

SUCCESS *in* INSURANCE



Gerald Andrew Renee Pieloor, dkk.

ASKRIDA

PT ASURANSI BANGUN ASKRIDA





General Insurance



"Making People Insured Properly"

PT. ANTARA INTERMEDIARY INDONESIA
Pialang Asuransi - Established 2001

Grha Antara, Jl. Pintu Air V No. 43,
Pasar Baru – Jakarta 10710
Telp. 021 - 351 9286
Email: info@theAntara.com

SUCCESS *in* INSURANCE

TEAM PENULIS:

Gerald Andrew R.P. - Anggia Nugrahaning Sasanti - Bagus Suhendar
- Sudarno Hardjo Saparto - Rudolf Sirait- Ariyanti Suliyanto -
Thomas-Bipi Prihangodo - Freddy Pieloor - Frederick P. Pierre P.



SUCCESS INSURANCE

TEAM PENULIS:

Gerald Andrew R.P. - Anggia Nugrahaning Sasanti - Bagus Suhendar
- Sudarno Hardjo Saparto - Rudolf Sirait- Ariyanti Suliyanto -
Thomas-Bipi Prihangodo - Freddy Pieloor - Frederick P. Pierre P.

PENERBIT POHON CAHAYA (Anggota IKAPI)

Jl. S. O. 1 Maret (Jl. Bantul) No. 55-57

Yogyakarta 55142

Telp. (0274) 381063

E-mail: pohoncahaya@pohoncahaya.com

Website: www.pohoncahaya.com

Bekerja sama dengan ITIKAD ACADEMY

School of Insurance Professional

Cetakan I : Juni 2024

Desain Sampul : Triyudianto

Layout Isi : Maria Mahardhika

520 hlm; 15x23 cm

ISBN: 978-602-4914-55-4

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip dan memublikasikan

sebagian atau seluruh isi buku tanpa izin dari penerbit.

Dicetak oleh:

PERCETAKAN POHON CAHAYA

DAFTAR ISI

Daftar Isi.....	3
Kata Pengantar OJK.....	5
Kata Pengantar AAUI.....	7
Kata Pengantar AAMAI.....	9
Kata Pengantar APPARINDO.....	11
Kata Pengantar LSPPI.....	14
Kata Pengantar Tim Penulis.....	16
Pendahuluan.....	21
Bab 1. Risiko dan Asuransi.....	29
Bab 2. Bisnis Asuransi.....	59
Bab 3. Perusahaan Perasuransian dan Produk.....	99
Bab 4. Profesi-Profesi Industri Perasuransian.....	125
Bab 5. Kompetensi dan Sertifikasi.....	191
Bab 6. Integritas, Etika & Karakter.....	239
Bab 7. Mudah Cari Kerja dalam Industri Perasuransian.....	295
Bab 8. Membangun Karir dan Sukses.....	325
Bab 9. Pensiun dari Industri Asuransi.....	355
Bab 10. Figur-Figur Penulis.....	385
Daftar Pustaka.....	463
Lampiran.....	467



Kata Pengantar

OTORITAS JASA KEUANGAN (OJK)

Dr. Djonieri, SE., AK., MBA., CA

Kepala Departemen Pengaturan dan Pengembangan Perasuransian, Penjaminan, dan Dana
Pensiun (PPDP) Otoritas Jasa Keuangan

Maret 2024

Puji dan syukur kehadiran Allah Subhanahu Wata'ala, karena atas berkat dan karunia-Nya buku **"Success in Insurance"** dapat diluncurkan dan menjadi referensi bagi profesional dan masyarakat yang ingin mendalami lebih jauh lagi tentang industri perasuransian Indonesia dan memanfaatkan peluang yang ada dalam industri tersebut.

Saat ini masih terdapat beberapa tantangan di industri perasuransian Indonesia. Pertama, rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia (ASEAN Insurance Surveillance Report dan OJK, 2022) yang hanya mencapai 2,27%. Angka ini masih relatif kecil dibandingkan dengan beberapa negara di ASEAN seperti Filipina (2,50%), Malaysia (3,80%), Thailand (4,60%), dan Singapura (12,50%). Kedua, masih rendahnya tingkat literasi dan inklusi asuransi di Indonesia (Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan, 2022) yaitu 16,6% (inklusi) dan 31,7% (literasi).

