

IFG Progress Weekly Digest

Dissecting Indonesia's Insurance Demand

November 8th, 2022 - Issue 8, 2022

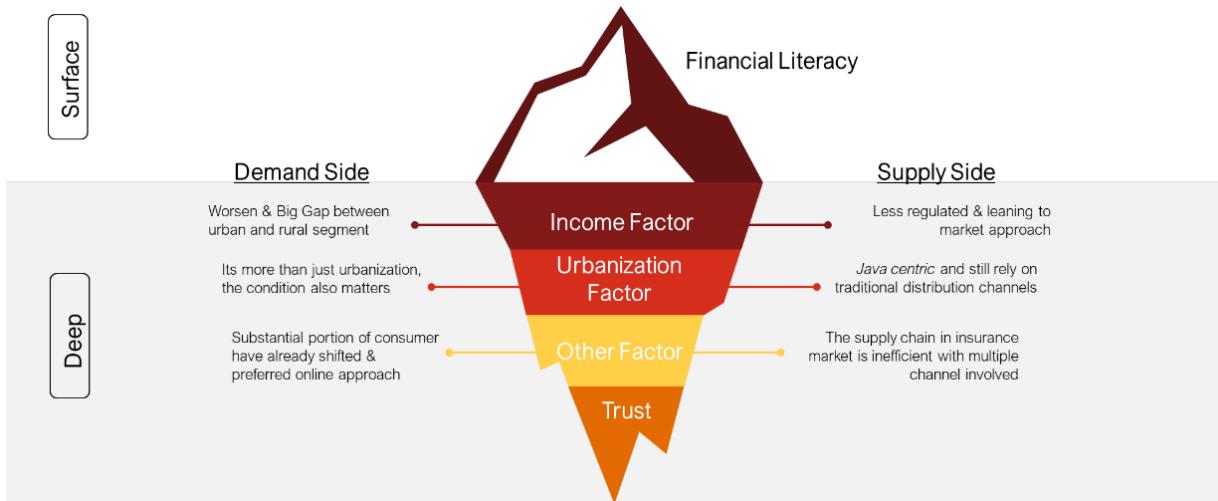
Reza Yamora Siregar, Head of IFG-Progress, reza.jamora@ifg.id

Rizky Rizaldi Ronaldo, Research Associate, rizky.rizaldi@ifg.id

- Literasi keuangan dianggap sebagai penyebab utama dari stagnansi pertumbuhan sektor asuransi, akan tetapi, estimasi awal menunjukkan bahwa hal tersebut bukan satu-satunya;
- Untuk mewujudkan ekosistem sektor asuransi yang inklusif dan robust, peran seluruh stakeholder serta faktor-faktor seperti pendapatan, urbanisasi, supply-chain, preferensi konsumen, & kepercayaan publik merupakan hal yang sangat penting, jika tidak yang terpenting.

Dalam kurun waktu 5 tahun (2016 – 2020), pertumbuhan sektor asuransi cenderung terbatas dan kecil dengan hanya beberapa segmen yang memperlihatkan pertumbuhan¹. Performa yang stagnan ini menimbulkan pertanyaan, terkait apakah yang menyebabkan performa tersebut. Banyak pelaku industri mengindikasikan bahwa rendahnya tingkat literasi keuangan/asuransi menjadi penyebab utama atas performa tersebut². Hasil awal estimasi kami menunjukkan bahwa literasi keuangan merupakan salah satu indikator yang penting, sejalan dengan Lin et al. (2017) dan Mare et al. (2019)³. Meskipun begitu, hasil tersebut juga mengindikasikan bahwa literasi keuangan saja tidak dapat menjelaskan pergerakan penetrasi asuransi dengan baik (R^2 squared 23.78%). Lantas, indikator apa saja yang dapat melengkapi literasi keuangan, jika tidak lebih baik, dalam menjelaskan permintaan produk asuransi. Weekly Digest 8 ini akan mencoba menjawab pertanyaan tersebut dengan membahasnya dalam kerangka *supply and demand*.

Exhibit 1. Research Framework: Dissecting Insurance Demand - It's More Than Just Literacy



Sumber: IFGP Research.

¹ Appendix

² Appendix

³ Lin, C., Hsiao, Y. and Yeh, C., (2017). Financial literacy, financial advisors, and information sources on demand for life insurance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 43, pp.218-237. Dan Mare, C., Laura Dragos, S., Dragotă, I., & Dragos, C. (2019). Insurance Literacy and Spatial Diffusion in the Life Insurance Market: A Subnational Approach in Romania. *Eastern European Economics*, 57(5), 375-396. doi: 10.1080/00128775.2019.1618194

Dari berbagai studi literatur yang kami kumpulkan, variabel seperti pendapatan, urbanisasi, pendidikan, dan tingkat ketimpangan pendapatan merupakan indikator-indikator yang dapat melengkapi literasi keuangan, jika tidak lebih penting. Dalam Weekly Digest 8, kami menggunakan dua variabel utama, berdasarkan studi literatur yang telah kami lakukan, yaitu variabel Income/Pendapatan dan Urbanization/Urbanisasi. Selain itu, kami juga menggunakan faktor lain, seperti teknologi, *supply-chain*, dan Trust/Kepercayaan (Exhibit 1).

