya.

#### Has

- Meningkatkan penetrasi SLI untuk penduduk Muslim
- Meningkatkan jumlah produk SLI yang ditargetkan untuk peristiwa-peristiwa kehidupan Islami

#### Dependensi dan Keterkaitan

- Persetujuan regulator untuk produk SLI baru
- Cakupan saluran distribusi perusahaan asuransi

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab atas pengembangan dan pendistribusian produk SLI yang ditargetkan untuk peristiwaperistiwa kehidupan Islami

#### Bank Svariah

 Mendukung inovasi produk SLI melalui forum konsultasi dan proses persetujuan yang tepat waktu

Inisiatif

#25

Inisiatif

25

Mengembangkan lebih banyak produk grup SLI di bidang Kesehatan, Kecelakaan, dan ILP untuk mempercepat penetrasi ke nasabah korporasi

#### Dacar Domikiran

Polis grup menyumbang kurang dari 10% dari total kontribusi SLI. Adopsi produk grup SLI saat ini didominasi oleh produk Life yang menyumbang 68% dari total kontribusi grup dan 99% dari total orang yang

diasuransikan meralui produk grup. Saat ini pasar memiliki sangat sedikit produk grup yang ditawarkan di seluruh perusahaan asuransi jiwa Syariah. Kelangkaan ini juga didorong oleh sulitnya bersaing dengan produk CLI untuk menarik nasabah

korporasi yang sensitif terhadap harga.

#### .. .

- Meningkatkan penetrasi SLI untuk korporasi/ pelaku industri
- Meningkatkan pangsa produk grup dari total kontribusi SLI
- Meningkatkan jumlah produk grup SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

- Persetujuan regulator untuk produk SLI baru
- Daya saing produk dan fitur perusahaan asuransi
- Cakupan saluran distribusi perusahaan
  asuransi

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab atas pengembangan dan distribusi produk grup SLI

#### Pialang dan Konsultan Manfaat Karyawan

 Menawarkan produk SLI sebagai pilihan untuk nasabah korporasi

# DSN-MUI dan OJK

 Mendukung inovasi produk SLI melalui forum konsultasi dan proses persetujuan yang tepat waktu

**Inisiatif** 

#26

nisiati

26

Menyediakan opsi yang sesuai Syariah untuk semua titik kontak nasabah dengan SLI (misalnya pembayaran melalui bank Syariah, kartu kredit Syariah)

# Dasar Pemikiran

Ada segmen nasabah Muslim tertentu yang membeli SLI atas dasar kepatuhan agama/sifat Halal. Untuk nasabah ini, titik kontak non-Halal dalam transaksi seperti gerbang pembayaran yang dijalankan oleh bank konvensional dapat membuat SLI tampak kurang sesuai. Oleh karena itu, perusahaan asuransi harus berusaha untuk membuat nasabah mereka berhubungan dengan titik kontak yang sesuai Syariah.

# Hasi

 Mayoritas titik kontak SLI sesuai dengan Syariah
 Meningkatkan indeks kepercayaan perusahaan SLI

# Dependensi dan Keterkaitan

- Persetujuan regulator untuk titik kontak opsi
   Persetujuan regulator untuk titik kontak opsi
- baru yang sesuai dengan Syariah (misalnya kartu kredit Syariah)
- Biaya yang terkait dengan titik kontak yang sesuai dengan Syariah (mis. biaya transaksi/ pendaftaran)

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab atas keterlibatan lembaga keuangan Syariah untuk titik kontak SLI

# DSN-MUI dan OJK

 Mengizinkan titik kontak baru yang diusulkan oleh perusahaan asuransi

27

Mengembangkan lebih banyak produk Anuitas SLI untuk memenuhi kebutuhan keamanan finansial selama masa pensiun

#### Dasar Pemikiran

Perlindungan adalah alasan utama nasabah Indonesia untuk membeli produk SLI. Oleh karena itu, kebutuhan akan jaminan arus kas, terutama setelah pensiun menjadi panting bagi sebagian besar nasabah.

Saat ini pasar memiliki sangat sedikit produk Anuitas yang ditawarkan di seluruh perusahaan asuransi jiwa Syariah. Kelangkaan ini juga didorong oleh sulitnya menemukan aset dasar yang sesuai untuk mendukung produk Anuitas SLI.

#### Hasi

- Meningkatkan penetrasi SLI untuk populasi yang memiliki gaji
- Meningkatkan pangsa produk Anuitas dari total kontribusi SLI
- Meningkatkan jumlah produk Anuitas SLI

#### Dependensi dan Keterkaita

- Persetujuan regulator untuk produk SLI baru ketersediaan aset investasi yang sesuai untuk aset dasar produk SLI
- Cakupan saluran distribusi perusahaan asuransi

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab atas pengembangan dan distribusi produk Anuitas SLI

#### Mitra Penyalur

 Menawarkan produk SLI sebagai pilihan bagi nasabah

#### DSN-MUI dan OJK

 Mendukung inovasi produk SLI melalui forum konsultasi dan proses persetujuan yang tepat waktu

Inisiatif

#28

Inisiatii

28

Terlibat dengan pemerintah Indonesia untuk lembaga terkait industri Halal dan Badan Usaha Milik Negara untuk menggunakan SLI sebagai bagian dari manfaat karyawan dan *bundling* produk

#### )acar Domikirar

Pemerintah Indonesia menargetkan Indonesia menjadi pusat ekonomi Syariah global. Aspirasi ini dituangkan dalam Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia dengan strategi utama terkait rantai nilai halal, sektor keuangan Syariah, UMKM, dan ekonomi digital. Sebagai bagian dari sektor keuangan syariah, SLI juga menjadi fokus industri dukungan pemerintah. Indonesia memiliki beberapa lembaga pemerintah dan BUMN terkait industri Halal yang dapat mengadopsi SLI untuk mendorong permintaan industri

#### Has

Meningkatkan penetrasi SLI untuk lembaga pemerintah dan BUMN

# Dependensi dan Keterkaitar

- Daya saing produk dan fitur perusahaan asuransi
- Penerimaan pemerintah terhadap SLI

#### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

 Bertanggung jawab atas keterlibatan lembaga pemerintah dan BUMN untuk adopsi SLI

# KNEKS/Pemerintah

- Mendukung adopsi SLI melalui akses ke lembaga dan BUMN terkait industri Halal
- Mengedukasi lembaga dan BUMN tentang SLI dan pentingnya SLI

# AASI

Menganjurkan lembaga pemerintah dan BUMN untuk mengadopsi SLI

Inisiatif

#29

nisiati

29

Melibatkan asosiasi industri Halal lainnya terkait kebutuhan industri Halal untuk memiliki Produk Keuangan Halal (misalnya Bank Syariah, wisata & perjalanan Halal harus menggunakan SLI untuk karyawan dan bundling produk mereka)

# Dasar Pemikiran

Indonesia memiliki jumlah pelaku industri Halal yang banyak namun penetrasi SLI yang rendah untuk polis korporasi/grup. Polis grup hanya menyumbang 7% dari total kontribusi SLI (vs. 12% untuk CLI) dan mencakup ~12 juta orang (vs. 34 juta untuk CLI). Mayoritas pelaku industri Halal sudah mulai mengadopsi prinsip Halal/Syariah dalam produk/jasa yang mereka sediakan tetapi belum dalam produk keuangan yang mereka gunakan (misalnya asuransi, penggajian, pinjaman) dan SLI adalah bagian penting dari adopsi Halal end-to-end mereka

# Hasi

Meningkatkan penetrasi SLI untuk korporasi/ pelaku industri

# Dependensi dan Keterkaitan

- Daya saing produk dan fitur asuransi grup perusahaan asuransi
- Penerimaan Industri Halal terhadap SLI

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

 Bertanggung jawab atas keterlibatan industri Halal untuk adopsi SLI

# KNEKS/asosiasi industri Halal

- Mendukung adopsi SLI melalui akses ke pelaku industri Halal
- Mengedukasi pelaku industri Halal tentang SLI dan pentingnya SLI

# AASI

Menganjurkan industri halal untuk mengadopsi SLI

30

Memanfaatkan saluran distribusi akar rumput yang ada seperti perusahaan distribusi keuangan tahap akhir (misalnya bank koresponden), jaringan FMCG (misalnya toko lokal), kantor pos untuk memastikan bahwa produk SLI dapat diakses oleh semua orang di Indonesia

#### Dasar Pemikiran

Keterbatasan akses ke jasa keuangan seperti bank dan saluran produk asuransi telah diidentifikasi sebagai salah satu kendala utama partisipasi masyarakat dalam kegiatan ekonomi bagi banyak orang yang tinggal di Indonesia — terutama di daerah pedesaan.