Tantangan-tantangan yang terdapat di Industri perasuransian tersebut sekaligus menjadi peluang untuk mengembangkan industri perasuransian di Indonesia. Peluang tersebut terbuka bagi para

profesional, seperti aktuaris, *underwriter*, analis klaim, manajemen risiko, manajemen produk, penilai kerugian, pialang, agen, tenaga pemasar, dan berbagai profesional pendukung industri perasuransian lainnya. Peluang tersebut juga terbuka bagi masyarakat sebagai pemegang polis asuransi untuk mendapatkan perlindungan asuransi yang sesuai dengan kebutuhan dan terjangkau oleh daya beli masyarakat.

Dalam melakukan perannya masing-masing, para profesional di industri perasuransian harus menjunjung tinggi integritas, agar kepentingan publik dapat dilindungi. Integritas yang tinggi dari para profesional adalah bagian penting dari ekosistem industri perasuransian.

Ekosistem industri perasuransian yang efisien, tentu sejalan dengan visi bersama di dalam peta jalan pengembangan dan penguatan perasuransian Indonesia 2023-2027 yaitu industri asuransi yang sehat, efisien, dan berintegritas, memperkuat perlindungan konsumen dan masyarakat, serta mendukung pertumbuhan ekonomi.

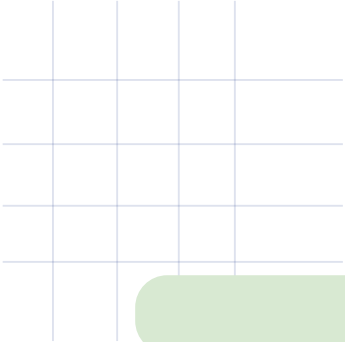
Semoga buku ini dapat memberikan insight atau membuka wawasan, tidak hanya bagi para profesional perasuransian yang telah berkarir di dalam industri, namun juga bagi anggota masyarakat yang akan berkarir di dalam industri perasuransian Indonesia.

Selamat bagi para penulis.

Salam,

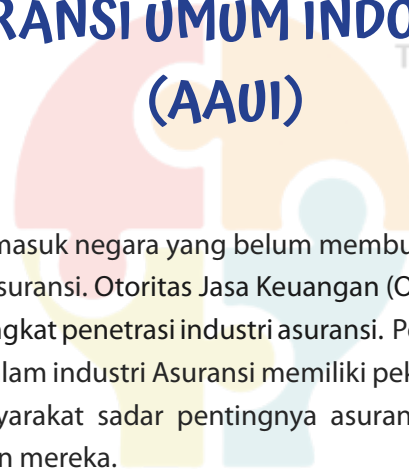
Dr. Djonieri, SE., AK., MBA., CA.

Kepala Departemen Pengaturan
dan Pengembangan Perasuransian, Penjaminan,
dan Dana Pensiun (PPDP)
Otoritas Jasa Keuangan



Kata Pengantar

ASOSIASI ASURANSI UMUM INDONESIA (AAUI)TM



Indonesia termasuk negara yang belum membuka mata mengenai pentingnya asuransi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga menyoroti rendahnya tingkat penetrasi industri asuransi. Pemerintah dan juga orang-orang dalam industri Asuransi memiliki pekerjaan besar untuk membuat masyarakat sadar pentingnya asuransi bagi kehidupan dan masa depan mereka.

Perubahan stigma negatif terhadap asuransi harus digiring ke arah positif dengan berbagai media komunikasi salah satunya buku ini. Peningkatan kesadaran masyarakat terhadap asuransi tentu akan meningkatkan pertumbuhan industri. Target pertumbuhan industri asuransi ini tentu akan berdampak pada kesejahteraan kehidupan dan peningkatan perekonomian negara. Kesadaran pentingnya asuransi ini perlu dibangun bersama dengan meningkatkan kepuasan masyarakat akan pelayanan asuransi. Industri asuransi memerlukan talenta yang dapat besungguh menyampaikan informasi dengan benar terkait pelayanan asuransi, sehingga komitmen perusahaan asuransi bisa jelas tersampaikan pada *market*.