Exhibit 2. Supply: PDB per Capita (Income Factor) – Gap Regulasi Antara Indonesia & Negara Lain



Irlandia*

Irlandia telah lama memiliki *voluntary health insurance* yang ter regulasi untuk mencapai tujuan kebijakan publik dalam mencapai **risk solidarity** dan **mempromosikan keterjangkauan cakupan asuransi** (Departemen Kesehatan, Irlandia 1956, 1999a, 2016). Solidaritas risiko merupakan program subsidi silang dari orang yang berisiko rendah ke orang yang berisiko tinggi. Selain itu, terdapat pula sistem *community rating* dan *risk equalization* untuk mendukung solidaritas risiko dan mencegah pemilihan risiko tertentu.

Sumber: OJK, Sagan & Thomson (2016), McGuire & Kleef (2018), Ireland Department of Health (1956, 1999a, 2016), IFGP Research. Catatan: *Campuran antara Compulsory & Voluntary Health Insurance. Negara lain yang memiliki kebijakan serupa adalah Switzerland, Belgium, Germany, Russia.

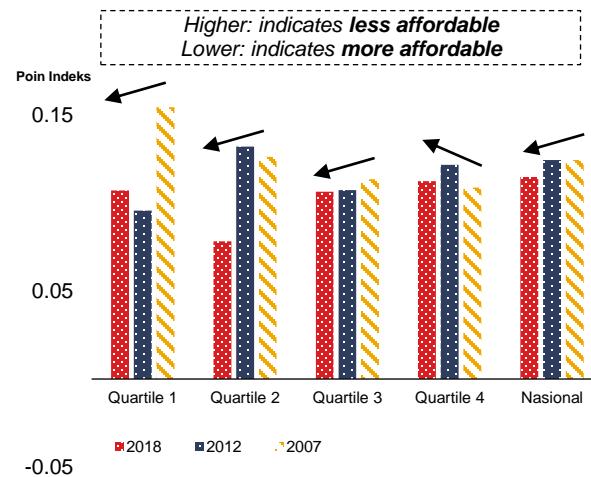
Demand & Supply – Income Factor

Faktor pertama yaitu faktor pendapatan, dari sisi *supply*, regulasi dalam menentukan premi sektor asuransi di Indonesia diatur dalam POJK 23/POJK.05/2015. Peraturan tersebut mengatur tujuh indikator, mulai dari *mortality* hingga *loss ratio*. Akan tetapi, peraturan tersebut tidak mengatur lebih jauh terkait pengecualian atau kriteria khusus dalam menentukan premi, seperti di negara lain. Di Irlandia misalnya, asuransi kesehatan privat atau *Voluntary Health Insurance* diregulasi untuk mencapai *risk solidarity* serta meningkatkan keterjangkauan asuransi (Exhibit 2).

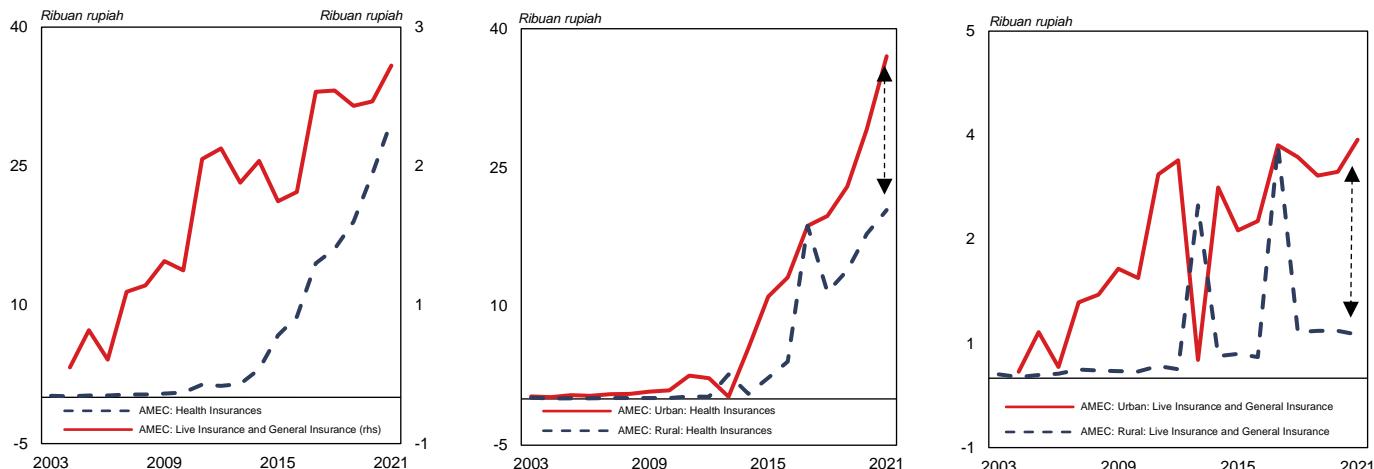
Selanjutnya, dari sisi *demand*, *Affordability Index* menunjukkan bahwa secara nasional/umum terdapat peningkatan *affordability* untuk semua kuartil pendapatan, kecuali untuk kuartil 4. Hal ini bersumber dari peningkatan pendapatan masyarakat yang lebih tinggi dari peningkatan premi asuransi yang harus dibayarkan. Sehingga, terdapat peningkatan *affordability* secara nasional. Meskipun begitu, kuartil 4 yang didominasi oleh segmen daerah-daerah dengan tingkat pendapatan 25% teratas, mengalami penurunan *affordability*. Mengindikasikan bahwa peningkatan biaya asuransi yang lebih tinggi dari peningkatan pendapatan (Exhibit 3).