Saluran distribusi akar rumput seperti perusahaan distribusi keuangan tahap akhir (misalnya bank koresponden), jaringan FMCG (misalnya toko lokal), kantor pos tersedia secara luas di seluruh Indonesia. Oleh karena itu, memanfaatkan jaringan ini dapat memastikan aksesibilitas produk SLI.

#### Has

 Produk SLI dapat diakses oleh semua orang di Indonesia termasuk pedesaan

#### Dependensi dan Keterkaitan

Tingkat literasi keuangan kelompok masyarakat lokal yang memadai

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk menjangkau saluran distribusi akar rumput yang ada untuk kemitraan

#### Saluran distribusi

 Mendukung pertumbuhan SLI dengan mempromosikan produk di titik kontak nasabah

# Inisiatif

#31

Inisiatif

30

Memanfaatkan kelompok afinitas Muslim (misalnya Muhammadiyah, Nahdlatul Ulama) untuk memperkenalkan dan mendukung perlunya produk SLI kepada anggotanya

#### Dacar Domikiran

Kelompok afinitas Muslim (misalnya Muhammadiyah, Nahdlatul Ulama) memiliki banyak anggota dan ulama di seluruh Indonesia, termasuk daerah pedesaan.

Anggota kelompok afinitas Muslim memercayai para ulama dalam menentukan apa yang harus mereka lakukan untuk mematuhi ajaran agama. Oleh karena itu, berkolaborasi dengan kelompok-kelompok ini akan memungkinkan industri SLI untuk menembus lebih banyak populasi.

#### Hac

Anggota kelompok afinitas Muslim memahami proposisi nilai SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

 Kesediaan kelompok afinitas untuk memperkenalkan produk SLI

#### Peran dan Tindakan

# Komunitas Muslim

- Memberikan edukasi kepada ulama dan anggota tentang produk SLI
   Mendorong para ulama untuk
- Mendorong para ulama untuk mendukung SLI kepada pengikutnya

# Perusahaan asuransi

 Menyediakan materi pemasaran bagi komunitas untuk mendukung SLI

# AASI

 Menganjurkan perusahaan asuransi untuk memfasilitasi komunitas Muslim dalam mengedukasi pengikut mereka tentang SLI

# **Inisiatif**

#32

nisiatif

32

Memanfaatkan kelompok dan perkumpulan komunitas lokal (misalnya arisan, komunitas lokal, dll) sebagai *platform* untuk memperkenalkan dan menjual produk SLI

# Dasar Pemikiran

SLI adalah produk yang dibangun berdasarkan konsep pembagian risiko antar anggotanya. Saat ini, banyak masyarakat Indonesia yang tergabung dalam kelompok dan perkumpulan masyarakat lokal yang pada prinsipnya juga menerapkan pembagian risiko di antara anggotanya (misalnya arisan). Oleh karena itu, memperkenalkan SLI melalui kelompok-kelompok yang memiliki prinsip yang sama di antara anggotanya akan memiliki tingkat penerimaan yang lebih tinggi.

# Haci

- Meningkatkan kesadaran akan produk SLI ke pasar yang kurang terpenetrasi
- Kelompok komunitas mendistribusikan SLI kepada anggotanya

# Dependensi dan Keterkaitar

- Kesediaan komunitas lokal untuk memperkenalkan produk SLI
- Tingkat literasi keuangan kelompok komunitas lokal yang memadai

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

- Menjangkau komunitas lokal untuk kemitraan dalam mendistribusikan dan memperkenalkan produk SLI
- Menyediakan materi pemasaran untuk perkumpulan komunitas lokal

# NU dan Muhammadiyah

 Menjangkau orang-orang panting untuk memperkenalkan SLI ke perkumpulan mereka

33

Mendorong kemitraan dengan pelaku ekosistem digital seperti wallet, e-commerce, dan telemedicine untuk menjangkau lebih banyak nasabah

#### Dasar Pemikiran

Dengan semakin berkembangnya penetrasi internet dan telepon pintar di Indonesia, ada beberapa pemain ekosistem digital yang telah banyak digunakan oleh masyarakat (misalnya OVO, Halodoc, Gojek, dll).

Kemitraan dengan para pemain ini akan memperluas jangkauan SLI ke basis pelanggan besar mereka yang sebelumnya mungkin tidak memiliki akses ke asuransi. Kepercayaan pelanggan kepada para pemain ini akan meningkatkan penerimaan dalam pembelian produk SLI melalui saluran digital. Bermitra dengan pemain ekosistem digital dapat meningkatkan penetrasi SLI.

#### Haeil

- SLI dapat diakses di seluruh wilayah Indonesia melalui digital
- Memperluas jangkauan distribusi SLI

#### Dependensi dan Keterkaitar

Persetujuan regulator atas penggunaan teknologi digital untuk setiap transaksi asuransi

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

- Bertanggung jawab untuk bermitra dengan pemain ekosistem digital
- Mengomunikasikan kepada nasabah bahwa produk SLI dapat diakses melalui saluran digital

#### OJK, DSN-MUI

 Mendukung penggunaan saluran digital sebagai saluran distribusi SLI

#### AASI

Mendukung penggunaan saluran digital sebagai saluran distribusi SLI

Inisiatif

#34

Inisiatii

34

Perusahaan asuransi harus mengembangkan aplikasi digital yang memungkinkan nasabah untuk bertransaksi secara langsung dan memberi mereka informasi kinerja yang diperbarui seperti surplus Tabarru, pengembalian investasi, dan manfaat lainnya

#### acar Domikiran

Populasi pengguna Internet dan telepon pintar di Indonesia yang semakin meningkat pesat semakin nyaman bertransaksi secara online, terutama pasca pandemi. Aplikasi digital karenanya dapat diadopsi secara luas oleh pengguna tersebut terutama untuk kemudahan transaksi dan transparansi.

Aplikasi semacam itu juga dapat menghasilkan retensi nasabah yang lebih tinggi melalui berbagi pembaruan tentang bagaimana kinerja dana dan investasi Tabarru mereka dan potensi pembayaran.

#### Hasi

- Mengekspos pengguna aplikasi digital ke SLI
- Mendapatkan nasabah SLI baru melalui aplikasi digital
- Meningkatkan indeks kepercayaan perusahaan SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

Persetujuan regulator untuk aplikasi digital perusahaan asuransi

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

 Bertanggung jawab untuk mengembangkan aplikasi digital/ insurtech

#### AASI

 Menetapkan pedoman internal bagi perusahaan asuransi untuk mengembangkan aplikasi dengan fungsionalitas standar untuk pengalaman nasabah yang lebih baik

# OJK

 Menyediakan regulatory sandbox bagi perusahaan asuransi untuk menguji aplikasi digital mereka

**Inisiatif** 

#35

Inisiati

35

Mengeksplorasi penerapan konsep dan praktik terbaik yang relevan dari perusahaan asuransi peer to peer digital global termasuk transparansi tentang premi, model pengaturan mandiri, dan distribusi berbasis rujukan

# Dasar Pemikirar

Asuransi SLI dan P2P memiliki konsep yang sama tentang pengumpulan risiko oleh pemegang polis. Salah satu contohnya adalah Lemonade di mana mereka menggunakan saluran langsung untuk penerapan polis dan proses klaim melalui penggunaan teknologi dan Al. Lemonade juga menekankan transparansi dan nilai etika di mana ia menyumbangkan pendapatan premi yang tidak diklaim ke badan amal terpilih. Konsep ini telah menciptakan kepercayaan dan membangun hubungan yang transparan dengan nasabah di mana dalam tiga tahun terakhir Lemonade telah mengasuransikan 1,2 juta polis

# Hasi

Penerapan praktik terbaik model bisnis peer to peer ke SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

- Persetujuan regulator untuk model bisnis peer to peer untuk SLI
- Kesiapan perusahaan asuransi SLI untuk model bisnis peer to peer

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Mengeksplorasi alternatif model SLI yang lebih baik dalam memanfaatkan teknologi dan tren pasar

# AASI

 Mendukung perusahaan asuransi memastikan model bisnis peer to peer untuk SLI sesuai Syariah

# ојк

 Mendukung perusahaan asuransi dengan menyediakan regulatory sandbox untuk inovasi SLI Iniciatif

36

Mengeksplorasi distribusi produk yang lebih sederhana yang dipimpin saluran langsung tanpa persyaratan konsultasi untuk memberikan opsi yang lebih terjangkau bagi nasabah

#### Dasar Pemikiran

Saat ini, sebagian besar ILP SLI dijual melalui saluran berbiaya lebih tinggi (misalnya agen, banca) yang mengalokasikan kontribusi besar sebagai biaya distribusi. Akibatnya, dana investasi peserta membutuhkan waktu lebih lama untuk tumbuh, membatasi opsi portofolio investasi dan potensi pengembalian.