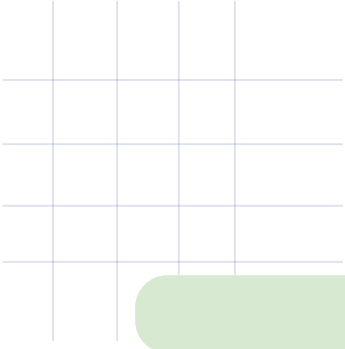
Saya mengucapkan terimakasih dan selamat kepada Itikad Academy yang tetap melakukan edukasi melalui penulisan buku-buku perasuransian, dan kali ini tentang profesi dan pekerjaan yang terdapat dalam industri perasuransian. Diharapkan buku ini menjadi panduan bagi masyarakat yang ingin mencari pekerjaan dan menata masa depan dalam industri perasuransian.

Semoga buku ini dapat menjadi panduan masyarakat dan para karyawan (profesional) perasuransian pemula serta kita semua, sehingga industri perasuransian akan memiliki banyak profesional yang kompeten dan berintegritas sesuai dengan pertumbuhan industri perasuransian Indonesia.

Salam asuransi,

Budi Herawan

Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI)



Kata Pengantar

ASOSIASI AHLI MANAJEMEN ASURANSI INDONESIA (AAMAI)TM

Kami mengakui bahwa sebagian besar masyarakat belum menyadaripi bahwa industri perasuransian dapat menjadi sebuah pilihan dalam memilih pekerjaan dan karir serta menata masa depan. Dengan demikian kepeminatan lulusan SMA untuk mengikuti kuliah di perguruan tinggi yang mempunyai jurusan asuransi relatif rendah.

Begitu pula para lulusan perguruan tinggi, mengambil dan memutuskan meniti karir dalam industri perasuransian adalah langkah dan alternatif terakhir yang dimiliki setelah penawaran pekerjaan di bidang lain tidak diperoleh.

Ini disebabkan karena masyarakat dan para lulusan perguruan tinggi belum memahami pilihan profesi dan karir apa saja yang dapat mereka titi dalam industri perasuransian. Mereka belum memahami apakah industri perasuransian dapat diandalkan dalam meniti masa depan, karena sangat sedikit informasi yang tersedia tentang profesi dan karir dalam industri perasuransian.

Oleh sebab itu, kami sangat menyambut baik kehadiran buku “Success in Insurance” yang ditulis oleh para praktisi dan berpengalaman dalam industri perasuransian lebih dari beberapa dekade.

Mereka memahami apa yang mereka tulis, karena memahami dan mengalami berbagai profesi yang ada.

Kami mengucapkan selamat dan terima kasih kepada Itikad Academy yang telah memprakarsai penulisan dan penerbitan buku ini, yang akan menjadi panduan pilihan berkarir dan memilih profesi serta menggapai masa depan dalam industri perasuransian.

Buku ini akan menjadi panduan masyarakat yang ingin memahami profesi dan bagaimana karir dalam industri perasuransian, dan tentunya berguna juga bagi para karyawan pemula yang telah memasuki dunia kerja dalam industri perasuransian.

Semoga buku ini dapat berguna bagi para pembaca yang ingin meniti karir dan mencapai sukses dalam industri perasuransian.

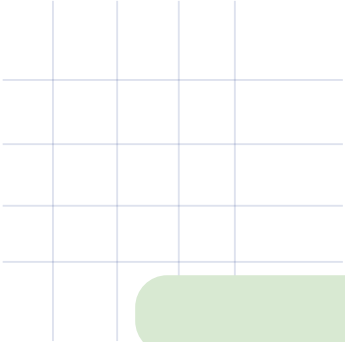
Selaku lembaga sertifikasi, kami, AAMAI, sangat menganjurkan setiap profesional memiliki sertifikasi yang mumpuni dan sesuai dengan bidang Anda, agar masa depan terbuka luas.

Sekali lagi selamat kepada para penulis, semoga Anda dapat terus berkarya dalam memberikan pencerahan tentang industri perasuransian Indonesia.