Selanjutnya, dari sisi perbandingan antar segmen konsumen, data menunjukkan hasil yang berbanding terbalik. Terlepas dari peningkatan yang dialami, baik dari sisi *health insurance* maupun *life & general insurance*, gap antar segmen semakin membesar. Di kategori *health insurance*, pada tahun 2021, rata-rata pengeluaran bulanan per kapita segmen *urban* -

Exhibit 3. Demand: Affordability Index* (Income Factor) – Affordability Secara Umum Membai...



Sumber: BPS, IFGP Research. Catatan: Kuartil didasarkan pada wilayah dalam rangka penyocokan pengeluaran asuransi. Kuartil disusun berdasarkan tingkat pendapatan perdaerah. Kuartil 1 merupakan tingkat terendah dan kuartil 4 tingkat tertinggi. *Diadaptasi dari Insurance Research Council (2020). Unit yang digunakan adalah poin indeks

Exhibit 4. Demand: AMEC* (Income Factor) – ...Akan Tetapi Gap Antara Segmen Konsumen Semakin Besar & Timpang


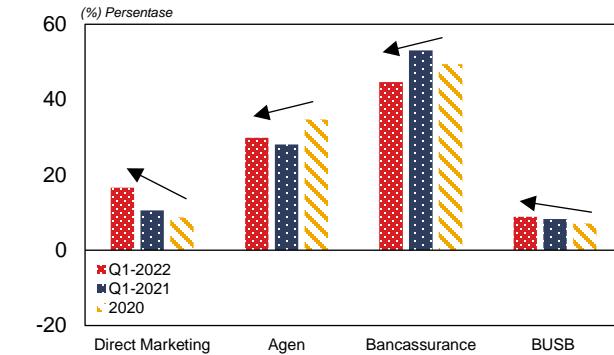
Sumber: BPS, IFGP Research. Catatan: AMEC adalah Average Monthly Expenditure Per Capita. Unit yang digunakan adalah dalam ribuan rupiah

berada di angka Rp37.026. Sedangkan untuk segmen *rural*, rata-rata pengeluaran bulanan per kapita berada di level Rp20.409. Artinya, terdapat gap Rp16.617 atau sekitar ±81.4%. Di kategori kedua, yaitu *live & general insurance*, pada tahun 2021, rata-rata pengeluaran bulanan per kapita segmen *urban* berada di angka Rp3.426. Sedangkan untuk segmen *rural*, rata-rata pengeluaran bulanan per kapita berada di level Rp627. Artinya, terdapat gap Rp2.799 atau sekitar lebih dari 5X lipat (Exhibit 4).

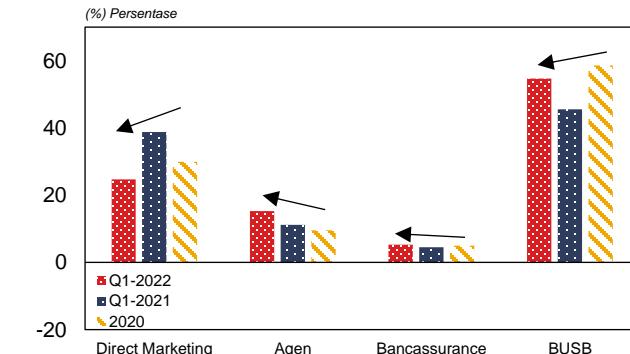
Demand & Supply – Urbanization Factor

Beralih ke-indikator selanjutnya, yaitu Urbanisasi, dari sisi *supply*, mayoritas pendapatan premi sektor asuransi jiwa masih bersumber dari kanal distribusi tradisional, yaitu *Bancassurance*, *Agen*, dan *Direct Marketing* (Exhibit 5). Terlebih lagi, persebaran *Bancassurance* (melalui Kantor Cabang Umum & Pembantu (KCU & KCP)) yang memiliki porsi ±44% - ±53%, mayoritas berada di Pulau Jawa (±57%) & Sumatera (±20%)⁴. Di sisi sektor asuransi umum, pola serupa juga terlihat dimana mayoritas pendapatan premi bersumber pada kanal distribusi tradisional (Exhibit 6). Badan Usaha Bukan Bank (BUSB) yang memiliki porsi ±45% - ±58%, terdiri dari *Broker* (±37%) dan *Leasing* (±15%). Pendapatan premi yang bersumber dari pemasaran digital pada asuransi umum hanya sebesar <1% (±0.7%), menurun dibanding 2020 (±4.4%).

Beralih ke sisi *demand*, berdasarkan pemetaan dan distribusi penduduk, proporsi penduduk yang berada di pulau non-Jawa berkisar di antara ±43% - ±46% (Exhibit 7). Proyeksi di Exhibit 7 juga menunjukkan peningkatan proporsi di daerah non-Jawa dan penurunan di daerah Jawa. Selain itu, jika dilihat berdasarkan distribusi 'Urban Poor', proyeksi juga menunjukkan tren peningkatan 'Urban Poor' setiap tahunnya. Mengindikasikan bahwa urbanisasi yang terjadi tidak semerta-merta meningkatkan pendapatan masyarakat, bahkan sebaliknya. Dengan karakteristik tersebut, Perusahaan asuransi tidak dapat bergantung pada kanal distribusi tradisional yang tidak inklusif dan berpusat di Pulau Jawa. Untuk mencapai dan melingkup distribusi penduduk

Exhibit 5. Supply: Distribution Channel (Urbanization Factor) – Mayoritas Pendapatan Premi Asuransi Jiwa Masih Terfokus Pada Kanal Distribusi Tradisional...


