



IndonesiaRe

REINFOKUS

Edisi 2 - 2026

Media Informasi Asuransi dan Reasuransi



4 Terobosan Strategis dari Perspektif Reasuransi Menuju Keberlanjutan Bisnis Asuransi Jiwa Kredit

18 *Legal Lifecycle Framework* dalam *Streamlining* Korporasi pada Industri Perasuransian

23 Optimasi Kapasitas Domestik: Strategi *Streamlining* Reasuransi Menghadapi Tekanan Finansial Global

Daftar Isi

4

Terobosan Strategis dari Perspektif Reasuransi Menuju Keberlanjutan Bisnis Asuransi Jiwa Kredit

Apro Mefanda

Head of Product Development and Individual Pricing Life and Health Department

Yohanes Reinhart

Junior Actuary of Product Development and Individual Pricing Life and Health Department

14

Soft Market, Hard Discipline

Aryudho Mahardi Setianto, S.Mn., M.Sc., AAAIK

Property & Miscellaneous Department Head

23

Optimasi Kapasitas Domestik: Strategi Streamlining Reasuransi Menghadapi Tekanan Finansial Global

Yanriko Krishnoputro

Project Management Office Department Head

31

Indonesia Re Event Highlights

11

Mendorong Value Creation Bisnis (Re)Asuransi

Renny Rahmadi Putra, S.T., M.M., AAAIK, CPMS, ICMarU, CRMO

Marine and Aviation Department Head

18

Legal Lifecycle Framework dalam Streamlining Korporasi pada Industri Perasuransian

Dhinda Armeilia, SH, CCP

Legal Associate

26

Menahan Tergerusnya Devisa, Kepakaran dan Data Risiko Nasional melalui Penataan Ketahanan Bisnis Reasuransi Indonesia

Dr. Fiza Wira Atmaja

Head of Industry Research

Editor's Note

Di tengah dinamika industri reasuransi global yang dipengaruhi siklus pasar, perubahan regulasi, hingga meningkatnya kompleksitas risiko, membangun ketahanan industri tidak lagi cukup mengandalkan kapasitas permodalan semata. Ketahanan lahir dari kemampuan menciptakan nilai (*value creation*), menerapkan disiplin *underwriting*, memperkuat tata kelola, mengoptimalkan kapasitas domestik, serta mengembangkan data dan keahlian sebagai aset strategis bangsa.

Edisi ReInfokus kali ini menghadirkan beragam perspektif dari para praktisi Indonesia Re yang mengupas isu-isu strategis, mulai dari transformasi reasuransi melalui *value creation*, pentingnya *legal framework* dalam *streamlining* korporasi, disiplin *underwriting* di tengah *soft market*, optimalisasi kapasitas reasuransi domestik, penguatan kedaulatan data dan risiko nasional, hingga pembelajaran empiris dalam membangun keberlanjutan bisnis Asuransi Jiwa Kredit.

Meski mengangkat tema yang berbeda, seluruh artikel memiliki satu benang merah: reasuransi tidak lagi sekadar menjadi penyerap risiko (*risk absorber*), tetapi harus berperan sebagai mitra strategis (*strategic risk partner*) yang menciptakan ketahanan industri melalui inovasi, tata kelola yang kuat, dan pengambilan keputusan berbasis data.

Semoga rangkaian pemikiran dalam edisi ini dapat memperkaya wawasan, mendorong diskusi yang konstruktif, serta menjadi inspirasi bagi penguatan industri perasuransian Indonesia yang lebih tangguh, berdaya saing, dan berkelanjutan.



Dewan Penasihat

Direksi

PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero)

Penanggung Jawab

Corporate Secretary Division Head

Redaksi ReInfokus

Pemimpin Redaksi

Candy F Prameswari

Anggota Redaksi

1. Desk Reasuransi Umum:
Renny Rahmadi Putra
2. Desk Reasuransi Jiwa:
Deisha Kusumaningsih
3. Desk Non Teknik:
Hendra Lesmana
4. Desk BPPDAN Highlight:
Upi Primawati
5. Desk Korporasi merangkap
Koordinator Admin Media Sosial & Sirkulasi:
Arthur Daniel S. P.

Penulis/ Penanggung Jawab Kolom Desk Reasuransi Umum

1. Muammar Kamadewa R
2. Aryudho Mahardi S
3. Iga Permata P
4. Fahrizal Eka S
5. Arief Chaharuddin
6. Ardella Maharani

Desk Reasuransi Jiwa

1. Laras Prabandini S.
2. Yeni Setyorini
3. Adelina Zulkifli
4. Ubadah
5. Cut Mikaila A.

Desk BPPDAN

Risk & Loss Profile
Jechintia Selma

Desk Non Teknik

1. Legal, Compliance & Risk Management:
Kamilul Ihsan
2. Akuntansi, Keuangan & Perpajakan:
M Alfian Ramadhani
3. Human Capital:
Achmad Nizar
4. Strategic & Development:
Yanriko Krishnoputro

Desk Korporasi, TJSL dan ESG

1. Indonesia Re Insight & Korporasi:
Corporate Communication Associate (Ex Officio)
2. TJSL:
Karno Erson P
3. ESG:
Faizul Awal

Administrator Media Sosial dan Sirkulasi majalah ReInfokus

1. Koordinator media admin sosial dan sirkulasi ReInfokus :
Corporate Communication Associate
2. PIC Reasuransi Umum:
Business Development Associate
3. PIC Reasuransi Jiwa:
Product Development & Individual Pricing & L&H Tech. Assistant

Terobosan Strategis dari Perspektif Reasuransi Menuju Keberlanjutan Bisnis Asuransi Jiwa Kredit

” Keberlanjutan portofolio Asuransi Jiwa Kredit ditentukan oleh disiplin teknis di hulu, bukan oleh besaran tarif semata.



Apro Mefanda

Head of Product Development and Individual Pricing Life and Health Department



Yohanes Reinhart

Junior Actuary of Product Development and Individual Pricing Life and Health Department

Latar Belakang

Sebelum tahun 2016, Asuransi Jiwa Kredit (AJK) merupakan salah satu lini bisnis paling menarik dalam lanskap perasuransian nasional. Volume pertanggungan yang besar sebagai turunan ekspansi kredit, dipadukan dengan *technical charge* yang masih sepadan dengan eksposur risikonya, menjadikan AJK sebagai portofolio yang tumbuh tanpa mengorbankan disiplin teknis.

Keseimbangan tersebut bergeser setelah 2016. Tekanan kompetisi dalam memperebutkan kerja sama dengan pihak kreditur mendorong pelanggaran ketentuan *underwriting* secara luas: praktik seleksi risiko penuh (pertanyaan komprehensif hingga pengecekan medis) atas setiap calon tertanggung, yang dikenal sebagai *Full Underwriting* (FUW), mulai ditinggalkan dan digantikan oleh penerapan *Guaranteed Issue Offer* (GIO), yakni akseptasi otomatis tanpa adanya seleksi risiko individual. Secara pemasaran skema GIO efektif, namun secara teknis merupakan penyerahan kendali atas komposisi risiko yang masuk ke dalam portofolio.

Dampaknya baru terbaca pada 2018–2019, ketika portofolio melewati masa pematangan. Menariknya, pemburukan tidak muncul dalam bentuk yang paling intuitif: secara frekuensi, klaim dari pertanggungan *Non-Medical* justru lebih banyak 16% dibandingkan klaim dengan pertanggungan GIO, tetapi rata-rata nilai klaim GIO tercatat lebih besar 28% dibandingkan dengan FUW. Ketiadaan seleksi risiko tidak sekadar menambah jumlah klaim, melainkan mengubah kualitasnya, portofolio menerima tertanggung dengan kondisi kesehatan lebih berat sekaligus uang pertanggungan lebih besar. Kerusakan pada AJK pasca-pelonggaran adalah persoalan *severity*, bukan *frequency*; jenis pemburukan yang sulit terdeteksi melalui pemantauan jumlah klaim semata dan karenanya kerap terlambat disadari.

Akumulasi pemburukan ini menjadi sorotan otoritas hingga terbit POJK Nomor 20 Tahun 2023 tentang Produk Asuransi yang dikaitkan dengan Kredit atau Pembiayaan Syariah dan Produk *Suretyship* atau *Suretyship* Syariah, yang diundangkan pada 13 Desember 2023.

Tiga ketentuan berdampak langsung terhadap AJK: **pertama**, AJK wajib ditanggung oleh perusahaan asuransi jiwa; **kedua**, risiko yang dapat dipertanggungjawabkan dibatasi pada risiko jiwa, cacat tetap total, dan penyakit kritis; **ketiga**, seleksi risiko atas bisnis AJK bersifat wajib, ketentuan yang secara langsung mengakhiri praktik GIO sebagaimana dijalankan sebelumnya.

Ketiga ketentuan tersebut memicu *shifting* berskala besar. Portofolio yang sebelumnya ditanggung perusahaan asuransi umum berpindah ke perusahaan asuransi jiwa, sementara skema akseptasi yang bertumpu pada GIO harus dirancang ulang di atas kerangka seleksi risiko. Ini bukan penyesuaian administratif, melainkan penataan ulang atas struktur produk, mekanisme akseptasi, dan penetapan tarif pada satu lini bisnis secara menyeluruh.

Gelombang tersebut sampai ke Indonesia Re dalam bentuk yang konkret: sepanjang 2025–2026 tercatat 159 produk AJK yang masuk untuk dinilai, angka yang menunjukkan bukan hanya volume, tetapi keragaman konfigurasi manfaat, segmen debitur, tenor kredit, dan ketentuan seleksi risiko. Dalam skala demikian, penilaian kasus per kasus tidak lagi memadai. Diperlukan pemahaman menyeluruh atas perilaku AJK

berdasarkan kategori risikonya, agar setiap produk dapat dinilai di atas kerangka acuan yang konsisten dan terukur.

Membaca Perilaku AJK dari Pengalaman Portofolio Indonesia Re

Untuk menjawab kebutuhan pemahaman yang menyeluruh sebagaimana diuraikan pada latar belakang, Indonesia Re menelaah pengalaman portofolio Asuransi Jiwa Kredit yang dikelolanya, membentang dari tahun 2013 hingga 2025 dan mencakup puluhan juta data tertanggung. Telaah ini tidak dibaca sebagai satu portofolio tunggal, melainkan diurai berdasarkan kategori risikonya: jenis kredit, ketentuan *underwriting* yang diterapkan, kanal distribusi, serta profil demografis tertanggung.

Dua tolak ukur menjadi tulang punggung analisis. Pertama adalah rasio *Actual/Expected* (A/E), perbandingan antara klaim aktual dibandingkan dengan tarif yang digunakan, yang mengukur kecukupan pertanggungan. Rasio di bawah 100% menandakan portofolio *adequate*; di atasnya, *inadequate*. Kedua adalah proporsi *early claim*, yakni klaim yang jatuh pada tahun-tahun awal masa pertanggungan, yang menjadi sinyal seberapa penting penerapan masa tunggu

Tabel 1: Ikhtisar kecukupan portofolio AJK Indonesia Re menurut segmen dan ketentuan *underwriting*

Segmen	Periode	Jumlah Data	Ketentuan UW	% TMI IV ^a	A/E ^b	Klaim < 1 Thn ^c	Status
Kredit Pemilikan Rumah	2015–2020	10.000+	Full Underwriting	85%	80%	19,30%	Adequate
Kredit Multiguna	2013–2016	600.000+	Full Underwriting	80%	82%	11,15%	Adequate
Multiguna – BPR	2020–2025	35.000+	Full Underwriting	80%	95%	47,04%	Adequate
Kredit Pemilikan Rumah	2015–2020	270.000+	GIO	78%	115%	17,77%	Inadequate
Kredit Multiguna	2014–2015	1.000.000+	GIO	66% (uni rate) ^d	422%	25,83%	Inadequate
Kredit Pemilikan Mobil	2014–2019	650.000+	GIO	92% (uni rate) ^d	179%	29,57%	Inadequate

Segmen	Periode	Jumlah Data	Ketentuan UW	% TMI IV ^a	A/E ^b	Klaim < 1 Thn ^c	Status
Multiguna – BPD I	2014–2016	730.000+	GIO	66% (uni rate) ^d	422%	82,43%	Inadequate
Multiguna – BPD II	2014–2016	270.000+	GIO	66% (uni rate) ^d	422%	67,51%	Inadequate
Pensiunan – BPD III	2020–2025	30.000+	GIO	254%	112%	74,83%	Inadequate
Multiguna – Fintech	2021–2025	14.000.000+	GIO	420% (uni rate) ^d	130%	91,32%	Inadequate
Pra-pensiun & Pensiunan	2016–2024	85.000+	GIO	254%	112%	23,24%	Inadequate

Data berdasarkan studi internal Indonesia Re

^a Basis tarif terhadap Tabel Mortalita Indonesia IV pada pita usia dengan densitas portofolio di atas 80%.

^b Rasio Actual/Expected tanpa waiting period.

^c Proporsi klaim dengan usia polis kurang dari satu tahun.

^d Tarif premi uni rate merupakan satu tarif yang seragam untuk seluruh tertanggung tanpa memandang usia.