Salam asuransi,

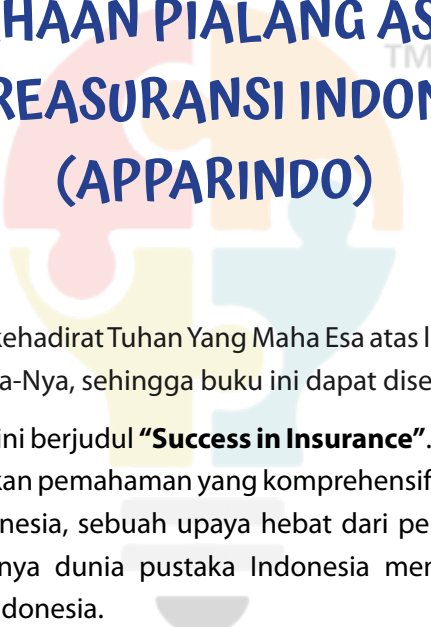
Robby Loho

Ketua Umum Asosiasi Ahli Manajemen
Asuransi Indonesia (AAMAI)



Kata Pengantar

ASOSIASI PERUSAHAAN PIALANG ASURANSI DAN REASURANSI INDONESIA (APPARINDO)



Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga buku ini dapat diselesaikan.

Buku ini berjudul **“Success in Insurance”**. Buku yang hadir untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang industri asuransi di Indonesia, sebuah upaya hebat dari penulis mengingat sangat terbatasnya dunia pustaka Indonesia memaparkan dunia perasuransian Indonesia.

Industri asuransi memainkan peran penting dalam mengelola risiko dan memberikan rasa aman bagi masyarakat. Saya sangat percaya pemahaman yang benar tentang industri asuransi akan membangkitkan kepercayaan dan pemanfaatan secara optimal dari masyarakat Indonesia.

Buku ini ditujukan bagi **masyarakat umum** yang ingin memahami seluk beluk profesi dan pekerjaan dalam industri

asuransi. Diharapkan buku ini dapat menjadi sumber informasi yang bermanfaat dan membantu masyarakat dalam mencari peluang pekerjaan dan meniti karir dalam industri perasuransian. Buku ini juga dapat menjadi pemandu bagi para profesional yang belum lama menapaki karir di perusahaan perasuransian, sehingga dapat dengan mudah mencapai sukses dan masa depan cerah.

Para penulis yang terdiri dari para eksekutif dan mantan profesional perasuransian menambahkan kekuatan buku ini. Tantangan serta harapan tergambar dari tulisan tulisan mereka. Pengetahuan yang dalam baik secara teori maupun praktis dari para penulis membumikan isi buku ini. Sungguh paparan yang layak dibaca dan didalami sebagai pencerahan pemikiran tentang berbagai profesi dan pekerjaan dalam industri perasuransian.

Para pembaca yang merupakan praktisi, akademisi, pengamat maupun masyarakat awam yang berharap memperoleh wawasan pemikiran tentang industri yang kompleks ini akan bisa memperoleh gambaran menarik dari berbagai tulisan di buku ini. Sebagai wakil ketua umum DAI (Dewan Asuransi Indonesia) serta ketua umum APPARINDO (Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia). Saya sangat berharap buku ini dapat memberikan semangat dan dorongan untuk memajukan industri perasuransian.

Terima kasih bagi pak Freddy Pieloor yang menjadi penggagas dan penulis buku ini. Pandangan beliau tentang perasuransian selalu menarik untuk dicermati walaupun saya sering sekali berseberangan dengan beliau berkaitan dengan perspektif tersebut. Kami sudah berkawan lebih dari dua dekade baik di asosiasi maupun secara komersial.

Saya bersyukur industri perasuransian Indonesia memiliki seorang Freddy Pieloor sebagai penulis perasuransian yang produktif. Dunia pustaka perasuransian Indonesia pasti akan selalu menyebut



nama beliau hingga generasi generasi baru perasuransian Indonesia muncul di masa depan.

Saya mendoakan Tuhan selalu memberkati para penulis buku ini.