Pangsa saluran langsung SLI rendah dengan hanya 2% dibandingkan dengan 9% untuk CLI. Nasabah tidak

mengetahui bahwa mereka dapat membeli SLI langsung dari perusahaan asuransi. Selain itu, kegiatan

pemasaran SLI untuk penggunaan saluran langsung masih terbatas.

#### Haci

- Meningkatkan pangsa penjualan produk SLI melalui saluran langsung
- Saluran distribusi berbiaya lebih rendah untuk produk SLI

#### Dependensi dan Keterkaitan

- Persetujuan regulator atas saluran langsung untuk SLI
- Biaya dan cakupan saluran distribusi langsung perusahaan asuransi
- Keterbukaan nasabah dalam menggunakan saluran langsung untuk SLI

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk pengembangan dan distribusi produk SLI yang lebih sederhana melalui saluran langsung

#### DSN-MUI dan OJK

 Mendukung inovasi saluran distribusi SLI melalui forum konsultasi dan proses persetujuan yang tepat waktu

# Inisiatif

#37

Inisiatif

37

Mengembangkan produk SLI ukuran kecil yang mencakup kebutuhan perlindungan dasar dan terjangkau yang ditargetkan untuk populasi berpenghasilan rendah dan menengah

#### Dacar Domikiran

Kontribusi polis individu SLI tahunan rata-rata saat ini sebesar Rp ~10 juta lebih tinggi dari pendapatan bulanan ~70% rumah tangga Indonesia. 40% rumah tangga Indonesia berpenghasilan bulanan antara Rp6-12 juta dan ~30% berpenghasilan kurang dari Rp6 juta. Agar SLI menjadi lebih terjangkau bagi segmen populasi ini, mereka membutuhkan produk perlindungan berukuran lebih rendah yang dapat memenuhi kebutuhan mereka.

#### Hac

Meningkatkan penetrasi SLI untuk masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah

# Dependensi dan Keterkaita

- Persetujuan regulator untuk produk SLI baru
- Biaya dan cakupan saluran distribusi perusahaan asuransi

#### Peran dan Tindakan

#### Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab untuk pengembangan dan distribusi produk SLI ukuran kecil

# DSN-MUI dan OJK

 Mendukung inovasi produk SLI melalui forum konsultasi dan proses persetujuan yang tepat waktu

# Inisiatif

#38

Inisiati

38

Mengembangkan produk SLI yang memberikan jadwal pembayaran yang fleksibel dan memperluas pilihan pembayaran kontribusi untuk SLI (misalnya melalui agen, transfer bank, autodebet rekening bank, minimarket) yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah

# Dasar Pemikiran

Penetrasi SLI di Indonesia cenderung ke arah pendapatan yang lebih tinggi dan terkonsentrasi di Jawa.
Ada ~30% rumah tangga di Indonesia yang berpenghasilan bulanan kurang dan Rp 6 juta, kemungkinan termasuk penerima upah harian dan mingguan. SLI dapat menjadi lebih mudah diakses jika pemungutan iuran dapat mencerminkan pola arus kas mereka.
Nasabah di luar Jawa mungkin menghadapi tantangan dengan saluran pembayaran yang terbatas. Oleh karena itu, para pemain SLI juga harus menawarkan berbagai pilihan pembayaran untuk menawarkan

kemudahan bertransaksi.

# Has

- Meningkatkan penetrasi SLI untuk masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah
- Nasabah SLI memiliki lebih banyak opsi untuk pembayaran kontribusi SLI

# Dependensi dan Keterkaitan

- Persetujuan regulator untuk produk SLI baru dan saluran pembayaran
- Biaya dan cakupan saluran distribusi dan pembayaran perusahaan asuransi

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

- Bertanggung jawab untuk pengembangan dan distribusi produk SLI dengan opsi jadwal pembayaran yang fleksibel
- Bertanggung jawab atas keterlibatan lembaga keuangan dan pemain industri lainnya untuk saluran pembayaran SLI

# DSN-MUI dan OJK

 Mendukung inovasi produk dan saluran pembayaran SLI melalui forum konsultasi dan proses persetujuan yang tepat waktu Inisiatif

39

Menganjurkan pembayaran Zakat yang dilakukan oleh Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk diakui sebagai kredit pajak atau bagian langsung dari pembayaran pajak penghasilan badan

## Dasar Pemikiran

Sementara perusahaan asuransi jiwa konvensional dan perusahaan asuransi jiwa Syariah diharuskan membayar pajak penghasilan badan sebesar 22% dari keuntungan, pemain juga diharuskan membayar Zakat sebesar 2,5% dari keuntungannya. Hal ini bersifat material dan lebih dari 10% dari margin pemain SLI. Sebagai bagian dari sektor keuangan Syariah dalam Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia, SLI juga menjadi industri fokus dukungan pemerintah. Untuk mendorong industri SLI, pemerintah dapat mengakui pembayaran Zakat sebagai pembayaran atau kredit pajak penghasilan badan.

### Hasi

Tingkat pajak penghasilan bersih perusahaan yang sama antara perusahaan asuransi jiwa Syariah dan konvensional

## Dependensi dan Keterkaitar

Persetujuan regulator atas pembayaran Zakat sebagai pembayaran atau kredit pajak penghasilan badan

### Peran dan Tindakan

### AASI

Menganjurkan regulator untuk mengakui Zakat sebagai pembayaran atau kredit pajak penghasilan badan

### **KNEKS**

 Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk mengevaluasi Zakat sebagai pembayaran atau kredit pajak penghasilan badan

## DSN-MUI dan OJK

Mengevaluasi potensi untuk mengakui Zakat sebagai pembayaran atau kredit pajak penghasilan badan

# Inisiatif

#40

Inisiatif

40

Menganjurkan agar komponen Ujrah dalam SLI diakui sebagai bagian dari keseluruhan premi asuransi sehingga tidak dikenakan PPN

## asar Pemikirar

Tidak ada PPN atas premi asuransi, dan perusahaan asuransi jiwa konvensional tidak diharuskan untuk mengungkapkan perincian komponen biaya layanan kepada nasabah.

Namun, perusahaan asuransi jiwa Syariah diwajibkan untuk mengungkapkan komponen biaya jasa (Ujrah) kontribusi. Karena biaya ini dibebankan untuk layanan yang diberikan oleh perusahaan asuransi jiwa Syariah kepada nasabah, hal ini dapat

menimbulkan PPN.
Untuk mendorong industri SLI,
pemerintah dapat mengakui Ujrah sebagai
bagian dari premi asuransi yang tidak
dikenakan PPN.

## Haci

Tingkat pajak bersih yang sama terkait iuran/ premi antara perusahaan asuransi jiwa Svariah dan konvensional

# Dependensi dan Keterkaita

 Persetujuan regulator atas Ujrah sebagai bagian dari premi asuransi yang tidak dikenakan PPN

## Peran dan Tindaka

# AASI

 Menganjurkan regulator untuk mengakui Ujrah sebagai bagian dari premi asuransi

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk mengevaluasi Ujrah sebagai bagian dari premi asuransi

# DSN-MUI dan OJK

 Mengevaluasi potensi untuk memperlakukan Ujrah sebagai bagian dari premi asuransi yang tidak dikenakan PPN

**Inisiatif** 

#41

nisiatif

Untuk transaksi yang dibagi menjadi beberapa leg agar sesuai dengan Syariah, menganjurkan pajak untuk dikenakan pada satu transaksi, bukan pada beberapa transaksi

# Dasar Pemikiran

41

Transaksi keuangan tertentu oleh lembaga keuangan Syariah disusun sebagai *leg* transaksi pembelian aset/penjualan aset agar sesuai dengan Syariah dan tidak melibatkan komponen bunga. Namun, transaksi ini dapat diperlakukan sebagai transaksi jual beli biasa dan akibatnya dikenakan pajak secara terpisah per transaksi. Untuk mendorong industri SLI, pemerintah dapat memperlakukan banyak transaksi sebagai satu transaksi untuk pengenaan pajak.