Full Underwriting sebagai Titik Acuan

Segmen dengan ketentuan *Full Underwriting* (FUW) secara konsisten memperlihatkan kecukupan. Portofolio Kredit Pemilikan Rumah dengan seleksi risiko penuh mencatatkan A/E 80%, sementara Kredit Multiguna FUW berada pada 82%, keduanya *adequate*, bahkan ketika struktur tenornya panjang. FUW inilah yang menjadi titik acuan: cerminan bagaimana AJK berperilaku ketika disiplin teknis dijaga.

GIO: Ketika Seleksi Risiko Ditiadakan

Gambaran berubah tajam pada segmen *Guaranteed Issue Offer* (GIO), skema akseptasi otomatis tanpa seleksi risiko individual. Pada jenis kredit yang sama, ketiadaan seleksi mengubah hasil secara dramatis. KPR yang di bawah FUW mencatat A/E 80% melonjak menjadi 115% ketika dijalankan dengan GIO, sementara Kredit Pemilikan Mobil GIO mencapai 179%, dan Kredit Multiguna GIO menembus 422%. Pemburukan seekstrem ini lahir dari kombinasi dua kelemahan: ketiadaan seleksi risiko yang dipadukan dengan tarif tunggal (*uni rate*) yang mengabaikan gradasi usia. Kontras langsung antara FUW dan GIO pada produk yang identik inilah bukti empiris paling gamblang atas tesis latar belakang.

BPD: Kanal yang Sedang Ramai, dengan Wajah Risiko yang Beragam

Di tengah maraknya penawaran AJK dari Bank Pembangunan Daerah (BPD) di pasar saat ini, temuan Indonesia Re memberi peringatan sekaligus arah: kanal BPD tidak dapat diperlakukan sebagai satu entitas risiko yang seragam. Pengamatan atas tiga portofolio BPD memperlihatkan tiga wajah risiko yang berbeda, yang paling tegas terbaca dari struktur tenornya, yakni jangka waktu pertanggungan yang menentukan berapa lama risiko dipikul.

Ketiga portofolio tersebut dapat dibedakan sebagai berikut: BPD I merupakan portofolio pinjaman bertenor pendek, BPD II pinjaman bertenor panjang, sedangkan BPD III merupakan pinjaman bagi segmen pra-pensiun dan pensiunan. Sebaran tenornya memperlihatkan perbedaan tersebut secara gamblang.

Perbedaan struktur ini menentukan durasi eksposur. BPD I terkonsentrasi pada tenor pendek, sekitar 77% pertanggungan berjangka lima tahun ke bawah, sehingga risiko yang ditanggung relatif singkat. Sebaliknya, BPD II didominasi tenor panjang, dengan sekitar 83% pertanggungan berjangka enam tahun

ke atas dan lebih dari separuhnya melampaui sepuluh tahun; pada portofolio semacam ini, risiko yang tidak tersaring melekat selama satu dekade atau lebih. BPD III memikul eksposur terpanjang sekaligus paling rentan: sekitar 90% pertanggungan berjangka enam tahun ke atas, sementara tertanggung telah memasuki usia pra-pensiun dan pensiunan.

Meski struktur tenornya berbeda, ketiganya bermuara pada hasil yang sama-sama tidak memadai. BPD I dan BPD II sama-sama dijalankan secara GIO dengan tarif tunggal dan mencatatkan A/E di kisaran 422%, sementara BPD III berada pada 112%. Proporsi klaim tahun pertama sangat tinggi di seluruh portofolio, 82,43% pada BPD I, 67,51% pada BPD II, dan 74,83% pada BPD III. Hal tersebut menandakan bahwa terlepas dari

panjang-pendeknya tenor, portofolio praktis menanggung risiko yang telah melekat sejak awal. Tenor pendek dapat memperpendek durasi eksposur namun tidak menyelamatkan portofolio dari pemburukan. Sedangkan tenor panjang justru memperpanjang masa keterikatan pada risiko yang sejak awal tidak diseleksi.

Menyikapi keragaman tersebut, Indonesia Re menyusun pengelompokan BPD ke dalam tiga tingkatan risiko yang berbeda untuk portofolio KPR maupun multiguna.

Bagi pasar yang tengah dibanjiri penawaran BPD, kerangka semacam ini menjadi pembeda yang menentukan: ia memungkinkan akseptasi dan penetapan tarif dilakukan secara terdiferensiasi menurut struktur tenor dan tingkat risiko yang sesungguhnya, alih-alih menyamaratakan seluruh penawaran BPD ke dalam satu perlakuan, pendekatan yang justru menjadi akar pemburukan pada portofolio GIO terdahulu.

Fintech: Skala Besar, Kerentanan Tersendiri

Kanal *fintech* menghadirkan tantangan berbeda. Dengan basis lebih dari 14 juta data, portofolio ini dijalankan secara GIO dengan tarif tunggal yang dihargai sangat tinggi (420% dari TMI IV), namun tetap *inadequate* pada A/E 130%. Dari 66.613 klaim, sebanyak 91,32% jatuh pada tahun pertama, dan yang patut menjadi perhatian, 17,84% klaim diajukan dengan tanggal kematian setelah masa pertanggungan berakhir, indikasi persoalan yang melampaui mortalita semata dan menyentuh integritas data serta pengendalian klaim.



Pensiunan dan Pra-Pensiun: Batas Risiko Demografis

Jika BPD memperlihatkan keragaman antar-kanal, segmen pra-pensiun dan pensiunan menunjukkan batas risiko yang paling menantang secara demografis. Portofolio ini didominasi tertanggung usia pensiunan (87%) dengan tenor jangka panjang, dan dihargai jauh di atas mortalitas standar (254% dari TMI IV) sebagai pengakuan atas usia tertanggung yang tinggi. Meski demikian, portofolio ini tetap *inadequate* pada A/E 112%, sebuah temuan yang menegaskan bahwa tarif yang tinggi sekalipun tidak dapat menggantikan fungsi seleksi risiko pada populasi berisiko tinggi yang diterima tanpa saringan.

Analisis penyebab kematian mempertegas hal ini. Sebanyak 69% klaim berasal dari penyakit kardiovaskular dan kanker, kondisi yang pada banyak kasus dapat teridentifikasi lebih dini melalui penerapan *underwriting* yang tepat, sementara sekitar 25% berupa kematian mendadak (*sudden death*).

Ditambah tingginya proporsi klaim yang jatuh pada tahun-tahun awal, segmen ini menunjukkan bahwa dua instrumen, seleksi risiko dan masa tunggu, justru paling dibutuhkan pada tertanggung usia lanjut, dan dampaknya sangat *severe* ketika ditiadakan.



Dampak Penggunaan *Uni Rate*

Salah satu akar pemburukan pada portofolio GIO, khususnya di kanal BPD dan *fintech*, bukan semata ketiadaan seleksi risiko, melainkan juga cara penetapan tarifnya. Sebagian besar portofolio tersebut dihargai dengan tarif tunggal (*uni rate*). Padahal risiko kematian meningkat tajam seiring bertambahnya usia, sehingga tarif yang datar secara struktural mengabaikan gradasi risiko yang paling mendasar.

Perbandingan atas salah satu portofolio multiguna BPD memperlihatkan dampaknya secara kuantitatif. Ketika tarif ditetapkan berdasarkan usia (dengan asumsi 85% TMI IV), rasio A/E portofolio secara keseluruhan berada pada 88%, memadai. Namun dengan tarif tunggal, rasio yang sama melonjak menjadi 213%.

Rincian per kelompok usia mengungkap mekanismenya. Tarif tunggal justru memungut premi berlebih pada usia muda, terlihat dari A/E yang jauh di bawah 100% pada kelompok 17–35 tahun, namun memungut jauh terlalu sedikit pada usia lanjut, dengan A/E yang membengkak melampaui 100% sejak usia 36 tahun dan mencapai kisaran 1.898% pada kelompok 61–65 tahun. Karena klaim justru terkonsentrasi pada usia yang lebih tua, kekurangan premi pada segmen inilah yang menyeret keseluruhan portofolio ke posisi tidak memadai. Dengan kata lain, *uni rate* bukan sekadar menyederhanakan penetapan tarif; ia secara sistematis salah menghargai risiko pada titik yang paling menentukan.

Tabel 2. Perbandingan A/E menurut kelompok usia: rate per usia vs uni rate

Kelompok Usia	A/E — Rate per Usia (asumsi 85% TMI IV)	A/E — Uni Rate
17–25	146%	57%
26–30	84%	53%
31–35	74%	68%
36–40	81%	113%
41–45	80%	190%
46–50	87%	347%
51–55	93%	552%
56–60	110%	955%
61–65	179%	1.898%
Total	88%	213%

Sumber: analisis portofolio multiguna BPD, studi internal Indonesia Re. Nilai A/E pada kolom uni rate yang melampaui 100% menandakan premi yang terpengut lebih kecil daripada klaim yang diperkirakan.

Kesimpulan & Saran

Rangkaian pengamatan atas portofolio AJK Indonesia Re bermuara pada satu benang merah: kecukupan sebuah produk AJK ditentukan oleh disiplin teknis di hulu, bukan oleh besaran tarif semata. Dari temuan-temuan tersebut, terdapat empat langkah yang menjadi prasyarat bagi keberlanjutan portofolio AJK ke depan.

Penerapan tarif berdasarkan usia (rate per usia). Sebagaimana ditunjukkan analisis uni rate, penetapan tarif yang mengikuti gradasi usia merupakan upaya untuk menghindari risiko premi yang *overprice* pada usia muda maupun *underprice* pada usia lanjut. Tarif yang selaras dengan profil usia menjaga kecukupan premi pada seluruh rentang bertanggung.

Seleksi risiko. Perbandingan langsung antara *Full Underwriting* dan GIO memperlihatkan bahwa kehadiran seleksi risiko adalah penentu utama kecukupan. Penerapan seleksi, sekurang-kurangnya proporsional terhadap profil dan uang pertanggungan, mengembalikan kendali atas komposisi risiko yang masuk ke dalam portofolio.

Penggunaan masa tunggu (*waiting period*).

Tingginya proporsi klaim pada tahun-tahun awal di hampir seluruh portofolio AJK menunjukkan besarnya risiko yang telah melekat sejak awal pertanggungan. Masa tunggu menjadi instrumen langsung untuk memitigasi eksposur tersebut dan menjaga sustainabilitas produk.

Asesmen profil nasabah. Pemahaman atas profil densitas portofolio, sebaran usia, tenor, kanal, dan karakteristik demografis, merupakan alat penting untuk mengestimasi kecukupan premi secara tepat sebelum akseptasi dilakukan, sekaligus dasar bagi pengelompokan risiko sebagaimana diterapkan pada kanal BPD.

Keempat langkah tersebut menjadi landasan empiris bagi Indonesia Re dalam menilai 159 produk AJK yang masuk sepanjang 2025–2026, sebuah kerangka acuan yang memungkinkan setiap produk dinilai berdasarkan kategori risikonya secara konsisten dan terukur, sejalan dengan semangat penataan ulang yang diamanatkan POJK Nomor 20 Tahun 2023. Di tengah derasnya penawaran, khususnya dari kanal BPD, kemampuan membedakan risiko yang sesungguhnya inilah yang menjadi keunggulan yang menentukan.

Referensi

1. Divisi Client Market and Pricing Actuary Life and Health, PT Reasuransi Indonesia Utama (Indonesia Re). (2025). Kajian pengalaman portofolio Asuransi Jiwa Kredit tahun 2013–2025 [Studi internal, tidak dipublikasikan]. Jakarta: Indonesia Re.
2. Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 20 Tahun 2023 tentang Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Kredit atau Pembiayaan Syariah dan Produk Suretyship atau Suretyship Syariah*. Jakarta: OJK. Diakses 27 Juli 2026.
3. Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Frequently Asked Questions (FAQ) POJK Nomor 20 Tahun 2023*. Jakarta: OJK. Diakses 27 Juli 2026.
4. Ferdianto, A. (2023, 28 Desember). *OJK Merilis POJK Asuransi Kredit, Ini yang Ingin Dibenahi* (K. Hidayat, Ed.). Kontan.co.id. Diakses 27 Juli 2026.

Mendorong Value Creation Bisnis (Re)Asuransi

sebagai Fondasi Ketahanan Bisnis Perasuransian Nasional di Tengah Ancaman Ketidakpastian Global



Renny Rahmadi Putra, S.T., M.M., AAAIK, CPMS, ICMarU, CRMO
Marine and Aviation Department Head



Perubahan situasi geopolitik, makro ekonomi, *supply chain*, *climate change*, dan teknologi telah dirasakan terjadi dalam rentang waktu yang singkat, sehingga kondisi ini menciptakan situasi yang penuh dengan ketidakpastian. John Allen Paulos, seorang professor matematika Amerika, mengungkapkan bahwa ketidakpastian adalah satu-satunya kepastian. Hal ini membuat seluruh pihak harus mulai membiasakan diri terhadap ancaman ketidakpastian global yang terjadi.