Hormat kami,

Yulius Bhayangkara

Ketua Umum Dewan Asuransi Indonesia (DAI)
Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi
dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO)
Dewan Kehormatan Asosiasi Ahli Pialang Asuransi
dan Reasuransi Indonesia (APARI)



Kata Pengantar

Mencermati perkembangan Industri Perasuransian saat ini dengan segala permasalahan yang terjadi, tentulah merupakan suatu kondisi tidak mudah yang harus dihadapi oleh industri, salah satu diantaranya adalah menurunnya kepercayaan dan image masyarakat terhadap perusahaan perasuransian. Namun demikian jika melihat premi asuransi yang bertumbuh menandakan bahwa industri perasuransian masih memiliki potensi dan menjadi sektor yang diperhitungkan sehingga membuka peluang bagi para anak-anak muda untuk bekerja dan berkarir di Industri Perasuransian.

Peluang kerja masih cukup banyak, namun tenaga kerja (sumber daya manusia/SDM) yang masuk ke industri perasuransian perlu dipersiapkan kemampuan dan pengetahuan yang dimilikinya sehingga diharapkan dapat menjalankan perannya dengan baik untuk membantu masyarakat dalam mengelola dan memitigasi risiko yang dimilikinya.

Oleh karena itu, agar dapat menjalankan perannya dengan baik, maka SDM di industri perasuransian harus memiliki kompetensi yang cukup. Kompetensi yang harus dimiliki bukan hanya mencakup *skill/keahlian* dan *knowledge/pengetahuan* yang mendalam terkait mengenai berbagai jenis risiko asuransi dan seluk beluk bisnisnya namun juga harus memiliki sikap kerja/*attitude* yang baik dan senantiasa menjaga integritas dalam menjalankan perannya di Industri Perasuransian.

Untuk dapat menciptakan SDM di Industri Perasuransian yang memiliki *skill*/keahlian, *knowledge*/pengetahuan dan sikap kerja/*attitude* yang baik maka diperlukan Pendidikan, Pelatihan, Sertifikasi Keahlian/Profesi dan Sertifikasi Kompetensi terhadap SDM tersebut sebagaimana dipersyaratkan oleh regulator dalam hal ini adalah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) yang telah dikeluarkan.

Selain itu *Code of Conduct*/Kode Etik yang ada di industri perasuransian harus dipahami dan dilaksanakan sehingga dapat menciptakan situasi bisnis yang kondusif dan meminimalisasi terjadinya permasalahan serupa yang menyebabkan kerugian pada masyarakat.

Dalam buku yang berjudul “Success in Insurance” ini dibahas mengenai berbagai pekerjaan dan fungsi termasuk kode etik yang ada di Industri Perasuransian sehingga diharapkan dapat menjadi referensi bagi anak-anak muda yang akan masuk dan berkarier di Industri Perasuransian serta bagi para staf yang baru bekerja di perusahaan perasuransian.

Terima kasih kepada para penulis yang telah mencurahkan ilmunya dan memberikan pemaparannya dalam buku ini, semoga dengan diterbitkannya buku ini dapat meningkatkan pengetahuan dan literasi masyarakat di Indonesia khususnya mengenai profesi dalam industri perasuransian.

Semoga industri perasuransian dapat menjadi sebuah pilihan utama kala ingin memulai membangun karir, khususnya bagi mereka para lulusan perguruan tinggi.

Salam hormat,

M. Dede Kurniadi

Direktur Lembaga Sertifikasi Profesi
Perasuransian Indonesia (LSP-PI)

Kata Pengantar

Mengapa sangat sedikit para lulusan perguruan tinggi yang ingin bekerja dan meniti karir dalam industri perasuransian? Mengapa hanya sedikit yang ingin menempuh pendidikan (kuliah) di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti (STMAT) atau di Sekolah Tinggi Manajemen Risiko dan Asuransi (STIMRA)?

Mengapa industri perasuransian selama beberapa dekade mengalami kekurangan tenaga ahli yang kompeten dan berintegritas? Sehingga terjadilah bajak-membajak tenaga kerja di antara perusahaan perasuransian. Mengapa banyak orang yang sudah tua melampaui usia pensiun masih dipekerjakan? Apakah tidak ada tenaga kerja muda yang mampu menggantikannya? Apakah kompetensi tenaga kerja muda masih di bawah standar, karena mereka malas belajar dan mengambil sertifikasi?