# Haci

Tingkat pajak bersih yang sama terkait transaksi antara perusahaan asuransi jiwa Syariah dan konvensional

# Dependensi dan Keterkaitar

 Persetujuan regulator atas beberapa leg transaksi di lembaga keuangan Syariah diperlakukan sebagai satu transaksi untuk pengenaan pajak

# Peran dan Tindakan

# AASI

 Menganjurkan regulator untuk mengakui beberapa leg transaksi sebagai satu transaksi

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk mengevaluasi beberapa leg transaksi sebagai satu transaksi

# DSN-MUI dan OJK

 Mengevaluasi potensi untuk memperlakukan beberapa leg transaksi sebagai satu transaksi untuk pengenaan pajak Inisiati

42

Menganjurkan perusahaan SLI untuk dapat memenuhi persyaratan kesehatan keuangan di tingkat perusahaan serupa dengan perusahaan konvensional (misalnya solvabilitas secara konsolidasi dan bukan berdasarkan Tabarru dan pembukuan perusahaan secara terpisah)

### Dasar Pemikiran

Perusahaan asuransi jiwa wajib memenuhi rasio solvabilitas minimal 120% untuk memastikan kemampuan membayar klaim. Sementara pemain SLI mengelola dana perusahaan dan dana Tabarru, mereka diwajibkan untuk memenuhi persyaratan untuk kedua buku — sedangkan pemain CLI hanya mengelola satu.

77% pemain SLI memiliki rasio solvabilitas >1.200% berdasarkan dana perusahaan. Di sisi lain, 70% pemain SLI memiliki rasio solvabilitas <600% berdasarkan dana Tabarru. Pemeliharaan ganda ini membuat lebih sulit untuk dipatuhi dan juga dapat menyebabkan modal menganggur dipertahankan.

## Has

Tingkat kebutuhan solvabilitas bersih yang sama antara perusahaan asuransi jiwa Syariah dan konvensional

## Dependensi dan Keterkaitan

 Persetujuan regulator atas solvabilitas tingkat perusahaan sebagai persyaratan kesehatan keuangan perusahaan asuransi jiwa Syariah

#### Peran dan Tindakan

### AASI

Menganjurkan regulator untuk mengevaluasi solvabilitas tingkat perusahaan sebagai persyaratan kesehatan keuangan SLI

### **KNEKS**

 Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk mengevaluasi solvabilitas tingkat perusahaan sebagai persyaratan kesehatan keuangan SLI

## DSN-MUI and OJK

Mengevaluasi potensi untuk memperlakukan solvabilitas tingkat perusahaan sebagai persyaratan kesehatan keuangan SLI

# Inisiatif

#43

Inisiatif

43

Mengembangkan insentif yang memungkinkan perusahaan SLI untuk dapat membayar biaya terkait kepatuhan dengan tingkat yang sama secara total seperti yang dilakukan oleh perusahaan konvensional (misalnya anggota DPS yang diakui sebagai komisaris kredit berdasarkan biaya DSN-MUI yang dibayarkan)

## Dacar Domikiran

Perusahaan asuransi SLI harus memenuhi persyaratan dua regulator - DSN-MUI dan OJK. Hal ini melibatkan pembentukan Dewan Pengawas Syariah (DPS), pembayaran biaya pengawasan berkala, dan persyaratan pelaporan. Untuk mendorong industri SLI, pemerintah dapat mengakui kepatuhan persyaratan khusus SLI sebagai bagian dari kepatuhan persyaratan konvensional seperti anggota DPS yang diakui sebagai komisaris atau kredit biaya OJK berdasarkan biaya DSN-MUI yang dibayarkan

## Hac

Tingkat biaya terkait kepatuhan bersih yang sama antara perusahaan asuransi jiwa Svariah dan konvensional

# Dependensi dan Keterkaitar

Persetujuan regulator atas kepatuhan persyaratan khusus SLI sebagai bagian dari kepatuhan persyaratan konvensional

## Peran dan Tindakan

# AASI

- Menganjurkan regulator untuk
- mengevaluasi kepatuhan khusus SLI sebagai bagian dari kepatuhan konvensional

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antara regulator SLI untuk mengevaluasi kepatuhan khusus SLI sebagai bagian dari kepatuhan konvensional

# DSN-MUI and OJK

Mengevaluasi potensi untuk memperlakukan kepatuhan khusus SLI sebagai bagian dari kepatuhan

# Inisiatif #44

44

isiatif

Memastikan saluran bersifat inklusif, dengan mengizinkan agen dan banca mendistribusikan produk konvensional dan SLI

# Dasar Pemikiran

Perusahaan asuransi jiwa Syariah membutuhkan mitra saluran distribusi untuk menjangkau semua nasabah di seluruh Indonesia. Pangsa pemasaran langsung masih sangat kecil yaitu 2% dari total kontribusi SLI. Untuk dapat menyediakan produk SLI yang terjangkau, terutama untuk segmen nasabah berpenghasilan rendah ke menengah yang belum terpenetrasi, biaya distribusi perlu dijaga. Mengizinkan mitra saluran distribusi untuk mendistribusikan produk SLI dan CLI akan meningkatkan skala ekonomi dan dengan demikian efisiensi biaya.

# Haci

Mitra saluran distribusi asuransi diperbolehkan untuk mendistribusikan produk SLI dan CLI

# Dependensi dan Keterkaitar

 Persetujuan regulator atas distribusi mitra penyalur untuk produk SLI dan CLI

# Peran dan Tindakan

# AASI

Menganjurkan regulator untuk mengizinkan mitra penyalur mendistribusikan produk SLI dan CLI

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antara regulator SLI untuk memungkinkan mitra penyalur mendistribusikan produk SLI dan CLI

# DSN-MUI and OJK

Mengevaluasi potensi untuk memungkinkan mitra penyalur mendistribusikan produk SLI dan CLI Inisiatif

45

Memungkinkan operasi SLI untuk mendorong efisiensi operasional melalui pemanfaatan aset dan layanan dari bisnis konvensional

### Dasar Pemikiran

Perusahaan asuransi jiwa konvensional yang menjalankan jendeia SLI memanfaatkan sinergi antara kedua bisnis. Mereka menggunakan kumpulan sumber daya yang sama seperti infrastruktur TI, staf umum, dan penyedia layanan untuk mendapatkan skala ekonomi dan menghindari Investasi yang berlebihan. Setelah spin-off, perusahaan asuransi ini akan menjalankan CLI dan SLI sebagai perusahaan yang terpisah. Namun, peraturan yang ada tidak secara jelas menyatakan bahwa mereka masih dapat memanfaatkan kumpulan sumber daya yang sama. Mengizinkan mereka melakukan hal tersebut akan meningkatkan efisiensi SLI.

## Hasil

- Efisiensi biaya dalam berbagi aset dan layanan
- Investasi tambahan minimal dalam aset dan layanan

## Dependensi dan Keterkaita

Persetujuan regulator terhadap perusahaan asuransi SLI untuk menggunakan aset dan layanan dari bisnis konvensional

### Peran dan Tindakan

## DSN-MUI and OJK

Mengevaluasi potensi untuk memungkinkan perusahaan asuransi SLI memanfaatkan aset dan layanan dari bisnis konvensional

### AASI

Menganjurkan regulator untuk memungkinkan perusahaan asuransi SLI memanfaatkan aset dan layanan dari bisnis konvensional

## KNEKS

Menganjurkan koordinasi antar regulator untuk memungkinkan perusahaan asuransi SLI memanfaatkan aset dan layanan dari bisnis konvensional

Inisiatif

#46

Inisiatii

46

Memberikan garis waktu bagi entitas SLI untuk mematuhi persyaratan kepemilikan domestik untuk memastikan bisnis baru tidak terkendala modal

## Dasar Pemikirar

Perusahaan asuransi jiwa wajib memenuhi minimal 20% kepemilikan domestik untuk melindungi pemain lokal dan mendorong kemitraan. Namun, mungkin sulit menemukan pemegang saham domestik untuk menyuntikkan modal besar.

Untuk mendorong industri SLI, pernerintah dapat memberikan garis waktu bagi perusahaan asuransi jiwa Syariah untuk memenuhi persyaratan kepemilikan domestik sehingga perusahaan asuransi dapat mendanai bisnisnya dari lebih banyak sumber. Hal ini akan menghindari konsekuensi tak terduga dari perusahaan asuransi yang terlalu kecil untuk dapat tumbuh.