Risiko dan asuransi layaknya dua sisi mata uang yang tidak terpisahkan. Industri asuransi dan reasuransi sebagai agen penjamin risiko (*risk absorber*), berperan penting dalam menjaga stabilitas ekonomi dan bisnis industri lainnya dari ancaman risiko ketidakpastian yang terjadi. Industri asuransi dan reasuransi harus menyikapi ketidakpastian global secara lebih adaptif dan proaktif dibandingkan industri lainnya, karena peran pentingnya sebagai *risk absorber* menuntut industri asuransi dan reasuransi harus lebih *resilience*.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai regulator industri perasuransian Indonesia telah menerbitkan kebijakan POJK No 23/2023 terkait peningkatan permodalan asuransi dan reasuransi nasional. Peningkatan modal asuransi dan reasuransi mendorong peningkatan kapasitas

Resiliensi industri asuransi dan reasuransi tidak hanya ditentukan oleh besarnya modal, tetapi juga oleh kemampuan menciptakan value melalui pengelolaan kapasitas dan risiko.

retensi risiko nasional, sehingga mampu menciptakan swasembada kapasitas asuransi nasional. Swasembada ini tentunya berimplikasi positif sebagai upaya meningkatkan resiliensi industri asuransi dan reasuransi nasional dari risiko ketidakpastian global, semakin tinggi impor kapasitas global tentunya hal ini semakin meningkatkan risiko atas ketidakpastian global. Direktur Departemen Kebijakan Makroprudensial Bank Indonesia Bambang Arianto pada acara Indonesia Re International Conference (IIC) 2025 menyebutkan bahwa defisit jasa asuransi dan dana pensiun pada tahun 2024 tercatat 2,1 miliar dolar AS. Angka ini bukanlah angka yang kecil, sehingga sektor jasa asuransi dan reasuransi perlu mendapatkan perhatian serius karena mengalami kebocoran neraca perdagangan sangat besar yang mengindikasikan adanya ketergantungan yang tinggi terhadap market global.

Paradigma tolak ukur resiliensi industri asuransi dan reasuransi berangsur mengalami pergeseran. Industri asuransi dan reasuransi merupakan salah

satu *capital intensive industry*. Selain asuransi, Industri manufaktur juga tergolong sebagai *capital intensive industry*. Di industri manufaktur semakin besar modal yang dimiliki tentunya akan berkolerasi linier pada produktivitas, kualitas produk hingga daya saing. Namun, dalam Industri asuransi dan reasuransi hubungan antara modal dengan produktivitas, kualitas produk hingga daya saing, tidak selalu berkolerasi linier layaknya terjadi industri manufaktur. Hal yang menyebabkan terjadinya perbedaan korelasi tersebut karena adanya komponen liabilitas yang harus diantisipasi oleh perusahaan asuransi dan reasuransi yang menjalankan *role* sebagai *risk absorber* (penjamin risiko). Dengan demikian, peningkatan resiliensi industri asuransi dan reasuransi nasional tidak hanya berpatokan pada peningkatan permodalan, namun juga bergantung terhadap pengelolaan kapasitas dan risiko (liabilitas) asuransi atau dengan kata lain *value creation* di industri asuransi dan reasuransi.

Situasi *market softening* yang terjadi saat ini menjadi momentum tepat bagi industri dalam membangun *value creation*. Kondisi *oversupply* kapasitas yang terjadi saat ini sehingga *mentrigger* persaingan bisnis yang ketat melalui *pricing war*, menjadi sebuah bahaya laten yang membayangi industri asuransi dan reasuransi. Ketika perusahaan asuransi dan reasuransi dituntut untuk meningkatkan permodalan baik secara organik maupun non organik, namun pada saat yang sama perusahaan asuransi dan reasuransi dihadapkan pada persaingan tarif (premi) secara ketat, pada kenyataannya hal ini justru mengancam *profitability* perusahaan dan berujung pada terhambatnya pertumbuhan modal.

Pengembangan *value creation* menjadi *game changer* operasional perusahaan asuransi dan reasuransi dalam pengelolaan bisnis risiko. Situasi *extraordinary* dengan ketidakpastian global yang terjadi bertubi-tubi dan disertai *softening market* menuntut adanya adaptasi signifikan dari industri asuransi dan reasuransi. Terdapat beberapa area utama *value creation* dikembangkan antara lain

- **Improvement Kualitas Underwriting melalui Data Enhancement**

Industri asuransi dan reasuransi merupakan industri yang sarat akan statistik dan memiliki data yang sangat berlimpah. Saat ini, optimalisasi data menjadi *game changer* bagaimana *underwriting* dijalankan. Situasi ketidakpastian global dan *softening market* yang terjadi bersamaan menuntut *underwriting* dijalankan secara presisi. Data sebagai *enabler* dalam meningkatkan kualitas *underwriting*, pengelolaan kapasitas dan *managing loss probability*. Di tengah persaingan bisnis *price-oriented*, data memainkan peran penting untuk menciptakan *fair pricing*. Optimalisasi data sangat bergantung pada kapabilitas sistem untuk meng-*capture* data yang *ready to analytic*, sehingga sistem harus *support* kebutuhan data. Data juga menjadi *rider* kemana arah kebijakan *underwriting* ditetapkan, dengan lanskap risiko yang berubah cepat, tentunya kebijakan *underwriting* didorong untuk sangat adaptif dengan berorientasi data.

- **Spreading Portfolio melalui Diversifikasi Produk dan Distribution Channel yang efektif**

Saat ini, dapat dirasakan produk asuransi telah mencapai titik *mature* dengan dominasi bisnis properti dan kendaraan bermotor. Dalam konteks pengelolaan risiko, ketika bisnis terpusat kedalam produk tertentu saja tentunya hal ini membuat portfolio yang dikelola menjadi sangat *volatile*. *Spreading* portfolio perlu dilakukan untuk meminimalisir potensi volatilitas bisnis. Pengembangan (diversifikasi) produk menjadi kunci dalam melakukan *spreading portfolio* hingga



mencapai titik keseimbangan yang tepat untuk menjaga performa bisnis secara keseluruhan. Perubahan lanskap risiko yang terjadi, selain disikapi dengan tata kelola yang tepat, namun juga perlu dilihat sebagai potensi bisnis baru bagi asuransi. Pengembangan produk juga perlu didukung oleh *distribution channel* yang kuat, supaya produk dapat dijangkau oleh calon pemilik polis secara lebih luas dan cepat. *Distribution channel* saat ini memainkan peran penting ditengah persaingan bisnis yang ketat dan berorientasi harga, melalui pembangunan *distribution channel* yang efektif dan *low cost* melalui pemanfaatan digitalisasi, hal ini bisa menjadi salah satu *competitive advantage* bagi perusahaan.

- **Not only pooling of risk, juga sebagai risk management partner**

Perubahan paradigma atas bagaimana asuransi bekerja perlu dilakukan supaya tingkat risiko yang terjadi akibat ketidakpastian global menjadi tereduksi. Banyak pandangan yang melihat asuransi sebagai *cost-center*. Dengan situasi yang terjadi saat ini, paradigma tersebut penting untuk direformasi, asuransi bukanlah hanya bicara premi dan klaim yang dibayar, namun asuransi dengan kapabilitasnya dalam *risk management*, perlu memainkan peran sebagai *advisor* atau *partner* kepada *client* dalam mitigasi risiko sebelum mengalami kerugian. Premi yang masuk dalam komponen *cost* bagi *risk owner*, merupakan representasi dari bagaimana tingkat risiko atau manajemen risiko dijalankan. Dalam konteks *fair pricing*, ketika tingkat risiko cenderung rendah, asuransi dan reasuransi dapat memberikan *reward* kepada *risk owner* berupa premi yang *adequate*, begitupun sebaliknya. Ketika terjadi kondisi gejolak makro ekonomi maupun kondisi *vibecession*, tentunya akan terjadi tekanan *budget* pada kebutuhan mereka terhadap asuransi, sehingga strategi *"talk it up!"* sangat penting dilakukan, dimana asuransi berperan selayaknya *risk management partner*.

- **Human Capability Readiness**

Industri jasa tentunya menempatkan manusia (*human*) sebagai aset penting, terlebih lagi yang ditawarkan adalah *intangible product*. *Human* menjadi motor penggerak perubahan. Dengan tekanan perubahan iklim bisnis yang ada, hal penting yang perlu dipersiapkan adalah kapabilitas SDM. Perusahaan harus benar – benar mempersiapkan SDM sebagai *agent of change*. Kapabilitas SDM secara *hardskill* maupun *softskill* harus menjadi prioritas perusahaan untuk ditingkatkan. Tingkat *adaptive* perusahaan terhadap perubahan sangat bergantung pada agilitas SDM yang dimiliki.

Rendahnya penetrasi industri perasuransian nasional sebesar 2,84% menjadi tantangan besar yang harus dihadapi bersama. Terlebih lagi, angka defisit neraca perdagangan sektor asuransi yang besar juga menambah pekerjaan rumah industri ini. Selayaknya sebuah kolam, tidaklah mungkin ikan bisa bertumbuh besar di kolam yang kecil, sehingga upaya yang bisa dilakukan untuk memperbesar kolam adalah meningkatkan penetrasi asuransi dan menekan defisit neraca perdagangan. Kolaborasi antar *stakeholder* menjadi kunci, tidak hanya pihak-pihak di dalam industri perasuransian saja yang proaktif, dukungan Pemerintah dan Regulator dibutuhkan sebagai katalis penguatan industri perasuransian nasional. Kebijakan Optimalisasi Kapasitas Asuransi dan Reasuransi Nasional perlu direvitalisasi di dalam ekosistem industri perasuransian nasional.

Referensi

1. Otoritas Jasa Keuangan (OJK). 2023. POJK No 23/2023. Tentang Perizinan Usaha Dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, Dan Perusahaan Reasuransi Syariah. Jakarta : OJK.
2. Antara News. 2025. Defisit neraca jasa asuransi-dana pensiun 512 juta dolar AS di Q1. Dikutip melalui <https://www.antaranews.com/berita/4984137/bi-defisit-neraca-jasa-asuransi-dana-pensiun-512-juta-dolar-as-di-q1> pada tanggal 21 Juli 2026.



Soft Market, Hard Discipline

” Disiplin *underwriting* justru harus paling kuat dijaga saat harga sedang paling lunak, karena eksposur risiko tidak pernah ikut melunak.



Aryudho Mahardi Setianto, S.Mn., M.Sc., AAAIK
Property & Miscellaneous Department Head

Ketika underwriter menerima *offering/submission* risiko dengan *sum insured* besar, nama bertanggung cukup dikenal, *clean loss record*, dan ditawarkan oleh *broker/cedant* yang reputasinya baik, membuat risiko sesaat langsung terlihat menarik. Namun ketika ditelusuri lebih jauh, ternyata *rate* yang diminta kompetitif dan jauh menurun dibanding tahun lalu, *deductibles* menurun, *cover* menjadi semakin luas dengan extension-extension baru. Dokumen pendukung pun tidak mencukupi, seperti *survey report* terakhir yang sudah berumur lebih dari tiga tahun.

Situasi seperti ini semakin sering ditemui belakangan ini, dan bukan serta merta akibat turunnya kualitas *offering/submission*. Kondisi pasar memang sedang melunak dan membuat banyak pihak (*cedant, broker*, dan bahkan *reinsurer* sendiri) cenderung menjadi lebih permisif dalam menilai kelengkapan informasi. Ketika *rate* turun dan kapasitas berlimpah, godaan untuk “melewatkan” beberapa pertanyaan teknis menjadi lebih besar. Padahal, esensi dari *underwriting* yang baik justru diuji paling keras pada saat pasar sedang dalam kondisi *buyer friendly*.

Ketika Pasar Menjadi Ramah bagi Pembeli

Data dari beberapa broker global menunjukkan arah yang konsisten. Marsh mencatat *rate insurance* komersial global turun sekitar 9% dan *property insurance* Asia turun sekitar 5% pada kuartal pertama 2026. Di segmen *facultative*, Gallagher Re mencatat penurunan *rate* yang lebih dalam lagi, berkisar 20% hingga 40%, tergantung *region*-nya, dengan UK dan Asia Tenggara termasuk yang mengalami koreksi cukup signifikan. Kondisi ini didorong oleh *capital* reasuransi global yang mencapai rekor tertinggi, sekitar USD 785 miliar, naik sekitar 10% dibanding tahun sebelumnya. Ini mendorong bertambahnya kapasitas yang tersedia di pasar, baik melalui *channel existing* maupun *channel-channel* baru.

Bagi *cedant*, situasi ini jelas menguntungkan: lebih banyak opsi kapasitas, *pricing* lebih kompetitif, dan negosiasi *terms* menjadi lebih longgar. Namun bagi *reinsurer*, tekanan justru bertambah. Pilihan menjadi lebih sempit: mengikuti arus *rate* market atau kehilangan *share*. Namun, hal yang tidak boleh dilupakan adalah *exposure* fisik yang tidak ikut turun, hanya karena harganya turun. Dengan kata lain, penurunan harga tidak sama dengan penurunan *exposure*.

Ada satu hal yang menarik, dan sedikit ironis. Di tengah pelunakan harga global, porsi premi reasuransi Indonesia yang mengalir ke luar negeri justru naik, dari 40,2 persen di tahun 2020 menjadi 46,4 persen di tahun 2024 untuk lini *property* saja. Defisit neraca reasuransi ikut melebar, dari sekitar USD 3,1 juta di 2020 menjadi lebih dari USD 9,2 juta di 2024 (Otoritas Jasa Keuangan, 2025). Ini membuktikan bahwa opsi kapasitas, terutama dari luar negeri memang meningkat. Reasuransi secara natural memang

merupakan sebuah *international business*, di mana transfer risiko ke luar negeri memang diperlukan pada level tertentu untuk mengurangi konsentrasi risiko di dalam negeri, namun tetap perlu diperhatikan tingkat efisiensinya.