Sungguh masih sangat banyak persoalan tentang ketersediaan tenaga ahli yang andal dan berperilaku baik dalam industri perasuransian. Regulasi tentang dana pendidikan dan pelatihan minimum yang harus disediakan perusahaan perasuransian adalah sangat baik, karena bisnis asuransi adalah sebuah bisnis jasa yang sangat membutuhkan kualitas SDM dalam melayani masyarakat. Kekeliruan penjualan (*mis-selling*) adalah salah satu persoalan dalam bisnis asuransi, khususnya asuransi jiwa, yang perlu dibongkar dan ditata ulang agar tidak terjadi lagi di masa depan.

Seperti kita pahami penetrasi asuransi di Indonesia terendah di ASEAN, salah satu penyebabnya adalah ketidakpahaman masyarakat Indonesia akan manfaat perlindungan asuransi. Dengan demikian masyarakat tidak paham juga tentang profesi dan pekerjaan yang tersedia dalam industri perasuransian. Sebagian besar karyawan baru yang bekerja dalam industri perasuransian mengatakan bahwa mereka memasuki perusahaan perasuransian, karena mereka tidak memiliki pilihan lain.

Berarti cerita ini berulang kembali, dimana para praktisi senior dalam industri perasuransian pun memiliki pandangan yang serupa. Mereka tidak memiliki pilihan lain, atau hanya asuransi yang memberikan penawaran kerja.

Sementara itu, mereka yang sudah bekerja dalam industri perasuransian selama kurang dari 5 tahun, kerap tidak memahami dengan baik, apa yang seharusnya mereka lakukan, agar dapat mencapai sukses. Kualifikasi dan sertifikasi apa yang layak mereka peroleh, dan lembaga mana yang menyediakannya.

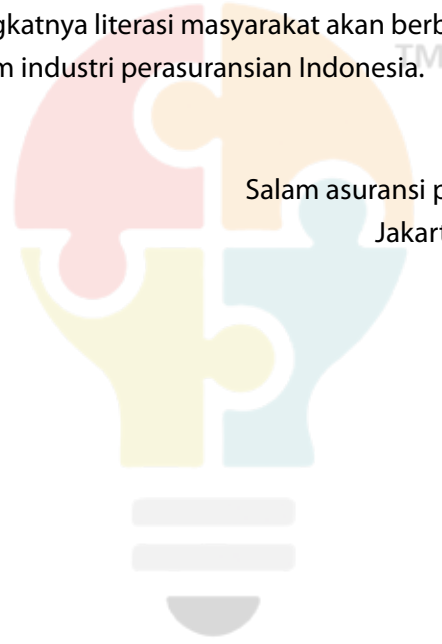
Selain harus memiliki kompetensi dan sertifikasi, ada sebuah dimensi terpenting dalam dunia profesional, yang perlu dipahami dan dijiwai serta diaplikasikan dalam pekerjaan sehari-hari, yaitu integritas. Sebagai sebuah bisnis jasa yang sangat memerlukan kepercayaan, kejujuran dan itikad terbaik, sehingga industri perasuransian selayaknya hanya diisi oleh pribadi-pribadi yang menjunjung tinggi integritas dan profesionalisme.

Para penulis berharap dengan terbitnya buku "Success in Insurance" akan memperluas pandangan dan pengetahuan masyarakat akan adanya peluang mencari pekerjaan dan meniti karir dalam industri perasuransian. Industri perasuransian memberikan kesempatan para profesional dalam mencapai kehidupan masa

depan yang lebih cerah, sambil melakukan kebajikan dalam pelayanan kepada masyarakat pengguna jasa asuransi.

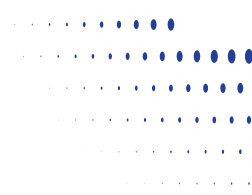
Buku ini ibarat peta perjalanan dalam pekerjaan dan karir di industri perasuransian, dan semoga bermanfaat bagi masyarakat yang ingin meniti karir dan juga bagi karyawan pemula yang telah bekerja dalam industri perasuransian.