Sumber: AAJI, OJK, IFGP Research. Catatan: Data merupakan persentase porsi pendapatan yang bersumber dari kanal distribusi terkait. Unit yang digunakan adalah persentase terhadap total pendapatan premi. BUSB adalah Badan Usaha Bukan Bank. BUSB meliputi telemarketing, employee benefit, broker, pemasaran digital, dan lain-lain.

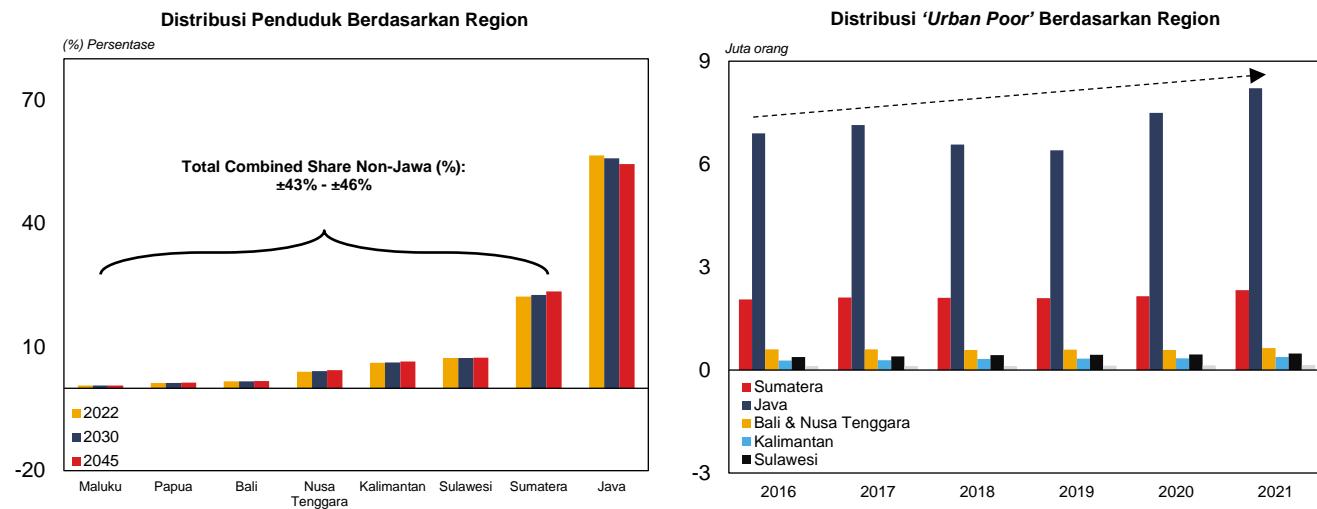
Exhibit 6. Supply: Distribution Channel (Urbanization Factor) – ...Pola Serupa Terjadi Pada Asuransi Umum Yang Bergantung Pada Broker & Leasing.


Sumber: AAUI, OJK, IFGP Research. Catatan: Data merupakan persentase porsi pendapatan yang bersumber dari kanal distribusi terkait. Unit yang digunakan adalah persentase terhadap total pendapatan premi. BUSB adalah Badan Usaha Bukan Bank. BUSB yang mendominasi adalah *Broker* (±37%) dan *Leasing* (±15%).

⁴ Persentase KCU & KCP merupakan approximate dengan menggunakan proporsi berdasarkan proporsi tahun 2015

yang berada di non-Jawa dan segmen 'Urban Poor', *Omnichannel Distribution* dengan memanfaatkan pemasaran digital menjadi sangat penting dan krusial.

Exhibit 7. Demand: Population Distribution (Urbanization Factor) – Persebaran Masyarakat Indonesia Secara Umum & 'Urban Poor' Mengindikasikan Kruksialnya Omnichannel Distribution...

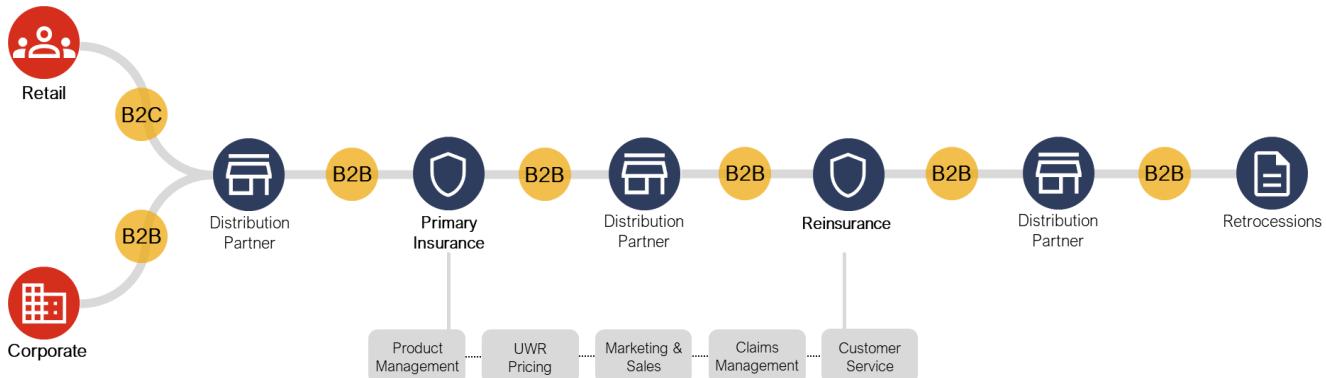


Sumber: BPS, UN DESA, IFGP Research. Catatan: Data 2030 dan 2045 merupakan proyeksi penduduk yang dilakukan oleh BPS dengan berdasarkan pembagian region. Proyeksi populasi berdasarkan UN DESA dijadikan sebagai pembanding. Distribusi 'Urban Poor' berdasarkan data BPS dan melihat proyeksi yang dilakukan oleh International Labour Organization (ILO).