Harga Turun, Ketidakpastian Tidak Ikut Turun

Terdapat beberapa poin yang perlu diingat terutama bagi pada underwriter pada kondisi *market softening* ini. Yang pertama, baik suatu risiko ditempatkan di luar negeri maupun di dalam negeri, tantangannya tetap sama: penurunan harga tidak sama dengan penurunan *exposure*. *Hazard*, okupasi, nilai TSI, dan lain sebagainya tidak berubah hanya karena terjadi penurunan harga. Kedua, komponen yang paling sering diabaikan biasanya justru komponen yang cuma "dideklarasikan," bukan benar-benar di-*underwrite*. Contoh: *Business Interruption*, dimana nilai dan pertanggungjawabannya jarang ditelisik lebih dalam. Ketiga, *reinsurer* juga memberi harga atas ketidakpastian. Data dan informasi yang tidak lengkap bukan berarti akan dihargai secara flat, justru sebaliknya, asumsi idealnya menjadi lebih konservatif: *share* rendah, *deductible* tinggi, atau bahkan tidak partisipasi sama sekali. Keempat, *share* kecil belum tentu berarti *exposure* kecil, hal ini menjadi poin yang seringkali disalahpahami *cedant* maupun *broker*. Karena adanya faktor akumulasi, baik itu antara fakultatif & treaty, ataupun akumulasi geografis, *share* yang kecil pun bisa menjadi signifikan. Kelima, *clean loss record* tidak dipungkiri memang menjadi salah satu parameter paling krusial, namun kita tidak boleh lupa bahwa *loss record* itu melihat ke belakang dan bercerita soal apa yang sudah terjadi, bukan menjamin apa yang akan terjadi di masa depan.

Tantangan Utama: *Balancing flexibility and UW discipline*

Menjadi *totally strict* pada periode yang *soft* ini bukan menjadi pilihan yang paling bijaksana. Pada beberapa poin tertentu, underwriter juga

harus mampu untuk memberikan fleksibilitas dan kemauan untuk mengikuti arus market, namun pada tingkat yang wajar. Artinya, perlu ada batasan-batasan yang ditetapkan secara tegas, agar fleksibilitas yang diberikan tidak kebablasan.

Contoh fleksibilitas yang dapat diterapkan, di antaranya: penyesuaian *rate*, apabila memang terdapat *improvement* pada risiko maupun *terms & conditions*. Penambahan *coverage* dengan *extension* pada peril-peril atau kondisi tertentu juga dapat diberikan, asal terdapat pembatasan yang jelas, biasanya dinominasikan dengan sub-limit. Belakangan ini kita juga mulai melihat beberapa *account* yang mulai menggunakan LTA (*Long-Term Agreement*), di mana perjanjian asuransi berlaku untuk 2 atau 3 tahun, tanpa ada perubahan harga. Fitur ini cocok diaplikasikan pada *account* dengan *exposure* yang cenderung stabil, dan tentunya perlu dipastikan adanya *break and review clause*, untuk memastikan *insurer* berhak untuk melakukan penyesuaian harga serta *terms & conditions* jika terdapat *loss* pada tingkat tertentu.

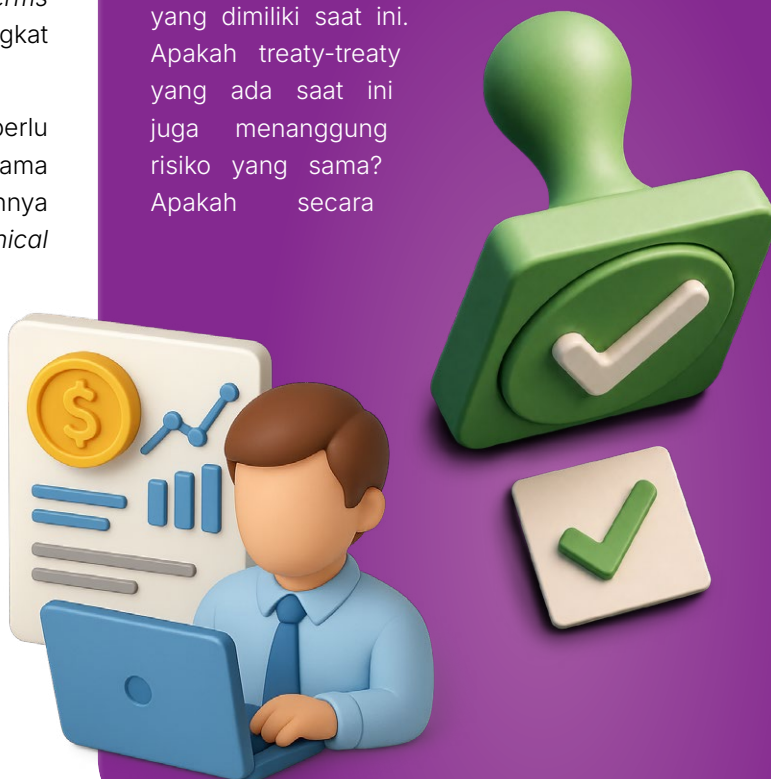
Namun disiplin *underwriting* tetap perlu digalakkan pada poin-poin tertentu, terutama yang sifatnya *non-negotiable*. Contohnya harga/rate premi yang jauh dibawah *technical pricing*, *deductible* nil pada risiko dengan *hazard* yang nyata, atau penambahan *extension cover* yang tidak disertai Informasi *exposure*nya atau tidak disertai sub-limit.

Untuk membantu menyeimbangkan antara fleksibilitas dan disiplin, underwriter dapat sedikit menggeser cara pandangnya: setiap melakukan akseptasi, tolak ukur yang digunakan adalah apakah risiko ini dapat dijelaskan secara teknis ketika *loss* benar-benar terjadi. Bukan lagi mengenai berapa *top-line* yang akan dihasilkan dengan menerima bisnis ini.

Mengubah Cara Pandang: dari Volume ke Kualitas Portofolio

Perubahan *mindset* yang diperlukan cukup sederhana untuk diucapkan namun menuntut konsistensi untuk dijalankan: berhenti mengejar volume premi, mulai mempertahankan kualitas portofolio. Setiap risiko sebaiknya diberi harga seolah tidak ada proteksi treaty di belakangnya, dengan satu pertanyaan kunci yang terus diajukan pada setiap akseptasi: apakah risiko ini tetap *technically defensible* ketika klaim benar-benar terjadi?

Dari sisi *reinsurer*, terdapat cara pandang yang mungkin sedikit berbeda dengan *insurer*, yaitu perspektif terhadap akumulasi. Underwriter fakultatif memang melihat risiko secara individual di tahap awal, namun pada akhirnya kecocokan risiko individu tersebut tetap harus diassess terhadap *portfolio* yang dimiliki saat ini. Apakah *treaty-treaty* yang ada saat ini juga menanggung risiko yang sama? Apakah secara



lokasi terdapat risiko lain yang berdekatan? Pengendalian akumulasi menjadi sangat krusial untuk menghindari 'ledakan' nilai *loss* yang tidak diperkirakan sebelumnya.

Oleh karenanya, individual risiko yang bagus belum tentu suatu keputusan yang bagus untuk *portfolio*. Sebagai contoh, terdapat beberapa risiko individual dengan okupasi berbeda-beda: otomotif, elektronik, dan F&B. Risiko-risiko tersebut berdekatan secara geografis, sama-sama punya eksposur banjir dari sistem sungai yang berada di dekatnya, misalnya, Citarum atau Cikarang-Bekasi. Risiko individual di masing-masing kawasan bisa saja punya *loss record* bersih, disertai dengan *risk management culture* yang *excellent* dan T&C yang mumpuni. Tapi kalau *reinsurer* sudah punya *exposure* melalui *treaty proportional*, *treaty non-proportional*, *facultative*, dan *cedant* lain di zona yang sama, *share* kecil jadi kurang berarti tanpa penilaian akumulasi terlebih dulu.

Pada akhirnya, kualitas keputusan *underwriting*

sangat bergantung pada kualitas data dan Informasi yang di-*submit* saat proses *offering* risiko. Semakin lengkap *risk description*, TSI *breakdown* antara PD, BI, dan ALOP, basis perhitungan EML, catatan *loss* lima tahun terakhir, serta kejelasan *terms and conditions*, semakin optimal pula *quotation* yang bisa diberikan. Sebaliknya, informasi yang minim akan direspons dengan asumsi yang konservatif: *loaded premium*, *share* yang rendah, *deductible* yang tinggi, atau bahkan *no quote*. Semakin tidak pasti informasi yang tersedia, semakin konservatif pula asumsi yang harus diambil.

Soft market memberi lebih banyak pilihan bagi pembeli, dan itu wajar sebagai bagian dari siklus pasar. Namun bagi *reinsurer*, siklus harga yang melunak tidak boleh menjadi alasan untuk melonggarkan *risk selection*, review BI, disiplin *deductible*, maupun kontrol akumulasi. Disiplin justru harus paling kuat dijaga saat harga sedang paling lunak, karena eksposur yang sesungguhnya di lapangan tidak pernah ikut melunak bersamaan dengan menurunnya harga.

Referensi

1. Allianz Commercial (2026) Allianz Risk Barometer 2026: Identifying the Major Business Risks for 2026. Munich: Allianz Commercial.
2. BNPB (2024) Data Informasi Bencana Indonesia (DIBI) 2024. Jakarta: Badan Nasional Penanggulangan Bencana.
3. Gallagher Re (2026) The Facultative View, 2026 Edition. London: Gallagher Re.
4. Marsh (2026) Global Insurance Market Index, Q1 2026. New York: Marsh.
5. Otoritas Jasa Keuangan (2025) Statistik Perasuransian Indonesia 2020–2024. Jakarta: OJK.
6. Swiss Re Institute (2026) Natural Catastrophes and Insured Losses, sigma No. 1/2026. Zurich: Swiss Re Institute.

Legal Lifecycle Framework dalam

Streamlining Korporasi pada Industri Perasuransian



Aspek hukum bukan sekadar instrumen kepatuhan, melainkan fondasi transformasi korporasi yang efektif, terstruktur, dan berkelanjutan.

Streamlining sebagai Strategi Transformasi Korporasi

Transformasi bisnis mendorong perusahaan untuk terus menyesuaikan struktur organisasi agar tetap kompetitif di tengah perubahan lingkungan usaha yang semakin dinamis. Dalam konteks tersebut, *streamlining* korporasi menjadi salah satu strategi untuk menata kembali struktur perusahaan agar lebih efektif, efisien, adaptif, dan mampu menciptakan nilai tambah secara berkelanjutan.

Bagi perusahaan perasuransian, *streamlining* tidak hanya didasarkan pada pertimbangan bisnis, tetapi juga harus dilaksanakan dalam



Dhinda Armeilia, SH, CCP
Legal Associate

kerangka hukum yang ketat. Sebagai bagian dari sektor jasa keuangan yang memiliki tingkat regulasi tinggi (*highly regulated industry*), setiap proses transformasi korporasi wajib memenuhi ketentuan regulator serta tetap memperhatikan kepentingan pemegang polis, pemegang saham, kreditur, dan pemangku kepentingan lainnya. Hal tersebut sejalan dengan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23 Tahun 2023 yang mendorong konsolidasi perusahaan sebagai salah satu instrumen penguatan struktur dan daya saing industri perasuransian.

Meskipun berbagai ketentuan mengenai aksi korporasi telah diatur dalam peraturan perundang-undangan, pembahasan mengenai *streamlining* umumnya masih berfokus pada persyaratan hukum masing-masing aksi korporasi. Padahal, keberhasilan *streamlining* tidak hanya ditentukan oleh pelaksanaan transaksi, tetapi juga oleh kesiapan sebelum implementasi dan efektivitas integrasi setelahnya.

Berangkat dari kondisi tersebut, artikel ini menawarkan *Legal Lifecycle Framework* sebagai pendekatan yang memandang *streamlining* korporasi sebagai suatu siklus yang terdiri atas *Legal Readiness*, *Legal Execution*, dan *Legal*

Integration & Compliance. Pendekatan ini menempatkan aspek hukum tidak hanya sebagai instrumen kepatuhan, tetapi juga sebagai fondasi dalam mendukung transformasi korporasi yang efektif, terstruktur, dan berkelanjutan.

Tahap 1 - *Legal Readiness*: Fondasi Keberhasilan *Streamlining* Korporasi

Tahap *Legal Readiness* merupakan fase yang paling menentukan keberhasilan keseluruhan proses *streamlining*. Sebagian besar risiko hukum yang muncul setelah aksi korporasi pada dasarnya berakar pada kurang optimalnya proses persiapan sebelum transaksi dilaksanakan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan bahwa seluruh aspek hukum, kepatuhan, tata kelola, dan operasional telah dianalisis secara komprehensif

sebelum memasuki tahap implementasi.