Kami mengucapkan terima kasih kepada perusahaan perasuransian yang telah mendukung penerbitan buku ini, dan ini merupakan bukti komitmen Anda kepada industri perasuransian dengan meningkatnya literasi masyarakat akan berbagai profesi dan pekerjaan dalam industri perasuransian Indonesia.



Salam asuransi penuh kebajikan,
Jakarta, Februari 2024

Tim Penulis



*Buku Bacaan Wajib bagi Profesional, dan Masyarakat yang ingin meniti karir
dan membangun masa depan dalam industri perasuransian Indonesia*

SUCCESS IN INSURANCE



Team Penulis Para Praktisi Perasuransian
Peserta Pelatihan

"Menulis itu Mudah - Batch 1"





PENDAHULUAN

Mengapa mereka
tidak memasuki
industri perasuransian?

Mungkin saja mereka pernah mendengar dan mengetahui sedikit tentang asuransi, tetapi sesungguhnya mereka kurang memahami apa itu asuransi dan bagaimana bentuk rupa dan masa depan bila bekerja di industri asuransi.

Materi pelajaran tentang asuransi tidak pernah aku kecap, bahkan hingga bangku Sekolah Menengah Tingkat Atas (SMTA). Aku tidak tahu, apakah materi asuransi diajarkan di bangku kuliah perguruan tinggi (seperti Fakultas Teknik, Kedokteran dan Ekonomi), karena aku menempuh pendidikan di Akademi Asuransi Trisakti (AKASTRI) yang memang mengajarkan asuransi.

Kemudian, industri perasuransian selama ini kurang aktif melakukan kegiatan edukasi kepada masyarakat di berbagai kota di Indonesia, sehingga tingkat literasi dan penetrasi asuransi di Indonesia masih sangat rendah. Sementara itu buku-buku yang membahas asuransi sangat sedikit dijumpai masyarakat, dan sekalipun ada tentu mereka pun enggan membeli buku asuransi karena asuransi tidak menarik minat mereka. Mungkin mereka berpikir lebih baik uangnya

dibelikan novel atau komik. Ini adalah pernyataan dari para editor Elex Media - Gramedia saat aku ingin menulis buku asuransi pertama kali. Namun pada akhirnya mereka menyetujui untuk menerbitkan beberapa buku tentang asuransi setelah mereka kuyakinkan bahwa buku-buku tersebut akan laris dibeli masyarakat, setidaknya oleh praktisi/agen perasuransian yang penasaran dengan judul bukuku.

Pemahaman Keliru

Selain masyarakat kurang memperoleh informasi tentang asuransi dan manfaatnya, kerap di beberapa kelompok masyarakat terdapat pemahaman yang keliru tentang asuransi. Ada yang berkata: "Asuransi itu haram!"; "Asuransi itu judi, pasang uang kecil dan nanti menang uang besar!"; "Berasuransi itu seperti tidak percaya dan kurang Ikhlas kepada Pencipta!" Dan banyak lagi konsep asuransi yang berkembang di masyarakat.

Pemahaman keliru ini terus beredar dan berkembang di masyarakat, bila industri perasuransian kurang giat melakukan edukasi, secara konsisten dan berkelanjutan. Maka aku sangat mendukung adanya peraturan yang mengharuskan perusahaan perasuransian melakukan kegiatan Tanggung Jawab Sosial Korporasi (*Corporate Social Responsibility/CSR*) dalam bentuk edukasi kepada masyarakat.

Gempa Bumi Palu

Aku percaya Anda mengetahui tentang peristiwa gempa bumi yang terjadi di Lombok dan Palu. Aku percaya bahwa terjadi penyesalan di kalangan masyarakat yang tidak berasuransi dan melindungi harta benda mereka. Beberapa pernyataan yang ada dalam sanubari mereka yang menyesal:

- "Kenapa aku tidak menerima dan menyetujui penawaran agen/pialang asuransi, yang memberi penawaran asuransi gempu atas beberapa harta bendaku?"
- "Mengapa tidak ada perusahaan asuransi yang memberikan edukasi dan menawarkan program asuransi gempu kepadaku?"
- "Mengapa jarang buku-buku asuransi dijual, sehingga kami tidak memiliki Informasi tentang bagaimana melindungi harta benda yang kami miliki dengan benar?"
- Dan seterusnya.