Demand & Supply – Supply Chain and Consumer Preference

Untuk melihat lebih dalam terkait faktor-faktor penting yang menentukan performa asuransi⁵, Weekly Digest #8 memasukkan dua faktor tambahan, yaitu *supply-chain (supply)* dari sektor asuransi serta preferensi dari konsumen (*demand*). Di bagian *supply-chain*, dengan adanya tren dunia yang bertransformasi ke-arah digital semenjak Covid-19, perusahaan asuransi dapat memanfaatkan hal tersebut sebagai katalisator dalam merubah bisnisnya. Perusahaan-perusahaan asuransi memiliki kesempatan besar untuk melebarkan cakupan produknya melebihi kanal distribusi tradisional seperti *Bancassurance* dan *Agen*. Kesempatan untuk mengadopsi teknologi, didukung oleh framework regulasi yang flexible, dapat merevolusiasi *supply-chain* dan meningkatkan efisiensi seluruh sektor. Hal ini dapat menekan *frictional cost* dalam transaksi serta mengurangi harga produk asuransi sehingga menjadi lebih *affordable* (Exhibit 8).

Exhibit 8. Supply: Platform In Insurance Sector (Other Factor) – Kesempatan Platform Sektor Asuransi Di Indonesia Dalam Meningkatkan Efisiensi Supply-Chain...



Sumber: Swiss Re Institute, IFGP Research. Catatan: Partner distribusi dapat mencakup Industri, asuransi, bank, perantara, agregator, pialang, platform, & ekosistem.

⁵ Appendix

Terakhir, dari sisi *demand*, berdasarkan survei konsumen yang dilakukan oleh Swiss Re di tahun 2020, sebanyak hampir ±60% konsumen yang disurvei memilih kanal *online* dibandingkan dengan offline untuk penggunaan aplikasi. Di sisi lain, konsumen juga lebih memilih kanal *online* dalam membantu memilih dan menyeleksi premi antar produk asuransi. Sehingga, *premium competitiveness* menjadi lebih baik dari kanal *offline*. Selain itu, dalam hal kemudahan dalam pengajuan klaim serta pemilihan produk yang tepat, konsumen Indonesia yang disurvei juga lebih memilih kanal *online* dibandingkan dengan *offline*. Akan tetapi, meskipun konsumen sebagian banyak memilih kanal *online*, masih banyak pula konsumen yang lebih memilih saluran distribusi *offline* sebagai sarana untuk lebih memahami istilah dan keterangan kebijakan polis yang mereka beli (Exhibit 9).

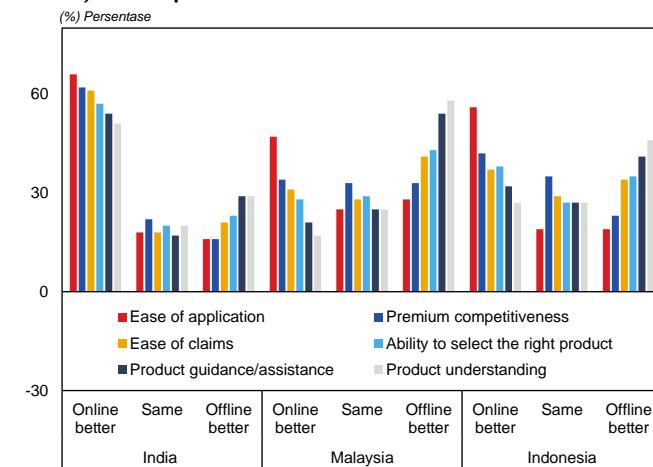
Kondisi porsi konsumen yang mulai beralih ke-arah pendekatan yang lebih digital, mendorong opsi *Omni-channel*, menjadi sangat relevan. Campuran antara sistem digital dan fasilitas fisik yang baik akan saling melengkapi dan memicu peluang *cross* dan *up-selling*⁶. Transformasi sektor asuransi dengan menggunakan kanal distribusi *Omni-channel* dapat menjadi kunci perkembangan sektor asuransi kedepannya.

Special Brief On Trust

Berdasarkan Guiso (2012) dan Guiso (2021)⁷ lewat studinya, terdapat korelasi positif antara tingkat kepercayaan/*trust* seorang individu terhadap tingkat cakupan asuransi bisnis mereka. Salah satu kunci dari kepercayaan ini adalah kepuasan konsumen terhadap perusahaan asuransi, yang mana sangat dipengaruhi oleh kualitas dan perilaku perusahaan asuransi tersebut. Meminjam data jumlah perusahaan asuransi umum, jiwa, dan reasuransi yang terdaftar serta yang dicabut izinnya, sejak tahun 2006 – 2019, terdapat 39 yang mengalami pencabutan izin. Dari 39 tersebut, 25 adalah perusahaan asuransi umum, 13 asuransi jiwa, dan 1 reasuransi. Pencabutan ini disebabkan oleh dua alasan, 1) Permasalahan finansial, dan 2) Merger⁸. Meskipun hal ini hanya merupakan indikasi awal dan diperlukan studi mendalam di Indonesia, perusahaan asuransi yang dicabut akibat permasalahan finansial dan tidak dapat membayarkan kewajiban klainnya dapat memupuk ketidakpercayaan masyarakat. Sesuatu yang harus dihindari untuk mendorong sektor asuransi Indonesia secara keseluruhan.