Dalam perspektif manajemen risiko hukum, *Legal Readiness* tidak hanya bertujuan memenuhi persyaratan formal yang ditetapkan regulator, tetapi juga berfungsi sebagai instrumen untuk mengidentifikasi potensi hambatan yang dapat memengaruhi keberlangsungan transaksi maupun operasional perusahaan setelah *streamlining*. Semakin kompleks struktur perusahaan yang akan direstrukturisasi, semakin luas pula ruang lingkup analisis hukum yang perlu dilakukan.

Secara umum, terdapat beberapa aspek utama yang perlu menjadi perhatian pada tahap *Legal Readiness*, sebagaimana dirangkum pada tabel berikut:

Aspek	Poin Utama
Korporasi dan Perizinan	Status badan hukum (akta & anggaran dasar terbaru), izin usaha OJK, kesesuaian bentuk & jenis usaha, struktur kepemilikan dan pihak pengendali
Kesehatan Keuangan dan Kepatuhan	Tingkat kesehatan dan peringkat komposit, rekam sanksi, kepatuhan pelaporan ke OJK
Struktur Transaksi dan Valuasi	Pemilihan skema (merger, peleburan, akuisisi diikuti merger/peleburan, KUPA), kesesuaian dengan posisi pengendali, valuasi independen dan proyeksi pasca konsolidasi
Persetujuan Organ dan OJK	Persetujuan RUPS, penyesuaian anggaran dasar, permohonan persetujuan merger/peleburan ke OJK, persetujuan perubahan kepemilikan (termasuk jika melibatkan pihak asing)
Kontrak, Pajak dan Ketenagakerjaan	Melakukan analisa polis dan reasuransi (hak pemegang polis), kontrak material (klausul merger/ <i>change of control</i>), eksposur pajak dan kepatuhan historis, dampak terhadap karyawan & potensi sengketa
Perlindungan Stakeholder dan Spin-off Syariah	Pemetaan dampak bagi pemegang polis, peserta, kreditur, pemegang saham minoritas; evaluasi kewajiban atau potensi permintaan <i>spin-off</i> unit syariah
Persaingan Usaha	Identifikasi potensi kewajiban notifikasi kepada Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) atas aksi korporasi yang memenuhi kriteria sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan

Penerapan *Legal Readiness* secara menyeluruh memberikan manfaat yang lebih luas dibandingkan sekadar memenuhi persyaratan administratif. Tahapan ini memungkinkan perusahaan menentukan struktur transaksi yang paling sesuai, meminimalkan potensi sengketa, mempercepat proses persetujuan regulator, serta mengurangi risiko munculnya permasalahan hukum pada tahap implementasi maupun pasca-*streamlining*. Dengan demikian, *Legal Readiness* tidak hanya berfungsi sebagai daftar pemeriksaan (*checklist*), tetapi merupakan mekanisme pengendalian risiko yang menjadi fondasi keberhasilan keseluruhan proses transformasi korporasi.

Tahap II – Legal Execution: Menerjemahkan Strategi ke dalam Aksi Korporasi

Setelah seluruh aspek *Legal Readiness* terpenuhi, perusahaan memasuki tahap *Legal Execution*, yaitu fase pelaksanaan aksi korporasi

sesuai dengan strategi bisnis yang telah ditetapkan. Pada tahap ini, fokus utama tidak lagi pada identifikasi risiko, melainkan pada pelaksanaan seluruh tindakan hukum secara tepat, terdokumentasi, dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Dalam praktiknya, setiap bentuk *streamlining* memiliki konsekuensi hukum yang berbeda. Oleh karena itu, pemilihan bentuk aksi korporasi tidak dapat didasarkan semata-mata pada pertimbangan efisiensi bisnis, tetapi juga harus mempertimbangkan dampaknya terhadap status badan hukum, struktur kepemilikan, hubungan kontraktual, kewajiban perizinan, serta perlindungan terhadap pemangku kepentingan.

Berbagai bentuk aksi korporasi yang lazim digunakan dalam proses *streamlining* beserta karakteristik hukumnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Skema streamlining	Dampak Hukum	Aspek Kepatuhan
Penggabungan (merger)	Peralihan seluruh hak dan kewajiban kepada perusahaan penerima merger	- Persetujuan RUPS & regulator, maupun pemangku kepentingan lainnya - Perubahan anggaran dasar - Perlindungan hak pemegang polis dan kreditur
Peleburan (konsolidasi)	Pembentukan badan hukum baru dan berakhirnya badan hukum lama	- Perizinan baru - Integrasi aset, kewajiban dan sumber daya perusahaan
Pengambilalihan (akuisisi)	Perubahan kepemilikan atau pengendalian	<i>Due diligence</i> - Perubahan pengendali - Persetujuan regulator
Pemisahan usaha (<i>spin-off</i>)	Pemisahan sebagian usaha ke entitas baru	Memerlukan pengaturan pengalihan aset, kontrak, sumber daya manusia, serta penyesuaian perizinan
Pembentukan holding	Restrukturisasi kepemilikan dalam grup	- Penguatan tata kelola grup - pembagian kewenangan - sinergi antar perusahaan
Penerapan <i>shared service</i>	Integrasi fungsi pendukung tanpa perubahan badan hukum	- Pengaturan melalui perjanjian layanan (<i>Service Level Agreement</i>) - Pembagian tanggung jawab - Perlindungan data/informasi

Meskipun karakteristik hukumnya berbeda, seluruh bentuk *streamlining* pada prinsipnya harus dilaksanakan dengan memperhatikan prinsip kepastian hukum, tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*), serta prinsip kehati-hatian (*prudential principle*). Seluruh tindakan korporasi harus memperoleh persetujuan organ perusahaan sesuai kewenangannya, dituangkan dalam dokumen hukum yang sah, serta memenuhi persyaratan regulator sebelum memiliki akibat hukum.

Selain pemenuhan aspek formal, perusahaan juga perlu memastikan bahwa implementasi *streamlining* tidak mengganggu keberlangsungan hubungan hukum dengan

para pemangku kepentingan. Pengalihan hak dan kewajiban kontraktual, keberlanjutan perlindungan terhadap pemegang polis, penyelesaian hak dan kewajiban karyawan, serta kesinambungan hubungan dengan mitra usaha merupakan aspek yang perlu dikelola secara hati-hati. Dengan demikian, keberhasilan tahap *Legal Execution* tidak hanya diukur dari selesainya transaksi secara administratif, tetapi juga dari kemampuan perusahaan menjaga kesinambungan operasional selama proses transformasi berlangsung.

Tahap III – *Legal Integration & Compliance*: Memastikan Keberlanjutan Transformasi Korporasi

Efektifnya suatu aksi korporasi secara hukum bukan merupakan akhir dari proses *streamlining*, melainkan awal dari tahap integrasi perusahaan. Dalam banyak kasus, tantangan terbesar justru muncul setelah transaksi dinyatakan efektif, ketika perusahaan harus menyelaraskan struktur organisasi, proses bisnis, tata kelola, serta berbagai kewajiban hukum yang timbul akibat perubahan tersebut. Oleh karena itu, tahap *Legal Integration & Compliance* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari keseluruhan siklus *streamlining*.

Pada tahap ini, perusahaan perlu memastikan bahwa seluruh kewajiban administratif dan regulasi telah dipenuhi sesuai dengan kewenangan masing-masing instansi. Beberapa tindak lanjut utama dapat dirangkum sebagai berikut:



Instansi Berwenang	Tindak Lanjut yang Diperlukan
OJK	Penyampaian laporan dan/ atau pemenuhan kewajiban pasca persetujuan aksi korporasi sesuai ketentuan peraturan OJK
Kementerian Hukum	Persetujuan atau penerimaan pemberitahuan perubahan Anggaran Dasar dan data perseroan
KPPU	Penyampaian notifikasi atas merger, konsolidasi, atau akuisisi yang memenuhi ambang batas sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan
Instansi terkait lainnya	Pemenuhan kewajiban administratif sesuai karakteristik aksi korporasi (misalnya perpajakan atau perizinan sektoral)

Di luar pemenuhan kewajiban administratif tersebut, perusahaan juga perlu melakukan harmonisasi terhadap berbagai aspek internal, antara lain penyesuaian kebijakan perusahaan, integrasi kontrak, penyelarasan struktur organisasi, pembaruan sistem pengendalian internal, serta evaluasi efektivitas tata kelola perusahaan. Langkah-langkah tersebut bertujuan memastikan bahwa struktur korporasi hasil *streamlining* mampu beroperasi secara optimal tanpa menimbulkan ketidakpastian hukum maupun hambatan operasional.

Bagi perusahaan perasuransian, keberhasilan tahap integrasi juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan menjaga kepatuhan secara berkelanjutan terhadap regulator. Kepatuhan tidak lagi dipandang sebagai kewajiban administratif semata, tetapi sebagai bagian dari mekanisme pengelolaan risiko yang mendukung stabilitas perusahaan dan menjaga kepercayaan pemegang polis, mitra usaha, investor, serta pemangku kepentingan lainnya. Oleh karena itu, monitoring dan evaluasi secara berkala menjadi instrumen penting untuk memastikan bahwa tujuan strategis *streamlining* dapat tercapai secara berkelanjutan.

Penutup

Streamlining korporasi merupakan proses transformasi yang tidak hanya bertujuan meningkatkan efisiensi organisasi, tetapi juga memperkuat tata kelola, daya saing, dan keberlanjutan perusahaan. Dalam industri perasuransian yang memiliki tingkat regulasi

tinggi, setiap aksi korporasi perlu direncanakan dan dilaksanakan secara cermat dengan memperhatikan aspek hukum, kepatuhan, serta perlindungan terhadap seluruh pemangku kepentingan. Oleh karena itu, keberhasilan *streamlining* tidak cukup diukur dari selesainya transaksi secara hukum, melainkan juga dari kesiapan perusahaan sebelum pelaksanaan dan efektivitas integrasi setelah transformasi dilakukan.

Melalui *Legal Lifecycle Framework*, artikel ini menawarkan pendekatan yang memandang *streamlining* sebagai suatu siklus yang terdiri atas *Legal Readiness*, *Legal Execution*, dan *Legal Integration & Compliance*. Pendekatan ini diharapkan dapat menjadi acuan praktis bagi perusahaan dalam merancang dan melaksanakan *streamlining* secara lebih terstruktur, selaras dengan prinsip *good corporate governance*, serta tetap memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan sehingga transformasi korporasi dapat memberikan nilai tambah yang berkelanjutan bagi perusahaan dan seluruh pemangku kepentingan.

Referensi

1. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.
2. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 23 Tahun 2023 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah.

Optimasi Kapasitas Domestik: Strategi Streamlining Reasuransi Menghadapi Tekanan Finansial Global



Yanriko Krishnoputro
Project Management Office Department Head

Streamlining domestik bukan sekadar upaya menahan premi di dalam negeri, melainkan strategi jangka panjang untuk membangun kedaulatan pengelolaan risiko nasional.

Ketika pasar reasuransi global memasuki fase *soft market* akibat melimpahnya modal dunia, sementara ketegangan geopolitik dan bencana iklim semakin sering terjadi, industri reasuransi nasional dihadapkan pada dilema strategis: menahan risiko di dalam negeri atau tetap bergantung pada kapasitas asing yang kian *volatile*.

Tekanan Ganda Industri Global

Reasuradur global saat ini menghadapi tekanan dari dua arah sekaligus, yakni perubahan pola risiko fisik seperti bencana sekunder akibat cuaca ekstrem, dan tekanan struktural berupa proteksionisme serta *friend-shoring* yang mendorong reasuradur mengadopsi manajemen risiko lokal. Laporan yang dikutip dari Insurance Asia menyebutkan bahwa reasuradur kini dipaksa menyempurnakan proses *pricing*, *underwriting*, dan penanganan klaim secara simultan agar tetap kompetitif di tengah dinamika pasar yang berubah cepat. Di sisi lain, pemain besar seperti Munich Re justru mencatatkan hasil bersih kuartal pertama 2026 sebesar 1,7 miliar euro, ditopang

oleh rendahnya beban klaim bencana besar, sebuah anomali yang menunjukkan betapa siklus reasuransi global sangat bergantung pada faktor eksternal yang sulit diprediksi oleh negara berkembang.

Ketidakstabilan ini diperparah oleh risiko penuaan populasi di negara maju dan ancaman siber yang membutuhkan alokasi modal semakin besar, sehingga reasuradur global cenderung selektif dalam menempatkan kapasitas ke pasar *emerging*. Kondisi ini membuat negara-negara dengan eksposur bencana tinggi namun kapasitas modal domestik terbatas menjadi pihak yang paling rentan terhadap fluktuasi harga reasuransi internasional.

Mengapa Streamlining Kapasitas Domestik Relevan

Streamlining kapasitas domestik pada dasarnya adalah upaya menyederhanakan dan mengefisienkan rantai penempatan Risiko dari akseptasi, *pricing*, hingga pengelolaan data agar premi yang seharusnya mengalir ke luar negeri dapat ditahan dan diputar di dalam ekosistem

domestik. OJK sendiri telah menetapkan tiga arah strategi kunci untuk memperkuat industri reasuransi nasional, termasuk penguatan permodalan agar kapasitas serapan risiko domestik meningkat. Regulator melalui POJK 23/2023 juga telah menetapkan ambang batas ekuitas minimum bagi perusahaan reasuransi sebagai bagian dari agenda konsolidasi struktural menjelang akhir 2026.