## Hasi

Perusahaan asuransi jiwa Syariah diperbolehkan untuk memenuhi persyaratan kepemilikan domestik dalam peningkatan garis waktu

# Dependensi dan Keterkaitar

 Persetujuan regulator atas peningkatan garis waktu untuk persyaratan kepemilikan domestik

## Peran dan Tindakan

## AASI

Menganjurkan regulator untuk memungkinkan peningkatan garis waktu untuk persyaratan kepemilikan domestik

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antara regulator SLI untuk memungkinkan peningkatan garis waktu untuk persyaratan kepemilikan domestik

# DSN-MUI and OJK

 Mengevaluasi potensi untuk memungkinkan peningkatan garis waktu untuk persyaratan kepemilikan domestik

**Inisiatif** 

#47

nisiati

Membentuk satuan tugas SLI untuk memberi saran tentang proses spin-off untuk perusahaan asuransi dan memastikan bahwa pertanyaan ditanggapi tepat waktu

# Dasar Pemikiran

47

Perusahaan asuransi jiwa diharuskan untuk melakukan spin-off jendela Syariah mereka paling lambat pada tahun 2024 untuk mendorong fokus bisnis. Namun, ada beberapa aspek spin-off yang tidak tercakup secara terperinci dalam regulasi yang ada. Untuk memfasilitasi spin-off yang lancar, regulator dan perusahaan asuransi jiwa Syariah dapat membentuk satuan tugas bersama untuk memastikan pertanyaan ditanggapi secara tepat waktu. Satuan tugas bersama antara pelaku industri dan regulator semacam ini telah berhasil dalam kasus-kasus sebelumnya (misalnya selama perubahan standar akuntansi asuransi).

# Haci

Meningkatkan kepercayaan diri perusahaan asuransi jiwa untuk melakukan spin-off jendela Syariah

# Dependensi dan Keterkaitar

 Kapasitas regulator untuk mengalokasikan personal satuan tugas

# Peran dan Tindakan

# AASI

Menganjurkan regulator untuk membentuk satuan tugas bersama untuk spin-off jendela SLI

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk membentuk satuan tugas bersama untuk spinoff jendela SLI

# DSN-MUI, OJK, Direktorat Jenderal Pajak

 Mengevaluasi potensi untuk membentuk satuan tugas bersama untuk spin-off jendela SLI

48

Memungkinkan kredit/aset pajak tangguhan untuk biaya yang timbul dari spin-off wajib (misalnya tunjangan pajak atas pengalihan aset, kredit pajak berdasarkan biaya yang dikeluarkan selama spin-off)

## Dasar Pemikiran

Perusahaan asuransi jiwa diharuskan untuk melakukan *spin-off* jendela Syariah mereka paling lambat pada tahun 2024 untuk mendorong fokus bisnis. Namun, ada biaya yang timbul dari proses spin-off seperti pajak. Untuk mendorong industri SLI, pemerintah dapat memberikan bantuan untuk offset dampak biaya transaksi dan pajak yang terkait dengan transfer portofolio selama *spin-off*. Hal ini akan menghindari konsekuensi tak terduga dan perusahaan asuransi yang menutup jendela Syariah mereka karena ketidakmampuan untuk menutupi biaya tersebut.

Perusahaan asuransi jiwa dapat melakukan spin-off jendela Syariah dengan biaya bersih

Persetujuan regulator atas offset untuk dampak biaya spin-off jendela Syariah

Menganjurkan regulator untuk memungkinkan offset untuk dampak biaya spin-off jendela Syariah

Menganjurkan koordinasi antara regulator SLI untuk memungkinkan offset untuk dampak biaya spin-off jendela Syariah

# DSN-MUI, OJK, Direktorat Jenderal Pajak

Mengevaluasi potensi untuk memungkinkan offset untuk dampak biaya spin-off jendela Syariah

# Inisiatif

#49

49

Mendorong organisasi berbasis komunitas seperti Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama, untuk mengedukasi anggotanya dalam mengadopsi SLI

Sebagian besar penduduk Indonesia berafiliasi dengan organisasi berbasis komunitas seperti organisasi yang terkait dengan keyakinan agama atau etnis. Sebagai contoh, komunitas keagamaan seperti Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama memiliki tokoh-tokoh yang memberikan pengaruh signifikan terhadap pengikutnya. Bekerja sama dengan organisasi-organisasi ini untuk mengedukasi pengikut mereka akan memungkinkan industri SLI untuk menembus lebih banyak populasi.

Anggota organisasi berbasis komunitas memahami dan mendukung proposisi nilai SLI

Kemampuan organisasi berbasis komunitas dalam mengedukasi anggotanya tentang SLI

## Peran dan Tindaka

# Organisasi/tokoh berbasis komunitas

Mengedukasi anggota tentang mengadopsi SLI

## AASI

Menganjurkan kepada organisasi dan tokoh berbasis komunitas untuk mendukung adopsi SLI

# Perusahaan asuransi

- Bertanggung jawab atas keterlibatan organisasi berbasis
- komunitas untuk advokasi SLI

**Inisiatif** #50

Mendorong infrastruktur pendidikan berbasis komunitas yang ada untuk memasukkan Ekonomi Syariah dan kurikulum SLI

50

Organisasi berbasis komunitas seperti Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama memiliki infrastruktur besar yang mencakup ~100 juta orang di Indonesia. Memanfaatkan infrastruktur ini akan menjadi kunci keberhasilan SLI,

- Ínfrastruktur pendidikan Muhammadiyah sangat potensial untuk mengedukasi kesadaran dan kompetensi keuangan Syariah
- Wawasan Nahdlatul Ulama yang luas tentang studi agama berpotensi untuk mengeksplorasi beragam penerapan keuangan

- Meningkatkan literasi dan indeks inklusi keuangan syariah masyarakat
- Nasabah Muslim memahami proposisi nilai SLL

- Persetujuan regulator untuk mata pelajaran/ modul untuk dimasukkan dalam kurikulum
- Penerimaan komunitas dan tokoh terhadap SLI

# Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama

Bertanggung jawab dalam memperkenalkan Ekonomi Syariah dan kurikulum SLI termasuk dalam mempersiapkan mata pelajaran/ modul

# DSN-MUI

Mendukung pengenalan ekonomi Syariah dengan menunjukkan mata pelajaran /modul yang sesuai

# **AASI**

Mendukung pengenalan ekonomi Syariah dan SLI dengan menunjukkan mata pelajaran/modul SLI yang sesuai

Iniciatif

51

Mendorong pemerintah dan korporasi untuk mengadopsi Sukuk sebagai instrumen pilihan utama untuk penerbitan baru

### Dasar Pemikiran

Pemerintah Indonesia telah mengumumkan bahwa salah satu aspirasi mereka adalah menjadi pusat ekonomi Syariah global. Oleh karena itu, pemerintah perlu mendukung pengembangan ekonomi Syariah, terutama melalui adopsi dan advokasi instrumen Syariah. Dengan menerbitkan Sukuk sebagai pilihan utama instrumen pembiayaan pemerintah dan korporasi, SLI akan memiliki lebih banyak pilihan instrumen investasi.

## Hasil

- Meningkatkan jumlah instrumen investasi yang sesuai dengan Syariah
- Meningkatkan proporsi Sukuk dari instrumen pembiayaan baru

## Dependensi dan Keterkaitai

Persyaratan & strategi pembiayaan pemerintah

### Peran dan Tindakan

## Pemerintah

- Mengeksplorasi kemungkinan untuk mengadopsi Sukuk sebagai pilihan utama
- Mengedukasi korporasi dan BUMN untuk mengadopsi Sukuk sebagai pilihan utama mereka

### KNFKS

Menganjurkan koordinasi pemerintah untuk mengadopsi Sukuk sebagai pilihan utama

# Inisiatif

#52

Inisiati

52

Mengeksplorasi opsi jalur investasi seperti real estat dan pembiayaan infrastruktur yang dapat memberikan pengembalian berbasis arus kas jangka panjang yang stabil untuk pemain SLI

## Dagar Bamikirar

Pilihan investasi seperti investasi real estat dan pembiayaan infrastruktur pada dasarnya bersifat jangka panjang. Oleh karena itu, ini adalah sumber yang baik bagi perusahaan Asuransi yang mencari instrumen utang jangka panjang. Mengeksplorasi cara untuk membuat

Mengeksplorasi cara untuk membuat instrumen utang jangka panjang sesuai dengan Syariah dapat memberikan pilihan instrumen investasi pengembalian berbasis arus kas jangka panjang yang stabil bagi para pemain SLI.

## Has

Meningkatkan jumlah instrumen investasi Syariah

# Dependensi dan Keterkaitar

- Persetujuan regulator untuk instrumen investasi yang sesuai dengan Syariah dalam real estat dan pembiayaan infrastruktur
- Ketersediaan instrumen real estat & pembiayaan infrastruktur

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi dan Lembaga dana

 Bertanggung jawab mendalami instrumen real estat dan pembiayaan infrastruktur dan mengajukannya ke DSN-MUI atau OJK

# DSN-MUI dan OJK

 Mengevaluasi model opsi investasi real estat dan pembiayaan infrastruktur yang diusulkan untuk sesuai dengan Syariah

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi regulator untuk mengevaluasi opsi investasi yang diusulkan

# **Inisiatif**

#53

nisiatif

53

Mendirikan lembaga penelitian khusus yang dapat terus mengevaluasi dan mensertifikasi lebih banyak perusahaan dan lembaga dana sebagai sesuai dengan Syariah

# Dasar Pemikirar

Memastikan bahwa ada banyak investasi yang sesuai dengan SLI adalah kunci untuk membangun portofolio investasi yang berkinerja lebih baik. Saat ini, sekitar setengah saham di Bursa Efek Jakarta dianggap memenuhi syarat Syariah. Memiliki agen khusus memungkinkan proses peninjauan berkelanjutan untuk merekomendasikan jalur investasi baru yang sesuai dengan Syariah.