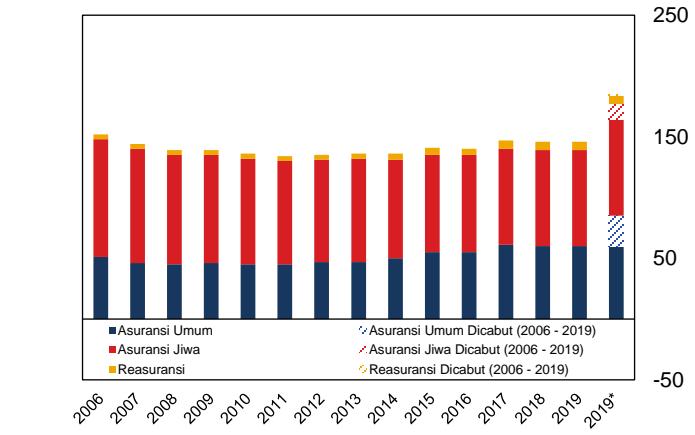
In summary, literasi keuangan merupakan indikator yang penting bagi sektor asuransi, namun estimasi awal menunjukkan bahwa literasi keuangan bukan yang terpenting dan satu-satunya. Faktor-faktor lain, seperti pendapatan, urbanisasi, *supply-chain*, preferensi konsumen, dan *trust* memainkan peran yang sangat penting, jika tidak paling penting. Peran pemerintah, *stakeholder* sektor asuransi, dan konsumen merupakan ekosistem yang saling melengkapi. Pengembangan yang timpang, seperti terfokus pada sisi konsumen terkait literasi keuangan, tidak akan mendorong sektor asuransi ke-arah yang lebih inklusif dan *robust*.

Exhibit 9. Demand: Survey of Consumers' Perceptions (Other Factor) – Persepsi Konsumen Mulai Beralih Ke Kanal Online...



Sumber: Swiss Re Institute, IFGP Research. Catatan: Survei diambil dari *Towards buying insurance online vs offline, India, Malaysia, & Indonesia (2020)*

Exhibit 10. Trust: Depends On Performance (Trust) – Jumlah Perusahaan Asuransi Umum, Jiwa, & Reasuransi Terdaftar & Dicabut...



Sumber: OJK, IFGP Research. Catatan: *2019 adalah jumlah yang terdaftar ditambah jumlah yang telah dicabut

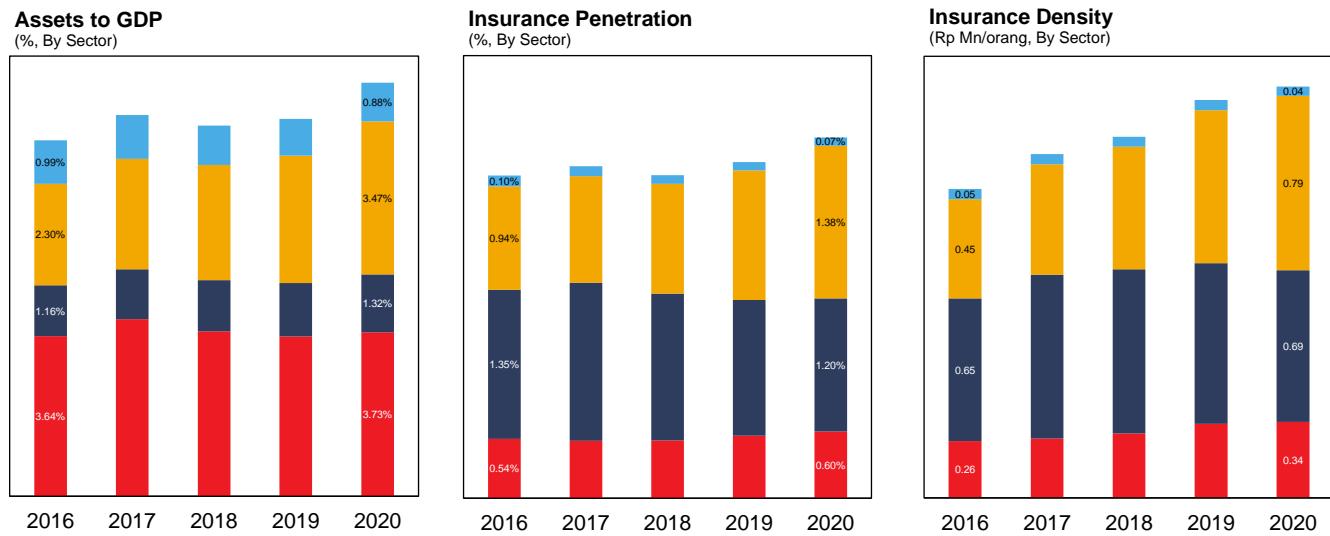
⁶ *Cross & Up-Selling* adalah proses penjualan produk lain (terkait ataupun komplemen) dan produk lebih baik pada klien yang sama

⁷ Guiso, L., 2012. *Trust and Insurance Markets1. Economic Notes*, 41(1-2), pp.1-26. dan Guiso, L., 2021. *Trust and insurance. The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 46(4), pp.509-512.

⁸ Karena keterbatasan data, kita tidak dapat melihat list perusahaan yang dicabut serta penyebabnya secara lengkap.