Praktik manajemen modal melalui reasuransi (*capital management*) kini bukan sekadar mekanisme pembagian risiko klaim, melainkan alat strategis untuk memperkuat rasio solvabilitas dan memberi *capital relief* bagi perusahaan asuransi primer. Standar internasional seperti Insurance Capital Standard (ICS) dari International

Association of Insurance Supervisors menjadi rujukan global dalam mengukur konvergensi modal antarnegara, yang berarti *streamlining* domestik juga harus diselaraskan dengan tata kelola risiko berstandar internasional agar tetap kredibel di mata investor dan lembaga pemeringkat.

Benchmarking Peran Reasuransi Antarnegara

Berbagai negara dengan eksposur bencana tinggi telah mengembangkan model reasuransi nasional yang disesuaikan dengan karakteristik risiko masing-masing, mulai dari *pool* wajib berbasis pemerintah hingga skema *co-insurance* sektor swasta yang didukung negara.

Negara	Skema Reasuransi Nasional	Risiko Utama Dicakup	Model Keterlibatan Pemerintah
Jepang	Japan Earthquake Reinsurance (JER)	Gempa bumi, tsunami, erupsi vulkanik	Kerugian di atas ambang batas ditanggung bersama pemerintah dan industri
Selandia Baru	Earthquake Commission (EQC)	Gempa, tsunami, tanah longsor, banjir	Entitas pemerintah dengan garansi negara tanpa batas
Tiongkok	China Residential Earthquake Insurance Pool (CREIP)	Gempa bumi	<i>Pool</i> koasuransi direasuransikan oleh reasuradur milik negara
India	Indian Market Terrorism Risk Insurance Pool	Terorisme	<i>Pool</i> direasuransikan reasuradur milik negara
Australia	Australian Reinsurance Pool Corporation (ARPC)	Terorisme	Pemerintah menanggung kerugian di atas kapasitas ARPC hingga plafon tertentu

Studi OECD terhadap India, Indonesia, Myanmar, dan Filipina menegaskan bahwa negara-negara Asia dengan eksposur bencana besar memerlukan kerangka regulasi yang cermat agar asuransi domestik dapat memanfaatkan kapasitas reasuransi dan pasar modal internasional, tanpa mengabaikan risiko *counterparty*, eksekusi, dan likuiditas. Pola

umum yang terlihat dari *benchmarking* ini adalah keterlibatan negara sebagai *backstop* terakhir (*last resort*), sementara sektor swasta tetap menjadi lapisan pertama penyerap risiko sebuah struktur berlapis yang menyeimbangkan efisiensi pasar dengan stabilitas fiskal

Karakteristik Geografis dan Politik yang Membentuk Kebutuhan

Setiap negara memiliki kombinasi unik antara geografi, iklim, dan struktur politik yang menentukan desain ideal skema reasuransinya. Negara kepulauan tropis dengan garis pantai panjang dan berada di jalur cincin api menghadapi



eksposur majemuk gempa, tsunami, banjir, dan cuaca ekstrem sekaligus yang membutuhkan diversifikasi risiko lintas wilayah dalam satu pool nasional, sebagaimana model yang diterapkan Jepang untuk gempa dan tsunami.

Di sisi politik, negara dengan struktur desentralisasi dan otoritas fiskal daerah yang beragam memerlukan mekanisme *cession* wajib (*compulsory*) agar risiko dari seluruh wilayah, termasuk daerah dengan kapasitas modal lemah, tetap terserap secara proporsional tanpa anti-seleksi. Ketegangan geopolitik global juga mendorong reasuradur internasional membatasi unit bisnis di pasar tertentu, sehingga negara dengan ketergantungan tinggi pada kapasitas asing berisiko mengalami defisit neraca pembayaran sektor asuransi ketika terjadi pengetatan pasar global.

Rekomendasi Desain Reasuransi yang Ideal

Berdasarkan *benchmarking* di atas, sebuah desain reasuransi nasional yang ideal untuk negara dengan risiko iklim dan geografis kompleks perlu mempertimbangkan beberapa elemen berikut.

1. *Pool* risiko berlapis (*layered pool*) yang memisahkan risiko frekuensi rendah-severitas tinggi (gempa, tsunami) dari risiko frekuensi tinggi-severitas rendah (banjir musiman, angin kencang), mengikuti logika pemisahan risiko pada model Jepang dan Selandia Baru.
2. Mekanisme *cession* wajib dan prioritas domestik sebelum risiko dialihkan ke pasar internasional, untuk memastikan portofolio risiko yang sehat dan menghindari anti-seleksi.
3. Instrumen modal alternatif seperti *Insurance-Linked Securities* (ILS) dan obligasi bencana untuk mendiversifikasi sumber kapasitas di luar reasuransi tradisional, mengingat tren global menunjukkan minat yang meningkat terhadap instrumen ini.

4. Tata kelola risiko berbasis standar internasional (ICS-IAIS) yang diadaptasi dengan konteks lokal, agar instrumen reasuransi domestik tetap diakui sebagai modal yang sah oleh regulator dan lembaga pemeringkat global.
5. *Backstop* pemerintah yang jelas dan terbatas nilainya, mengikuti model ARPC Australia, sehingga risiko ekstrem tidak sepenuhnya membebani APBN maupun industri reasuransi.

Kombinasi elemen ini memungkinkan sebuah negara dengan karakteristik kepulauan, iklim tropis rawan bencana, dan struktur politik desentralisasi untuk membangun ketahanan finansial yang tidak sepenuhnya bergantung pada siklus pasar reasuransi global yang cenderung fluktuatif. *Streamlining* domestik pada akhirnya bukan sekadar upaya menahan premi di dalam negeri, melainkan strategi jangka panjang untuk membangun kedaulatan pengelolaan risiko nasional di tengah ketidakpastian ekonomi makro global.

Referensi

1. Instagram/Bisnis Indonesia. "Pasar reasuransi global pada kuartal I/2026 menunjukkan tren melunak." 2026
2. Media Asuransi News. "Reasuradur Atur Strategi Hadapi Risiko Siber dan Bencana Global." 2025
3. Kontan.co.id. "Optimalisasi Kapasitas Nasional Tekan Defisit Neraca Pembayaran Asuransi." 2025
4. Bisnis.com. "OJK Dorong Industri Reasuransi Perkuat Permodalan untuk Tingkatkan Kapasitas Serapan Risiko." 2025
5. Sindonews. "Strategi Capital Management Perkuat Ketahanan Industri Asuransi." 2025
6. Reinsurance News. "Munich Re Generates Q1'26 Net Result of €1.7bn as P&C Combined Ratio Improves." 2026
7. UNESCAP. "Catastrophe Risk Insurance in the Asia-Pacific." 2020
8. OECD. "Leveraging the Role of Property Catastrophe Reinsurance Markets: India, Indonesia, Myanmar, Philippines." 2020
9. ANZIIF Journal. "Insurance Affordability: What Role Do Reinsurers Play?" 2021

Menahan Tergerusnya Devisa, Kepakaran dan Data Risiko Nasional melalui Penataan Ketahanan Bisnis Reasuransi Indonesia



Dr. Fiza Wira Atmaja
Head of Industry Research

Pendahuluan

Industri reasuransi Indonesia berada di persimpangan strategis. Di satu sisi, pertumbuhan ekonomi nasional mendorong ekspansi pasar asuransi dalam negeri. Di sisi lain, tiga kebocoran struktural terus menggerus ketahanan industri perasuransian nasional: data risiko nasional justru terkonsolidasi di luar negeri, keahlian yang tidak kunjung terbangun karena risiko-risiko kompleks terus ditempatkan ke luar negeri, dan akhirnya devisa mengalir ke luar negeri melalui premi yang ditempatkan ke reasuradur luar negeri. Kondisi ini menimbulkan kerentanan strategis: ketika pasar global mengalami *hardening* atau ketika terjadi tekanan geopolitik yang memengaruhi aliran modal, ketahanan industri nasional ikut terguncang. Tulisan ini bertujuan untuk memaparkan secara sistematis tiga kebocoran struktural yang menggerus ketahanan bisnis perasuransian Indonesia, dan perlunya penataan ulang (*streamlining*) peran reasuradur milik negara sebagai poros utama ketahanan industri.

Data Risiko Nasional di Tangan Asing

Data adalah dasar dari terbentuknya pengetahuan. Ketika risiko-risiko besar Indonesia, mulai dari risiko katastrofe dan infrastruktur strategis



Penataan ketahanan bisnis reasuransi Indonesia bukan sekadar strategi korporasi, tetapi langkah kebangsaan.

seperti bendungan, bandara, dan pembangkit listrik hingga properti komersial bernilai tinggi, ditempatkan ke luar negeri, maka data detail mengenai nilai pertanggungan, lokasi aset, dan profil risiko nasional ikut bermigrasi ke luar negeri.

Data risiko adalah salah satu aset strategis suatu bangsa. Informasi mengenai konsentrasi risiko di suatu wilayah, kerentanan infrastruktur nasional terhadap bencana, karakteristik kerugian historis, hingga harga pertanggungan aset-aset vital merupakan dasar dari pengetahuan yang sangat berharga. Dalam ekosistem asuransi global,

pihak yang memiliki data memiliki posisi tawar yang lebih kuat dalam penetapan harga (*pricing*) dan negosiasi kontrak. Dengan kata lain, data risiko nasional tidak hanya mengalir keluar, tetapi justru digunakan untuk menentukan berapa biaya yang harus dibayar Indonesia untuk melindungi risikonya sendiri.

Keahlian Transfer Risiko Kompleks

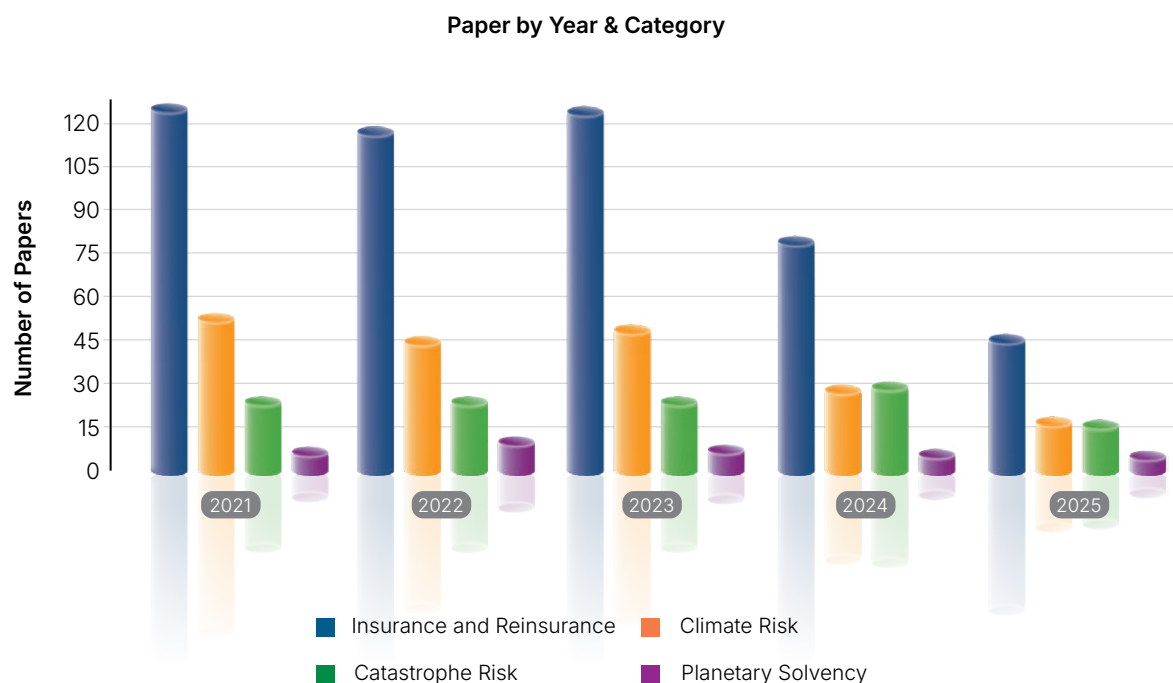
Hal paling tidak kasat mata namun dampaknya paling jangka panjang adalah tidak terbangunnya keahlian transfer risiko untuk risiko-risiko kompleks di dalam negeri. Praktik penempatan risiko ke luar negeri, terutama untuk risiko-risiko non-standar dan bernilai besar, menyebabkan transfer pengetahuan (*knowledge transfer*) tidak terjadi secara alami.