# Hac

Meningkatkan jumlah instrumen investasi Syariah

# Dependensi dan Keterkaitan

- Persetujuan regulator untuk sertifikasi lembaga penelitian
- Biaya yang terkait dengan pembuatan lembaga penelitian khusus

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

- Bertanggung jawab untuk membentuk lembaga penelitian untuk sertifikasi instrumen investasi yang sesuai Syariah
- Mendanai lembaga penelitian

# DSN-MUI dan OJK

 Mendukung SLI dengan memberikan konsultasi tentang persyaratan sertifikasi investasi yang sesuai dengan Syariah Inisiatif

54

Membuat jendela dana Syariah yang dapat menjembatani investasi menjadi dana dan investasi yang prinsipnya sesuai Syariah meskipun belum bersertifikat

### Dasar Pemikiran

Saat ini, terbatasnya investasi dan dana bersertifikat Syariah yang tersedia untuk pemain SLI di pasar, membuat pilihan diversifikasi dan fleksibilitas bagi pemain SLI menjadi kurang.

Di pasaran, sebenarnya ada reksa dana dan pilihan investasi yang prinsipnya sesuai Syariah tetapi belum disertifikasi oleh regulator. Oleh karena itu, menjembatani dana dan investasi tersebut dengan para pemain SLI, memberikan pilihan yang lebih luas bagi para pemain SLI

### Haei

Memberikan aksesibilitas ke investasi yang pada prinsipnya sesuai dengan Syariah meskipun belum bersertifikat

## Dependensi dan Keterkaitan

- Dana yang sesuai dengan Syariah dan kriteria investasi yang diterima oleh masyarakat
- · Persetujuan regulator untuk jendela dana

## Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi dan Lembaga

 Bertanggung jawab untuk menciptakan jendela dana Syariah untuk nnenjembatani dana yang pada prinsipnya sesuai dengan Syariah meskipun belum bersertifikat

## DSN-MUI dan OJK

 Menganjurkan kepada masyarakat tentang kriteria dana dan investasi Syariah melalui edukasi nasabah

# **Inisiatif**

#55

Inisiatif

55

Mengembangkan kerangka kompetensi sumber daya manusia SLI yang menjabarkan peran yang jelas dan ekspektasi kemampuan untuk peran di perusahaan asuransi dan agen

## Dacar Damikiran

90% SDM di industri SLI berasal dari latar belakang ekonomi non-Syariah dan mengambil berbagai kursus/modul terkait ekonomi Syariah yang disediakan oleh pihak asuransi.

Agar industri dapat tumbuh secara keseluruhan, perlu ada kerangka kompetensi standar untuk memastikan semua perusahaan asuransi dilengkapi dengan SDM yang mumpuni. Kerangka kompetensi tersebut akan menjadi pedoman bagi perusahaan asuransi untuk mengembangkan kursus/modul dan universitas untuk mengembangkan program studi.

## Hac

- Menetapkan standar kompetensi SDM untuk industri SLI
- Meningkatkan kompetensi SDM SLI sesuai dengan kerangka kerja standar

# Dependensi dan Keterkaitar

 Kerangka kerja kompetensi membentuk kursusimodul/program studi

## Peran dan Tindakan

## AASI

 Bertanggung jawab atas perumusankerangka kerja kompetensi sumber daya manusia SLI

# DSN-MUI dan OJK

Mendukung perumusan kerangka kerja kompetensi sumber daya manusia SLI melalui indikasi pengukuran dan tingkat kompetensi yang sesuai

# Perusahaan asuransi

Mendukung perumusan kerangka kerja kompetensi sumber daya manusia SLI melalui indikasi pengukuran dan tingkat kompetensi yang sesuai

# Inisiatif

#56

Inisiati

56

Mendorong fasilitator keuangan Syariah untuk memasukkan kurikulum Ekonomi Syariah di pesantren untuk menanamkan pengetahuan Syariah sejak dini

# Dasar Pemikiran

Indonesia memiliki lebih dari 28.000 pesantren dengan jumlah santri 18 juta. Namun, hanya 1% pesantren yang memasukkan Ekonomi Syariah ke dalam kurikulum mereka. Oleh karena itu, minat dan pengembangan Pendidikan Keuangan Syariah masih rendah

Meskipun jurusan Ekonomi Syariah tersedia di universitas-universitas muslim, pendekatan pesantren dapat menjangkau lebih banyak siswa karena merupakan bagian dari pendidikan dasar.

# Hasi

- Meningkatkan literasi Ekonomi Syariah di kalangan segmen usia muda
- Masyarakat Muslim paham tentang Ekonomi Syariah dan SLI

# Dependensi dan Keterkaitan

- Persetujuan regulator untuk kurikulum yang akan dimasukkan ke pesantren
- Penerimaan pesantren tentang Ekonomi Syariah

# Peran dan Tindakan

# Muhammadiyah dan Nahdlatul Ulama

Bertanggung jawab untuk memperkenalkan kurikulum Ekonomi Syariah kepada pengurus dan dewan Pesantren termasuk menyiapkan mata pelajaran/modul

# DSN-MUI

 Mendukung pengenalan ekonomi Syariah dengan menunjukkan mata pelajaran/modul SLI yang sesuai

# AASI

Mendukung pengenalan ekonomi Syariah dan SLI dengan menunjukkan mata pelajaran/modul SLI yang sesuai Iniciatif

57

Mengembangkan sumber daya manusia di seluruh area kompetensi SLI (misalnya produk, penjualan, aktuaria) melalui fokus yang lebih besar pada pendidikan dan sertifikasi Keuangan Syariah

## Dasar Pemikiran

SLI berbeda dengan CLI karena membutuhkan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi di bidang Keuangan Syariah. Di sisi lain, berdasarkan peraturan, perusahaan asuransi Jiwa Syariah diharuskan memiliki departemen yang lengkap sama seperti konvensional.

Untuk mendukung pertumbuhan industri SLI, diperlukan sumber daya manusia yang memadai di semua bidang kompetensi. Kapasitas pendidikan dan sertifikasi Keuangan Syariah yang lebih besar akan mendukung penyediaan sumber daya manusia bagi industri.

### Hasi

Meningkatkan jumlah sumber daya manusia dengan kompetensi SLI (misalnya produk, penjualan, aktuaria)

## Dependensi dan Keterkaitan

Kapasitas sumber daya lembaga pendidikan (misalnya sumber daya manusia, calon siswa, dll)

### Peran dan Tindakan

## Perusahaan asuransi, AASI

Menganjurkan lembaga pendidikan untuk meningkatkan kapasitas pendidikan dan sertifikasi Keuangan Svariah

### DSN-MIII

Mendukung peningkatan kapasitas pendidikan dan sertifikasi Keuangan Syariah melalui indikasi kursus/modul yang sesuai

Inisiatif

#58

Inisiati

58

Memperdalam hubungan dengan perusahaan reasuransi untuk mendorong lebih banyak ketersediaan dan harga yang lebih baik

## Dacar Domikiran

Mentransfer risiko ke perusahaan reasuransi adalah bagian penting dari strategi manajemen risiko perusahaan asuransi

Saat ini, premi yang dibebankan oleh perusahaan reasuransi berada di sisi yang lebih tinggi, antara lain karena pembukuan Tabarru dari perusahaan asuransi tidak memiliki cukup jangka waktu. Mendorong hubungan yang lebih kuat akan memungkinkan penggunaan model penetapan harga alternatif - pendekatan berbasis bagi hasil yang dapat membuat premi reasuransi lebih terjangkau.