APPENDIX

Appendix 1. Overview of Indonesia's Insurance Sector



Sumber: OJK, IFGP Research. Catatan: Pertumbuhan 5 tahun dari presentase merupakan selisih antara tahun 2016 dan 2020.

Appendix 2. Beberapa Statement Market Player Terhadap Penyebab Utama Performa Sektor Asuransi Yang Stagnan

No	Source	Description
1	https://www.merdeka.com/uang/penyebab-penetrasi-asuransi-indonesia-rendah.html	"...Beberapa faktor penghambat adalah persoalan kepercayaan masyarakat dan perlindungan konsumen. Selain itu, literasi dan inklusi mengenai asuransi juga dinilai masih rendah..."
2	https://www.antaranews.com/berita/1118092/dai-beberkan-penyebab-rendahnya-penetrasi-asuransi-di-indonesia	"... Tingkat pendidikan, kesadaran dan pendapat masyarakat masih menjadi beberapa penyebab rendahnya minat masyarakat dalam berasuransi di Indonesia..."
3	https://infobanknews.com/menkeu-beberkan-penyebab-rendahnya-tingkat-penetrasi-asuransi-di-ri/	"...Beberapa alasan yang menyebabkan tingkat penetrasi asuransi di Indonesia rendah. Beberapa dari alasan tersebut antara lain dari rendahnya tingkat literasi dan inklusi asuransi masyarakat hingga penerapan GCG yang perlu ditingkatkan..."
4	https://money.kompas.com/read/2022/05/18/190000626/literasi-keuangan-di-ri-baru-3-18-persen-penetrasi-asuransi-melemah-?page=all	"...Beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya penetrasi asuransi di Indonesia. Kendala utamanya adalah literasi keuangan ..."
5	https://www.kompas.id/baca/ekonomi/2022/05/30/berpakaian-tata-kelola-bisa-mengenjot-penetrasi-asuransi-indonesia	"...Penetrasi asuransi di Indonesia masih minim dan sulit untuk tumbuh dengan cepat, salah satunya karena rendahnya kesadaran masyarakat akan manfaat produk asuransi..."
6	https://investor.id/finance/280423/pemerintah-dan-ojk-terus-dorong-penetrasi-asuransi	"...- Literasi dan inklusi menjadi kunci. Banyak pengambilan kebijakan di sektor ekonomi keuangan, khususnya asuransi, tidak dibarengi literasi yang memadai". Selain kebijakan yang memadai, harus ada peningkatan kualitas dan kuantitas SDM di sektor jasa keuangan, seperti jumlah profesi aktuaris. (Pembicara 1). - Mendorong inklusi dan densitas asuransi perlu dilakukan segenap pemangku kepentingan secara gotong royong (Pembicara 2)..."
7	https://koran-jakarta.com/tingkat-penetrasi-industri-asuransi-masih-minim?page=all	"... Tingkat literasi keuangan masyarakat yang rendah menjadi salah satu penyebab penetrasi asuransi di Indonesia masih minim..."
8	https://www.republika.co.id/berita/rc389w457/fig-dana-pensiun-bisa-kurangi-ketergantungan-ri-dari-modal-asing	"...Adapun untuk mencapai penetrasi asuransi yang luas, Indonesia harus memperluas literasi keuangan . Sebab Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2019 menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan baru sebesar 38,03 persen..."
9	https://www.suara.com/lifestyle/2022/01/26/192214/ini-alasan-mengapa-penetrasi-asuransi-di-indonesia-masih-rendah?page=1	"...Salah satunya disebabkan adanya miskonsepsi di tengah masyarakat yang masih kerap memandang asuransi dekat dengan bencana atau risiko. Bahkan, tak sedikit yang menganggap asuransi itu rumit dengan proses klaim yang justru merepotkan..."

Sumber: Berbagai pemberitaan, IFG Research.

Appendix 3. Hasil Regresi dan Diagnostik Indikasi Hubungan Antara Insurance Penetration & Literacy Score

Spesifikasi Model

Linear regression	Number of obs	=	53
	F(1, 51)	=	26.46
	Prob > F	=	0.0000
	R-squared	=	0.2378
	Root MSE	=	.6938

LnInsuranc~n	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Literacyln	1.145746	.2227274	5.14	0.000	.6986024 1.59289
_cons	-2.886677	.8585997	-3.36	0.001	-4.610388 -1.162967

Heteroskedasticity Test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	0.99	2	0.6082
Skewness	1.80	1	0.1797
Kurtosis	1.14	1	0.2847
Total	3.94	4	0.4143

Multicollinearity Test

Variable	VIF	1/VIF
Literacyln	1.00	1.000000
Mean VIF	1.00	

Model Specification Test

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	53
Model	7.84026595	2	3.92013297	F(2, 50)	=	8.84
Residual	24.3664672	50	.487329344	Prob > F	=	0.0009
				R-squared	=	0.2434
				Adj R-squared	=	0.2132
Total	32.2067332	52	.619360253	Root MSE	=	.69809

LnInsuranc~n	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
_hat	2.091029	1.797917	1.16	0.250	-1.520194 5.702251
_hatsq	-.3963954	.6467614	-0.61	0.543	-1.695454 .9026632
_cons	-.6914481	1.189665	-0.58	0.564	-3.080961 1.698065

Sumber: IFGP Research.