Padahal, setiap risiko yang diproses di dalam negeri adalah kesempatan belajar yang tak ternilai. Underwriter Indonesia perlu terpapar pada risiko-risiko *multi layer* dengan struktur kontrak yang

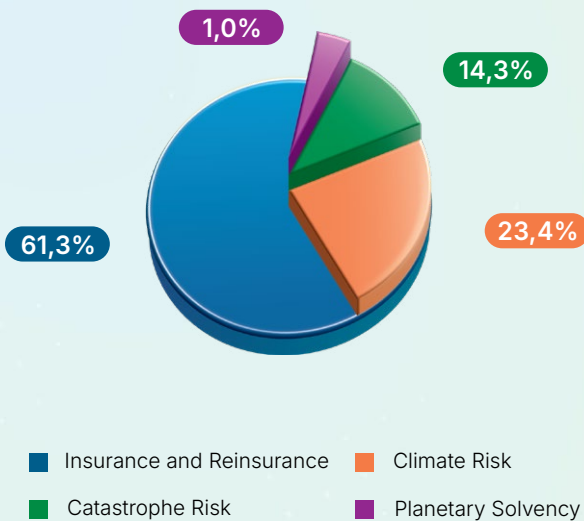
kompleks, skema *treaty* dan *facultative* yang bervariasi, serta pengalaman dalam menangani klaim besar lintas lini bisnis. Tanpa paparan tersebut, *brain drain* keahlian justru terjadi secara diam-diam, bukan orangnya yang pergi, melainkan pengalaman dan kompetensinya yang tidak pernah terakumulasi di dalam negeri. Selain keahlian dari aspek asuransi dan reasuransi, tema seperti *catastrophe risk*, *mega risk*, *climate risk* hingga *planetary solvency* sangat penting dikembangkan di dalam negeri.

Salah satu hasil dari data adalah pengetahuan baru yang dipublikasikan melalui *paper* ilmiah. Hasil pendataan publikasi ilmiah yang terindeks di <https://openalex.org/> pada tahun 2021 hingga 2025 dan terkait topik asuransi, reasuransi, risiko katastrofe, risiko iklim *planetary solvency* diperoleh 578 artikel ilmiah. Indonesia memiliki 22 artikel ilmiah, berbeda jauh dengan Amerika Serikat yang memiliki tingkat artikel ilmiah tertinggi sebanyak 81 artikel.

Literature Mapping: Insurance, Reinsurance & Catastrophe Risk (2021-2025)



Category Distribution



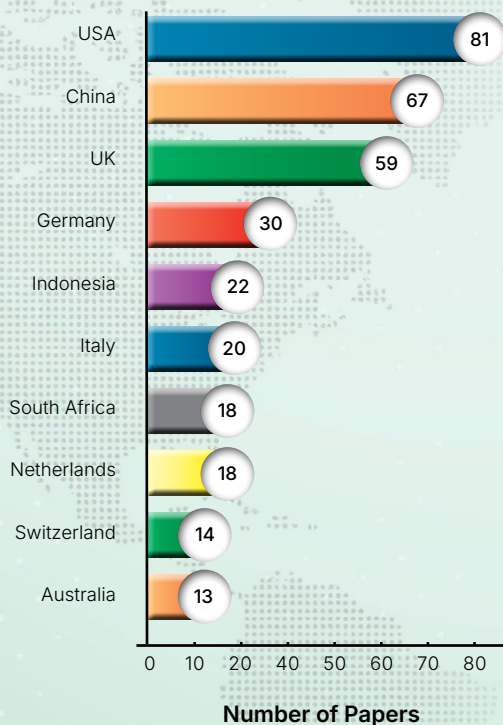
Akibatnya, Indonesia tetap bergantung pada keahlian luar yang memiliki pengetahuan lebih banyak seperti Amerika Serikat, China, Inggris dan Jerman untuk menilai risiko-risiko yang sebenarnya terjadi di wilayah Indonesia sendiri. Harga dari bencana di Indonesia, ancaman hilangnya pulau dan wilayah Indonesia akibat *climate change*, dan pengukuran *solvency* perusahaan termasuk aspek *climate, nature and society* dalam *planetary solvency* akan bergantung dari pengetahuan yang ada di luar negeri. Paradoks ini dapat melemahkan posisi strategis industri perasuransian nasional dalam rantai nilai global dan menghambat pengembangan *human capital* di sektor ini.

Devisa Mengalir ke Luar Negeri

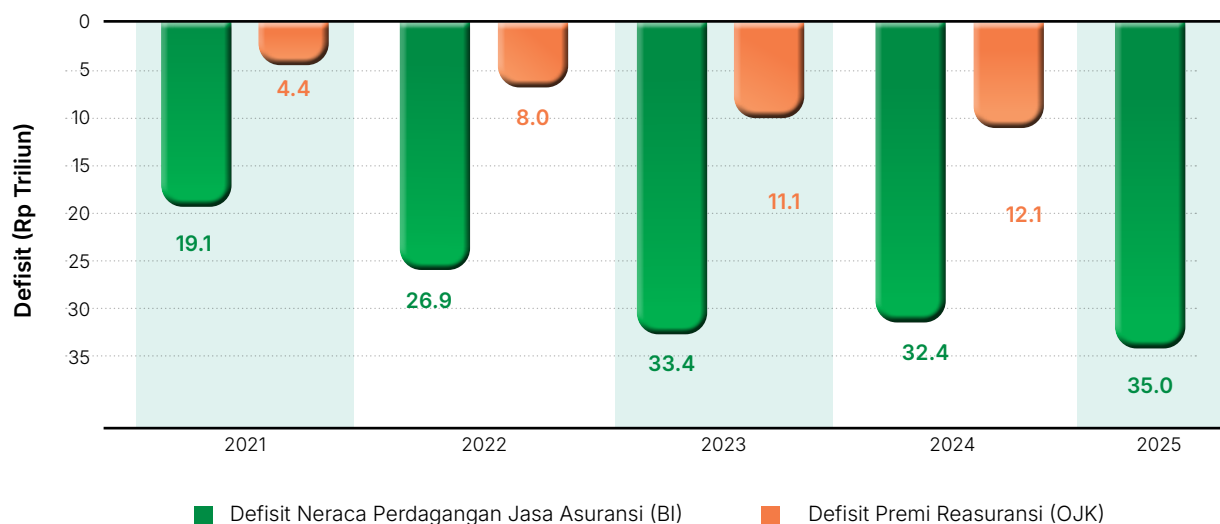
Kedua hal tersebut —data dan keahlian— yang bersifat *intangible* pada akhirnya berdampak signifikan pada keuangan industri perasuransian. Setiap tahun, premi reasuransi dalam jumlah signifikan dikirimkan ke perusahaan di luar negeri. Berdasarkan data neraca perdagangan jasa asuransi dari Bank Indonesia, defisit yang terjadi terus melebar hingga Rp35,0 Triliun di tahun 2025. Sedangkan berdasarkan data defisit premi reasuransi dari Otoritas Jasa Keuangan, defisit yang terjadi adalah Rp12,1 Triliun pada Tahun 2024.

Dalam konteks pasar domestik, reasuratur nasional memang telah menyerap sebagian risiko tersebut. Namun kapasitas yang tersedia belum sepenuhnya mampu menampung seluruh kebutuhan reasuransi dalam negeri. Sejumlah lini bisnis bernilai besar, seperti *property* dan *engineering* untuk infrastruktur strategis, *energy* untuk pembangkit listrik dan migas, serta *aviation* untuk armada penerbangan, masih memerlukan kapasitas luar negeri, terutama untuk risiko dengan nilai pertanggungan (*sum insured*) yang sangat tinggi dan risiko katastrofe dengan akumulasi yang jauh lebih tinggi sehingga jauh melampaui kapasitas retensi nasional.

Top 10 Countries (First Author)



Defisit Neraca Perdagangan Jasa Asuransi & Defisit Premi Reasuransi Indonesia (2021-2025)



Implikasinya adalah devisa yang seharusnya dapat memperkuat permodalan dan kapasitas industri nasional justru mengalir keluar. Dalam jangka panjang, hal ini menghambat akumulasi kapital dan pengembangan kapasitas retensi dalam negeri, sebuah lingkaran tanpa henti yang harus diputus.

Memperkuat Kapasitas Retensi Nasional

Langkah pertama dan paling cepat dapat dilakukan adalah memperkuat kapasitas retensi nasional melalui penataan ulang peran reasuradur milik negara. Reasuradur milik negara baik dari sisi permodalan, kapasitas *underwriting*, maupun jaringan distribusi.

Peningkatan modal dan kapasitas retensi melalui penambahan modal langsung, merger and *acquisition*, skema *right issue*, atau skema penambahan modal lain yang memungkinkan perusahaan reasuransi dalam negeri dapat menampung lebih banyak risiko domestik tanpa harus mensisihkan kelebihan risikonya ke pasar internasional. Pengembangan skema *pooling* risiko antarperusahaan asuransi dan reasuransi nasional untuk risiko-risiko besar yang sebelumnya ditempatkan ke luar negeri juga dapat dilakukan. Langkah berikutnya

dapat dilakukan adalah optimalisasi *treaty program* yang memberikan prioritas pada sesi ke reasuradur nasional sebelum ke pasar internasional, sebagaimana pernah diatur dalam Peraturan OJK yang mendorong penggunaan reasuransi dalam negeri.

Dengan retensi nasional yang lebih kuat, devisa yang sebelumnya mengalir keluar dapat ditahan lebih besar di dalam negeri dan digunakan untuk memperkuat permodalan serta kapasitas industri secara keseluruhan. Dampak sekunder dari langkah ini adalah setiap rupiah premi yang ditahan di dalam negeri berpotensi menciptakan lapangan kerja, mengembangkan kompetensi, dan memperkuat neraca pembayaran nasional.

Transformasi Digital sebagai Pengaman Data Risiko Bangsa

Transformasi digital dapat berfungsi ganda untuk meningkatkan efisiensi operasional sekaligus mengkonsolidasikan data risiko nasional. Data risiko nasional yang sudah terkonsolidasi dengan baik dapat lebih mudah untuk menghasilkan pengetahuan baru, baik dalam publikasi ilmiah maupun *insight* untuk Perusahaan reasuransi milik negara hingga industri perasuransian dalam negeri. Data yang dimiliki Badan Pengelola

Pusat Data Asuransi Nasional (BPPDAN), serta data asuransi dan reasuransi yang sudah ada di Indonesia dapat menjadi awal untuk memulai langkah ini dengan mengembangkan sistem data statistik nasional asuransi. Pengembangan pusat data risiko yang diselenggarakan di dalam negeri dapat diproses melalui integrasi asuransi dan reasuransi nasional, data polis, klaim, nilai pertanggungan, termasuk data dari broker, aktuaria dan usaha pendukung lainnya. Pemanfaatan *artificial intelligence*, dan *blockchain* untuk transparansi data dan analisis risiko yang lebih akurat, mulai dari pemodelan bencana alam, *pricing* berbasis data historis, hingga deteksi anomali klaim.

Dengan pilar ini, data risiko nasional tidak hanya diamankan, tetapi juga diolah menjadi *insight* strategis yang memperkuat daya saing industri, mengubah data dari sekadar kewajiban pelaporan menjadi aset kompetitif.

Pusat Riset sebagai Pengembangan Talenta dan Keahlian dalam Negeri

Talenta dengan keahlian di industri asuransi dan reasuransi dapat dikembangkan dalam sebuah pusat riset dan pengembangan (*center of excellence*) yang menjadi wadah akumulasi pengetahuan dan keahlian di dalam negeri. Pembentukan program *fellowship* dan *secondment* yang memungkinkan ahli dalam negeri untuk terlibat langsung dalam penanganan risiko-risiko kompleks, bekerja sama dengan reasuradur internasional dalam kerangka alih pengetahuan yang terstruktur dan saling menguntungkan. Pengembangan *knowledge hub* digital yang mendokumentasikan data, informasi dan pengetahuan terkait pemodelan, *loss experience*, *underwriting guidelines*, dan *best practices* dari berbagai lini bisnis, sebagai referensi bersama bagi seluruh pelaku industri. Kolaborasi dengan universitas dan lembaga riset untuk mengembangkan kurikulum dan program pendidikan dan penelitian di bidang *risk management*, *solvency*, *catastrophe and climate risk*, serta pengetahuan lain yang

mendukung terakumulasinya pengetahuan dan talenta dalam negeri. Pusat riset ini juga berperan sebagai jembatan antara praktik industri dan pengembangan ilmu pengetahuan, menciptakan ekosistem inovasi yang memperkuat posisi Indonesia Re dan industri reasuransi nasional di kancah global.

Penutup

Penguatan kapasitas retensi akan menahan devisa dan menciptakan volume bisnis yang memadai untuk pengembangan keahlian. Transformasi digital mengamankan data sekaligus menyediakan infrastruktur bagi pusat riset untuk mengolah data menjadi pengetahuan. Pusat riset pada gilirannya menghasilkan kapabilitas yang memperkuat posisi Indonesia menjadi pusat finansial internasional yang kompetitif. Pada akhirnya, semua upaya ini dalam satu tujuan fundamental: kedaulatan atas risiko bangsa. Risiko yang lahir dari aktivitas ekonomi dan karakteristik geografis Indonesia. Risiko yang tidak untuk dititipkan kepada siapa pun.

Penataan ketahanan bisnis reasuransi Indonesia bukan lagi sekadar pilihan strategis korporasi. Ini adalah langkah kebangsaan yang menentukan apakah Indonesia mampu berdiri di atas kakinya sendiri dalam mengelola risiko bangsanya, risiko yang lahir dari bumi dan laut Nusantara sendiri, yang seharusnya dikelola sendiri untuk kemandirian bangsa.