## Has

- Peningkatan ketersediaan dan opsi untuk reasuransi
- Menurunkan premi reasuransi

# Dependensi dan Keterkaita

- Keterbukaan reasuransi terhadap model komersial alternatif
- Persetujuan peraturan untuk model komersial alternatif

## Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Membangun hubungan dengan perusahaan reasuransi

# Perusahaan reasuransi

 Mengeksplorasi berbagai model komersial dengan perusahaan asuransi

Inisiatif

#59

Inisiatif

59

Mengeksplorasi bagaimana peraturan khusus SLI dapat dikembangkan yang mencerminkan model operasinya yang unik, dan dampaknya terhadap permodalan, pengawasan, dan pelaporan

# Dasar Pemikirar

SLI merupakan industri keuangan Syariah yang membutuhkan kerangka peraturan yang berbeda dengan CLI. Misalnya, model operasinya yang mencerminkan asuransi timbal balik antara peserta berbeda dari transfer risiko dari pemegang polis ke perusahaan asuransi, di mana perusahaan asuransi perlu mempertahankan solvabilitas modal tertentu untuk menutupi kerugian sepenuhnya. Model SLI juga memisahkan aset peserta yang tidak boleh dianggap sebagai bagian dari aset perusahaan.

Oleh karena itu, berbagai aspek bisnis SLI harus diatur secara berbeda dari CLI

# Hasi

Peraturan khusus SLI tentang model operasi, persyaratan modal, pengawasan, pelaporan, dll.

# Dependensi dan Keterkaitan

 Kapasitas regulator dalam mengevaluasi dan menerbitkan peraturan baru

# Peran dan Tindakan

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk mengevaluasi peraturan khusus SLI

# DSNI-MUI dan OJK

 Mengeksplorasi peraturan khusus SLI untuk mencerminkan model operasinya, persyaratan modal, pengawasan, pelaporan, dll.

# AASI

 Mendukung pengembangan peraturan khusus SLI dengan menunjukkan perbedaannya dengan CLI di seluruh aspek Iniciati

60

Mengadakan forum konsultasi berkala antara asosiasi industri SLI dan seluruh regulator SLI untuk memberikan tanggapan yang tepat waktu atas pertanyaan terkait imprementasi peraturan

## Dasar Pemikiran

SLI merupakan industri keuangan Syariah yang membutuhkan kerangka peraturan yang berbeda dengan CLI. Perbedaan ini mendorong perusahaan asuransi untuk mencari klarifikasi dari regulator jika ada ruang untuk interpretasi atau tidak adanya peraturan. Sebagai bagian dari sektor keyangan Syariah dalam Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia, SLI juga menjadi industri fokus dukungan pemerintah. Untuk meningkatkan kepercayaan perusahaan asuransi dalam mengambil keputusan, regulator dapat memfasilitasi perusahaan asuransi melalui forum konsultasi berkala.

## Has

Perusahaan asuransi menerima tanggapan regulator mengenai pertanyaaniklarifikasi dalam waktu tertentu yang disepakati

## Dependensi dan Keterkaitan

 Evaluasi regulator atas pertanyaan perusahaan asuransi

### Peran dan Tindakan

## AASI

Bertanggung jawab untuk mengatur forum konsultasi berkala dengan semua regulator SLI

### KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk berpartisipasi dalam forum konsultasi berkala

## DSN-MUI dan OJK

 Mengalokasikan kapasitas untuk berpartisipasi dalam forum konsultasi berkala dan mengevaluasi pertanyaan perusahaan asuransi dalam waktu tertentu yang disepakati

# Inisiatif

#61

Inisiatif

61

Mengembangkan mekanisme asosiasi industri SLI untuk memprioritaskan permintaan peraturan baru kepada regulator SLI berdasarkan urgensi

## Dacar Pomikiran

SLI merupakan industri keuangan Syariah yang membutuhkan kerangka peraturan yang berbeda dengan CLI. Perbedaan ini menyebabkan perusahaan asuransi mencari klarifikasi dari regulator jika ada ruang untuk interpretasi atau tidak adanya peraturan.

Setiap perusahaan asuransi memiliki perspektif yang berbeda mengenai hal mana yang lebih penting untuk diatur terlebih dahulu. Mengingat keterbatasan kapasitas regulator dalam merumuskan regulasi baru, asosiasi industri dituntut untuk memprioritaskan permintaan perusahaan asuransi dengan mempertimbangkan kebutuhan industri secara keseluruhan.

## Hac

Daftar prioritas permintaan peraturan baru dari pelaku industri SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

 Daftar permintaan peraturan baru membentuk penerbitan peraturan di masa depan

# Peran dan Tindakan

## AASI

Bertanggung jawab untuk mengembangkan mekanisme prioritas untuk permintaan peraturan baru dari perusahaan asuransi jiwa Syariah

# Perusahaan asuransi

 Mendukung pengembangan mekanisme prioritas melalui indikasi potensi dampak dari permintaan peraturan baru

# Inisiatif #62

Inisiati

62

Memungkinkan pemanfaatan preseden untuk proses persetujuan produk SLI baru untuk meningkatkan waktu pemasaran produk serupa

# Dasar Pemikiran

Kebutuhan dan preferensi nasabah yang terus berkembang mengharuskan perusahaan asuransi untuk menciptakan banyak produk untuk setiap segmen nasabah. Waktu pemasaran produk baru sangat penting untuk memosisikan SLI supaya relevan dengan situasi pasar terbaru.

Sebagai produk keuangan Syariah, produk SLI baru perlu mendapatkan persetujuan dari DSN-MUI dan OJK sebelum dapat ditawarkan kepada nasabah. Untuk memungkinkan waktu pemasaran yang lebih cepat, regulator dapat mengeksplorasi pemanfaatan preseden untuk produk baru yang serupa dengan yang sudah ada.

# Haci

Proses persetujuan yang lebih singkat untuk produk SLI baru yang serupa dengan produk yang sudah ada

# Dependensi dan Keterkaitan

Kriteria regulator tentang kesamaan produk

# Peran dan Tindakan

# KNEKS

Menganjurkan koordinasi antar regulator SLI untuk memungkinkan pemanfaatan preseden

# DSN-MUI dan OJK

 Bertanggung jawab untuk mempercepat proses persetujuan untuk produk baru yang diusulkan oleh perusahaan asuransi yang serupa dengan produk yang sudah ada

# Perusahaan asuransl

Mendukung pemanfaatan mekanisme preseden dengan menunjukkan kesamaan produk baru yang diusulkan nisiatif

63

Memungkinkan pemanfaatan preseden untuk proses persetujuan lisensi bisnis SLI baru untuk meningkatkan kemudahan masuknya model bisnis serupa

## **Dasar Pemikiran**

Saat ini terdapat 30 perusahaan Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia, dibandingkan dengan 50 perusahaan asuransi jiwa konvensional. Semakin banyak perusahaan Asuransi Jiwa Syariah di pasar akan mampu mendorong pertumbuhan yang lebih tinggi untuk SLI. Sebagai bagian dari sektor keuangan Syariah dalam Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia, SLI juga menjadi industri fokus dukungan pemerintah. Untuk menarik lebih banyak perusahaan asuransi, pemerintah dapat meningkatkan kemudahan masuk melalui pemanfaatan preseden untuk model bisnis yang serupa dengan yang sudah ada.

## Hasil

- Proses persetujuan yang lebih singkat untuk perusahaan Asuransi Jiwa Syariah baru dengan model bisnis serupa dengan perusahaan asuransi yang sudah ada Meningkatkan kemudahan masuk bagi
- Meningkatkan kemudahan masuk bag perusahaan Asuransi Jiwa Syariah

## Dependensi dan Keterkaita

Kriteria regulator tentang kesamaan model bisnis

### Peran dan Tindakan

#### KNFKS

 Menganjurkan koordinasi antara regulator SLI untuk memungkinkan pemanfaatan preseden

## DSN-MUI dan OJK

 Bertanggung jawab untuk mempercepat proses persetujuan bagi perusahaan asuransi jiwa Syariah baru dengan model bisnis yang serupa dengan perusahaan asuransi yang sudah ada

### Perusahaan asuransi

 Mendukung mekanisme pemanfaatan preseden melalui indikasi kesamaan model bisnis yang diusulkan

Inisiatif

#64

Inisiati

64

Menganjurkan regulator untuk meningkatkan fokus pada SLI dengan mengalokasikan departemen khusus mengingat pentingnya SLI sebagai bagian dari ekonomi Halal Indonesia

## Dasar Pemikirar

Pemerintah dan regulator mendukung pertumbuhan Industri Keuangan. Misalnya, baru-baru ini OJK telah membentuk departemen khusus untuk Teknologi Finansial. Saat ini, SLI diatur sebagai bagian dari LKNB oleh regulator seperti DSN-MUI dan OJK. Dengan semakin berkembangnya industri SLI, diperlukan

berkembangnya industri SLI, diperlukan perhatian lebih dan pemerintah, mengingat SLI memiliki sifat bisnis yang berbeda.