Appendix 4. Studi Literatur Terhadap Faktor-Faktor Penentu Asuransi Jiwa

Variables	Sign of Determinans		Non-significant features
	Positive	Negative	
Income	Sherden (1984), Beenstock, Dickinson and Khajuria (1988), Outreville (1990), Browne, Chung and Frees (2000), Esho, Kirievsky, Ward and Zurbruegg (2004), Treerattanapun (2011), Park and Lemaire (2011a), Trinh, Nguyen & Sgro (2016), Tian, Jiang, Pan & Zhang (2018), Abhijit & Amlan (2022)	Park and Lemaire (2011b) – countries with GDP higher than 20,000\$	
Level of Education	Browne, Chung and Frees (2000), Esho, Kirievsky, Ward and Zurbruegg (2004), Outreville (1990), Park and Lemaire (2011a), Ofoghi and Farsangi (2013), Curak, Dzaja and Pepur (2013), Trinh, Nguyen & Sgro (2016)		Treerattanapun (2011)
Urbanisation	Sherden (1984), Browne, Chung and Frees (2000), Hwang and Gao (2003), Esho, Kirievsky, Ward and Zurbruegg (2004), Trinh, Nguyen & Sgro (2016)		Treerattanapun (2011), Park and Lemaire (2011a)
Gini Coefficient	Nakata and Sawada (2007) – low wealth countries		Nakata and Sawada (2007) – upper, middle, and high wealth countries

Sumber: Berbagai Studi, IFGP Research. Catatan: Faktor yang mempengaruhi tidak hanya terbatas pada faktor yang tercantum di atas. Faktor di atas dipilih sebagai beberapa indikator yang sering dijadikan sebagai variabel control serta yang dianggap penting bagi penulis

Appendix 5. Studi Literatur Terhadap Faktor-Faktor Penentu Asuransi Umum

Variables	Sign of Determinans		Non-significant features
	Positive	Negative	
Income	Fortune (1973), Campbell (1980), Beenstock, Dickinson and Khajuria (1986), Lewis (1989), Truett and Truett (1990), Browne and Kim (1993), Outreville (1996), Ward and Zurbruegg (2002), Beck and Webb (2003), Li, Moshirian, Nguyen and Wee (2007), Feyen, Lester and Rocha (2011) and Kjosevski (2012), Dragos, (2014), Dragos, Mare, Dragota, Dragos & Muresan (2017), Mare, Laura Dragos, Dragota & Dragos, (2019), Singh, Goyal & Singh (2020), Dragota, Cepoi & Stefan (2022)		Dragos (2014)
Level of Education	Truett and Truett (1990), Browne and Kim (1993), Gandolfi and Miners (1996), Dragos, Mare, Dragota, Dragos & Muresan (2017)	Duker (1969), Anderson and Nevin (1975), Auerbach and Kotlikoff (1989)	Outreville (1996), Beck and Webb (2003), Li, Moshirian, Nguyen and Wee (2007), Hau (2000), Feyen, Lester and Rocha (2011), Dragos (2014), Mare, Laura Dragos, Dragota & Dragos (2019), Benligha & Hemrit (2020), Kabrt (2021)
Urbanisation	Hwang and Gao (2003), Sen (2008), Dragos, Mare, Dragota, Dragos & Muresan, (2017), Mare, Laura Dragos, Dragota & Dragos, (2019)	Neumann (1969)	Beck and Webb (2003), Nesterova (2008)
Gini Coefficient	Beck and Webb (2003), Eck and Nizovtsev (2006), Dragos, Mare, Dragota, Dragos & Muresan & Muresan, (2017)	Beenstock, Dickinson and Khajuria (1986), Dragos (2014)	Beck and Webb (2003)

Sumber: Berbagai Studi, IFGP Research. Catatan: Faktor yang mempengaruhi tidak hanya terbatas pada faktor yang tercantum di atas. Faktor di atas dipilih sebagai beberapa indikator yang sering dijadikan sebagai variabel control serta yang dianggap penting bagi penulis



Indonesia Financial Group (IFG)

Indonesia Financial Group (IFG) adalah BUMN Holding Perasuransian dan Penjaminan yang beranggotakan PT Asuransi Kerugian Jasa Raharja, PT Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo), PT Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo), PT Jasa Asuransi Indonesia (Jasindo), PT Bahana Sekuritas, PT Bahana TCW Investment Management, PT Bahana Artha Ventura, PT Bahana Kapital Investa, PT Graha Niaga Tata Utama, dan PT Asuransi Jiwa IFG. IFG merupakan holding yang dibentuk untuk berperan dalam pembangunan nasional melalui pengembangan industri keuangan lengkap dan inovatif melalui layanan investasi, perasuransian dan penjaminan. IFG berkomitmen menghadirkan perubahan di bidang keuangan khususnya asuransi, investasi, dan penjaminan yang akuntabel, prudent, dan transparan dengan tata kelola perusahaan yang baik dan penuh integritas. Semangat kolaboratif dengan tata kelola perusahaan yang transparan menjadi landasan IFG dalam bergerak untuk menjadi penyedia jasa asuransi, penjaminan, investasi yang terdepan, terpercaya, dan terintegrasi. IFG adalah masa depan industri keuangan di Indonesia. Saatnya maju bersama IFG sebagai motor penggerak ekosistem yang inklusif dan berkelanjutan.

Indonesia Financial Group (IFG) Progress

The Indonesia Financial Group (IFG) Progress adalah sebuah *Think Tank* terkemuka yang didirikan oleh Indonesia Financial Group sebagai sumber penghasil pemikiran-pemikiran progresif untuk pemangku kebijakan, akademisi, maupun pelaku industri dalam memajukan industri jasa keuangan.