Referensi

1. Bank Indonesia. Statistik Ekonomi dan Keuangan Indonesia (SEKI), Tabel 5.3: Transaksi Berjalan: Jasa asuransi dan dana pensiun. <https://www.bi.go.id/id/statistik/ekonomi-keuangan/seki/default.aspx>
2. Bank Indonesia. Kurs Transaksi BI: Kurs Transaksi Tengah, Periode Tahunan. <https://www.bi.go.id/id/statistik/informasi-kurs/transaksi-bi/kalkulator-kurs.aspx>
3. Otoritas Jasa Keuangan. Statistik Perasuransian 2024, Tabel 2.10: Rekapitulasi Premi, Klaim dan Komisi. <https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/asuransi/>
4. OpenAlex. Publikasi ilmiah dengan kata kunci "risk analysis", "catastrophe risk", "climate risk", dan "planetary solvency" tahun 2021–2025. <https://api.openalex.org/>

Indonesia Re Event Highlights



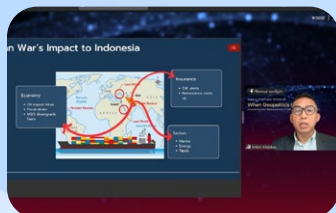
15
April

iLearn Thematic Webinar

"When Geopolitics Meets Risk: Insurance and Reinsurance in the Age of Global Conflict"

Webinar yang diselenggarakan oleh Indonesia Re Institute ini diikuti oleh 1.300 peserta secara daring. Menghadirkan pembicara Anton Aliabbas, Assistant Professor of Defence & Security, Paramadina Graduate School of Diplomacy dan Dian Wirengjurit, Analyst of Geopolitics and International Relations.

Para peserta diajak untuk melihat lebih jauh bagaimana geopolitik tidak lagi menjadi isu yang jauh, melainkan faktor yang secara nyata memengaruhi industri perasuransian, mulai dari meningkatnya eksposur *war and political risk*, tantangan dalam pengelolaan akumulasi risiko, hingga kebutuhan akan solusi asuransi dan reasuransi di tengah disrupsi global.

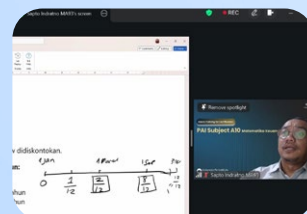
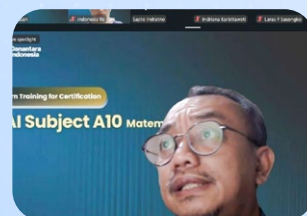


iLearn Training for Certification

**Pembekalan Ujian Profesi Aktuaris (PAI)
Subject A10 (Matematika Keuangan)**

20
25
April

Program kolaborasi antara Indonesia Re Institute dengan Divisi Client Market & Pricing Actuary L & H sebagai upaya strategis dalam mendukung penguatan kompetensi dan profesionalisme SDM di industri perasuransian. Subject A10 ini merupakan salah satu fondasi utama dalam pembentukan kompetensi Aktuaris, yang berfokus pada pemahaman yang kuat terhadap konsep-konsep matematika keuangan sebagai dasar analitis bagi berbagai penerapan lanjutan dalam penilaian kewajiban, penetapan premi, valuasi manfaat, serta pengelolaan risiko keuangan jangka panjang di industri perasuransian.



24
April

Kartini Day 2026



Dalam rangka memperingati Hari Kartini, Karyawan Indonesia Re melalui JELITA 30 menyelenggarakan rangkaian kegiatan vaksin dan yoga bersama dengan tema *"Empowered Women Healthy Future: Celebrating Kartini Day Through Culture, Wellness and Care"*. Kegiatan ini adalah bentuk kepedulian, kebersamaan, dan langkah nyata untuk menjaga kesehatan karyawan, khususnya para wanita di Indonesia Re baik secara fisik maupun mental.

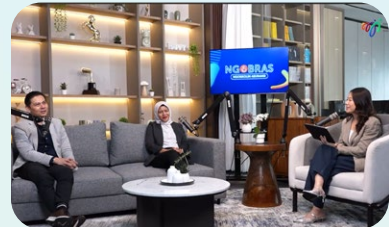
Webinar Insurenation dan
Podcast NGOBRAS bertajuk

POJK 36 Tahun 2025: Ekosistem Asuransi Kesehatan in Collaboration with AAJI

Indonesia Re bersama Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) berkolaborasi dalam kegiatan Webinar Insurenation bertajuk POJK 36 Tahun 2025: Ekosistem Asuransi Kesehatan.

Melalui forum ini, diharapkan tercipta pemahaman yang lebih komprehensif terkait tantangan dan peluang dalam penguatan ekosistem asuransi kesehatan. Ke depan, keberhasilan penguatan sistem ini tidak hanya bergantung pada regulasi dan kesiapan industri, tetapi juga pada konsistensi kolaborasi seluruh pemangku kepentingan.

27
April

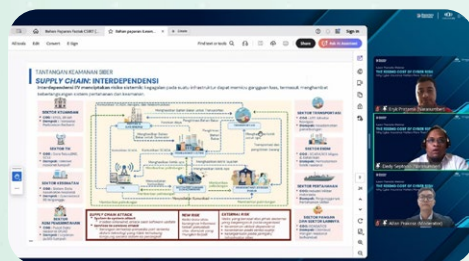


12
Mei

iLearn Thematic Webinar

The Rising Cost of Cyber Risk: Why Cyber Insurance Matters More Than Ever

Webinar ini dihadiri oleh para narasumber inspiratif di bidang *Artificial Intelligence*, *Cyber Security*, dan *Data Protection*, yaitu Eryk Budi Pratama selaku Chairman ICPAP dan Vice Chairman for AI & PDP KADIN, Yudistira Asnar sebagai Head of Basic Informatics Laboratory ITB, serta Dedy Septono CP, Cryptographer dari National Cyber and Crypto Agency BSSN yang berbagi pemahaman mengenai dinamika risiko siber, implikasi finansial, serta peran strategis *cyber insurance* dalam membantu organisasi meningkatkan ketahanan terhadap ancaman digital. Sebanyak 1018 peserta antusias mengikuti kegiatan ini secara daring.



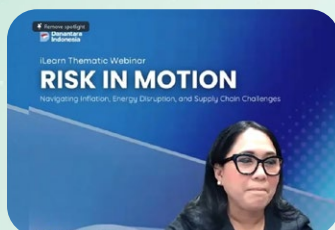
iLearn Inhouse Training
Basic P & C 2026

Indonesia Re Institute berkolaborasi dengan Divisi Client Market & Treaty P & C menyelenggarakan iLearn Inhouse Training: Basic P & C 2026.

Program ini dilaksanakan secara *hybrid* dan diikuti oleh lebih dari 140 peserta level Underwriter, Claim Analyst, Actuary, serta insan perasuransian lainnya dari perusahaan asuransi umum di Indonesia dan *stakeholders* perusahaan (BP BUMN dan LPS). Para peserta mendapatkan pemahaman fundamental terkait bisnis asuransi dan reasuransi umum, mulai dari konsep dasar, *underwriting*, pengelolaan risiko, aspek teknis dan portofolio, hingga penerapan prinsip-prinsip asuransi konvensional maupun syariah.

20
21
Mei





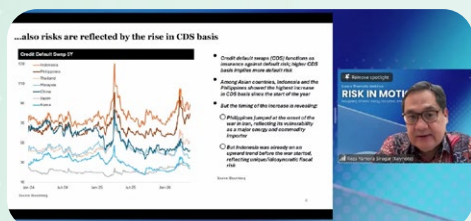
26
Mei

iLearn Thematic Webinar

Risk in Motion: Navigating Inflation, Energy Disruption, and Supply Chain Challenges

Indonesia Re Institute kembali menyelenggarakan iLearn Thematic Webinar bertajuk “Risk in Motion: Navigating Inflation, Energy Disruption, and Supply Chain Challenges” yang dilaksanakan secara virtual.

Dalam kesempatan tersebut, Bapak Reza Yamora Siregar selaku Managing Director Chief Economist BPI Danantara Indonesia menyampaikan *keynote insight* mengenai dinamika makroekonomi dan implikasinya terhadap risiko bisnis dan sektor keuangan. Webinar juga menghadirkan Bapak Rezki Anindhito selaku Division Head Risk Strategy & Integrated Governance PT Perusahaan Gas Negara (Persero) Tbk yang membahas ketahanan energi dan pengelolaan risiko pasokan energi, serta Prof. Sakri Widyo Saroyo selaku Sustainability & Risk Management Consultant yang membagikan insight terkait pentingnya membangun operasional bisnis yang resilien dan adaptif di tengah disrupsi rantai pasok global.

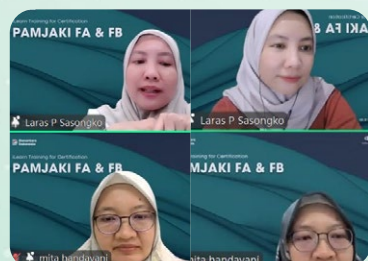
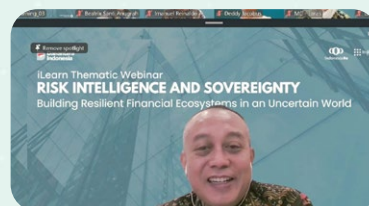


iLearn Thematic Webinar

Risk Intelligence and Sovereignty: Building Resilient Financial Ecosystems in an Uncertain World

Webinar ini menghadirkan para praktisi dan pakar dari sektor perbankan dan konsultansi untuk membahas peran *risk intelligence*, *stress testing*, dan *scenario analysis* dalam memperkuat ketahanan organisasi serta mendukung pengambilan keputusan strategis di tengah ketidakpastian global.

10
Juni



10
17
Juni

iLearn Training for Certification

PAMJAKI Subject FA & FB

Program training dirancang untuk membantu peserta memperkuat pemahaman terhadap materi PAMJAKI Subject FA & FB, meningkatkan kesiapan menghadapi ujian sertifikasi, serta memperdalam pemahaman mengenai konsep dan praktik di bidang asuransi kesehatan. Program ini berlangsung selama 4 hari secara daring.

Sosialisasi & Workshop

iLearn Hub

Kegiatan ini telah dilaksanakan untuk internal Indonesia Re Group dan dilanjutkan untuk *ceding companies* sebagai mitra usaha. Melalui sesi sosialisasi dan workshop interaktif, para peserta memperoleh pemahaman mengenai fitur, manfaat, serta optimalisasi penggunaan iLearn Hub sebagai sarana pembelajaran berkelanjutan dan pengembangan kompetensi profesional.

Selain memperkenalkan berbagai layanan pembelajaran yang tersedia, kegiatan ini juga menjadi wadah pembelajaran dan berbagi pengalaman guna mendorong terciptanya ekosistem pembelajaran yang lebih kolaboratif, adaptif, dan relevan dengan kebutuhan industri yang terus berkembang.

4
18
Juni



24
Juni

iLearn Thematic Webinar

Health Insurance in the Era of Cost Sharing

Webinar ini membahas berbagai isu strategis terkait perkembangan asuransi kesehatan di Indonesia, termasuk tantangan inflasi medis, meningkatnya kebutuhan layanan kesehatan, serta implementasi mekanisme *cost sharing* untuk mendukung keberlanjutan sistem pembiayaan kesehatan.

Menghadirkan narasumber dari BPJS Kesehatan, OJK, serta praktisi industri yang membagikan perspektif mengenai outlook asuransi kesehatan, implementasi regulasi, dan penerapan *co-payment* di Indonesia. Diskusi dipandu oleh dr. Emira E. Oepangat, Executive Director AAJI.



25
27
Juni

Indonesia Re P & C Market Architecture 2026

in Collaboration with Gallagher Re

Kegiatan sharing session bagi *ceding companies* yang membahas perkembangan terkini pasar asuransi dan reasuransi pada lini *Property, Marine, Engineering*, dan *Casualty*.

Pada forum yang diselenggarakan di kota Madiun ini juga menjadi sarana bagi Indonesia Re untuk mengomunikasikan *underwriting appetite*, parameter akseptasi, dan perspektif teknis kepada *ceding companies* agar proses *underwriting* semakin konsisten, *prudent*, dan selaras dengan kondisi pasar.

Sharing session juga disinergikan dengan kunjungan teknis ke fasilitas perakitan kereta api untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam melakukan *risk assessment*, *exposure identification*, *loss prevention review*, dan penetapan *underwriting terms* yang relevan.



Memberikan Solusi Layanan Reasuransi Terbaik

Sebagai perusahaan reasuransi milik pemerintah yang telah beroperasi beberapa dekade PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero)/Indonesia Re memiliki kekayaan pengalaman dan pengetahuan reasuransi untuk memastikan layanan produk asuransi yang Anda berikan kepada nasabah adalah yang terbaik.

Our Subsidiaries

asuransi  **Asei**  **ReIndo Syariah**

Indonesia Re for Reinsurance Solutions

 @indonesiare  IndonesiaRe  @Reasuransi_ID  IndonesiaRe  IndonesiaRe  @indonesiare_official

www.indonesiare.co.id | PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero) berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero)

Jalan Salemba Raya No. 30, Jakarta 10430, Indonesia

T. 62 21 392 0101

E. cosecretary@indonesiare.co.id



Indonesia Re for Reinsurance Solutions

 @indonesiare  Indonesiare  Reasuransi_ID  Indonesia Re  Indonesiare  @IndonesiaRe_Official

www.indonesiare.co.id | PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero) berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)