Regulator dapat mendedikasikan kapasitasnya untuk memfasilitasi penerbitan peraturan dan persetujuan yang tepat waktu. Oleh karena itu, regulator dapat membentuk departemen khusus yang berfokus pada Asuransi Syariah.

## Hasi

Meningkatkan waktu yang dibutuhkan untuk proses evaluasi peraturan dan persetujuan

# Dependensi dan Keterkaitar

Kapasitas regulator untuk membentuk departemen baru untuk SLI

## Peran dan Tindakan

# DSN-MUI dan OJK • Rertanggung jawah atas nemh

Bertanggung jawab atas pembentukan departemen SLI

## AASI

 Menganjurkan bagi regulator untuk membentuk departemen khusus untuk SLI

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar regulator untuk membentuk departemen khusus untuk SLI

Inisiatif

#65

nisiati

65

Membentuk forum pembaruan berkala industri untuk membagikan kemajuan baru dalam industri SLI kepada semua pemangku kepentingan ekosistem SLI

# Dasar Pemikiran

Mengingat tren dan pertumbuhan industri SLI yang dinamis, regulator, perusahaan asuransi, dan pemangku kepentingan lainnya perlu terus ditingkatkan keterampilannya dan diperbarui dengan tren terbaru. Memiliki forum pembaruan berkala industri yang membahas kemajuan baru dalam teknologi, peraturan, dan tren industri dalam SLI akan menempatkan ekosistem industri ke dalam kemajuan dan pembentukan untuk pertumbuhan di masa depan. Selain itu, hal ini akan mengasah pemangku kepentingan ekosistem SLI untuk menyadari tren industri dan membantu dalam pengambilan keputusan di masa depan.

# Haci

- Pemangku kepentingan dan ekosistem SLI menerima pembaruan rutin dari forum industri
- Meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan industri Asuransi Jiwa Svariah

# Dependensi dan Keterkaita

 Partisipasi pemangku kepentingan dalam forum

# Peran dan Tindakan

# AASI

Bertanggung jawab untuk mengatur forum industri berkala dengan semua regulator dan pemangku kepentingan SI I

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar pemangku kepentingan SLI untuk berpartisipasi dalam forum industri berkala

# DSN-MUI, OJK

- Mengalokasikan kapasitas untuk berpartisipasi dalam forum pembaruan industri perusahaan asuransi
- Mendanai forum pembaruan pemangku kepentingan lainnya
- Berpartisipasi untuk membangun kapabilitas terkini

Iniciati

66

Mendorong model bisnis dan inovasi produk SLI misalnya dengan mempromosikan pemanfaatan *regulatory sandbox* untuk menguji model dan teknologi baru

## Dasar Pemikiran

Ada beberapa model bisnis dan inovasi produk dalam industri asuransi global seperti asuransi peer-to-peer dan insurtech. Inovasi-inovasi tersebut memiliki berbagai praktik sukses yang berpotensi untuk diadopsi di industri Indonesia.

Untuk dapat mengadopsi praktik-praktik baru sekaligus memastikan perlindungan nasabah, OJK telah menyediakan *regulatory sandbox* untuk melakukan inovasi keuangan digital dalam lingkungan yang terkendali. Oleh karena itu, *sandbox* tersebut harus dipromosikan untuk mendorong lebih banyak inovasi di industri

## Hac

Meningkatkan pemanfaatan *regulatory* sandbox oleh perusahaan asuransi jiwa Syariah

## Dependensi dan Keterkaitan

Kapasitas regulatory sandbox

#### Peran dan Tindakan

## OJK

Bertanggung jawab untuk menyediakan *regulatory sandbox* untuk inovasi SLI

### AAS

Mendukung inovasi SLI dengan mengedukasi anggota tentang fasilitas mekanisme regulatory sandbox yang tersedia

# Inisiatif

#67

Inisiatif

67

Mendorong perusahaan asuransi untuk mengalokasikan dana yang tergolong pendapatan non-Halal/dana kebajikan untuk inisiatif sosial seperti mengembangkan pusat krisis, komunitas

## Dacar Domikiran

Perusahaan asuransi dapat menerima dana dari penalti seperti keterlambatan pembayaran premi. Pendapatan ini tidak dapat diklasifikasikan sebagai keuntungan.

Bagi perusahaan asuransi jiwa Syariah, jenis dana ini tergolong non-Halal yang diatur hanya digunakan untuk pengembangan sosial/dana kebajikan.

Inisiatif sosial adalah sarana potensial untuk mengedukasi lebih banyak orang tentang literasi asuransi dan manfaat

## Hac

- Meningkatkan kesadaran masyarakat akan industri SLI melalui inisiatif sosial
- Meningkatkan indeks kepercayaan perusahaan SLI

# Dependensi dan Keterkaitar

- Ketersediaan dana non-Halal/dana kebajikan
- Persetujuan regulator untuk penggunaan dana non-Halal/dana kebajikan

## Peran dan Tindakan

## AASI

 Bertanggung jawab untuk mengimplementasikan inisiatif sosial

# Perusahaan asuransi

Mendanai inisiatif menggunakan dana non-Halal/dana kebajikan

Inisiatif #68

nisiati

68

Memberikan saran kepada pemerintah berupa insentif bagi perusahaan Asuransi Jiwa Syariah untuk menangani nasabah yang belum terjangkau (misalnya melalui *viability funding*, regulasi, dan pengurangan pajak dari premi asuransi)

# Dasar Pemikiran

Penetrasi SLI Indonesia cenderung ke pasar dengan daya beli nasabah yang lebih tinggi seperti pulau Jawa. Sebagai bagian dari sektor keuangan Syariah dalam Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia, SLI juga menjadi industri fokus dukungan pemerintah. Untuk meningkatkan penetrasi SLI di seluruh Indonesia, pemerintah dapat memberikan insentif kepada perusahaan asuransi untuk menjangkau pasar yang belum ditembus yang secara komersial kurang menarik.

Pangsa pulau Jawa dari total kontribusi SLI adalah 86%

# Has

Meningkatkan daya tarik bagi perusahaan asuransi untuk menembus segmen nasabah baru (mis. berpenghasilan rendah, di luar Jawa)

# Dependensi dan Keterkaitan

 Anggaran pemerintah untuk insentif industri
 Biaya yang terkait dengan penetrasi segmen nasabah baru (misalnya mendirikan cabang di lokasi baru, melaksanakan kunjungan door-to-door di daerah pedesaan)

# Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab atas keterlibatan pemerintah untuk insentif SLI

# AASI

 Menganjurkan kepada pemerintah untuk mendorong penetrasi SLI ke segmen nasabah yang secara komersial kurang menarik

# KNEKS

 Menganjurkan koordinasi antar pemerintah untuk menjajaki insentif SLI nisiatif

69

Mengeksplorasi bagaimana Zakat yang dikumpulkan dari perusahaan asuransi dapat digunakan kembali untuk inisiatif pengembangan industri (misalnya asuransi mikro, perlindungan nasabah) sambil tetap berpegang pada prinsip-prinsip Zakat

### Dasar Pemikiran

Prinsip zakat dalam ajaran Islam adalah menyisihkan sebagian kekayaan untuk penerima manfaat yang sah (Asnaf) tertentu seperti penduduk miskin. Lembaga keuangan Syariah, termasuk SLI, juga wajib memenuhi kewajiban Zakatnya.

Asuransi mikro bagi masyarakat miskin dapat menjadi alternatif penggunaan Zakat untuk mendukung pengembangan industri SLI dengan tetap berpegang pada prinsip Zakat. Hal ini juga selaras dengan strategi dalam Rencana Induk Ekonomi Syariah Indonesia untuk memanfaatkan Zakat dalam mendukung industri Halal.

## Hasi

Meningkatkan penetrasi SLI menggunakan dana Zakat

### Dependensi dan Keterkaitan

Persetujuan regulator untuk penggunaan dana Zakat

### Peran dan Tindakan

# Perusahaan asuransi

Bertanggung jawab atas persetujuan regulator untuk penggunaan Zakat

### AASI

 Menganjurkan kepada regulator untuk mengeksplorasi penggunaan Zakat untuk inisiatif pengembangan industri dengan tetap berpegang pada prinsipprinsip Zakat

# **KNEKS**

Menganjurkan koordinasi antar regulator untuk mengeksplorasi penggunaan Zakat





Cetak Biru Asuransi Jiwa Syariah yang disusun oleh AASI ini memetakan jalur untuk semua pemangku kepentingan industri dan menjabarkan inisiatif utama dengan batas waktu untuk memenuhi visi bersama kami, yaitu Asuransi Jiwa Syariah yang dapat diadopsi secara universal dan mendorong kemakmuran serta perlindugan bagi seluruh rakyat Indonesia