Aku pikir tidak akan sia-sia dan percuma bila industri perasuransian memulai melakukan kegiatan edukasi kepada masyarakat dalam berbagai skema dan pola. Salah satu cara melakukan edukasi kepada masyarakat, adalah dengan menyediakan buku-buku perasuransian secara gratis dan dapat dibagikan kepada masyarakat di pelosok dengan mudah (melalui E-book).

Kasus-kasus Asuransi

Sungguh berbagai kasus asuransi telah terjadi, mulai dengan kasus gagal bayar beberapa perusahaan asuransi jiwa, kasus kejahatan yang dilakukan pemilik dan pimpinan perusahaan asuransi hingga kasus penolakan klaim yang kurang etis, kasus bangkrutnya beberapa perusahaan asuransi, serta perusahaan asuransi yang menaikkan premi tanpa penjelasan yang layak. Kasus-kasus tersebut melukai dan mencederai kepercayaan masyarakat terhadap industri perasuransian Indonesia. Kepercayaan tidak mudah diperoleh dan memerlukan waktu untuk dibangun, namun sangat cepat dan mudah untuk dihancurkan.

Beberapa perusahaan menjadi penyebab runtuhnya bangunan kepercayaan masyarakat yang dipasang dan disusun oleh seluruh

perusahaan dan praktisi sejak beberapa dekade lalu. Sungguh menyakkan jiwa. Sementara itu para juru bicara asuransi pun, hanya menyampaikan pidato yang normatif dan menuding pihak tertentu sebagai kambing hitamnya, dan tidak ada tindakan nyata tentang bagaimana industri ini bertanggung-jawab dan menyelesaikan seluruh persoalan yang dialami masyarakat.

Kasus-kasus asuransi ini selayaknya diakui oleh seluruh pemangku kepentingan, dan kemudian lakukan *press conference* permintaan maaf secara terbuka, dan kemudian berikan beberapa solusi yang dapat ditempuh. Kepercayaan tidak bisa pulih dengan bersikap membisu dan membatu, dan berharap pulih dengan sendirinya. Kepercayaan harus dikomunikasikan secara terbuka dan *intens*, dua arah.

Perilaku Anti *Utmost Good Faith* (UFG)

Oknum perusahaan dan oknum personal selalu ada dalam berbagai industri, tanpa terkecuali industri perasuransian Indonesia. Setidaknya ada 2 Senior yang telah secara gamblang dan blak-blakan mengatakan bahwa pada saat mereka bekerja di bagian klaim, mereka diinstruksikan oleh direksi perusahaan atasan mereka untuk menolak semua tuntutan klaim yang diajukan oleh tertanggung atau pemegang polis.

Aku percaya masih banyak lagi perilaku yang tidak jujur dan mau mengambil keuntungan dengan cara tidak benar (menyembunyikan fakta). Sebuah film yang sangat bagus untuk menggambarkan perilaku ini yang pernah kutonton berjudul: **“The Rainmaker” yang dibintangi oleh Matt Damon dan Danny DeVito dibuat pada tahun 1997.** Silakan Anda menonton dan mengambil pelajaran penting dari film tersebut. Pelajaran yang kupetik adalah: **“Apa yang ditanam, itu yang akan dipanen”**, yang kupercaya semua memahami itu.

Tetapi aku masih yakin bahwa orang baik dalam industri perasuransian Indonesia jauh lebih banyak, namun sebagian besar dari mereka hanya diam dan menyaksikan. Hanya sedikit yang berani bicara tanpa kepentingan diri dan kelompok.

Melawan Arus

Buku ini menjadi jawaban bagi industri perasuransian yang ingin melakukan kegiatan edukasi kepada masyarakat luas, karena selain dicetak hardcover, buku ini akan tersedia dalam bentuk E-book (softcopy), sehingga masyarakat tidak perlu membelinya. Perusahaan perasuransian dapat membagikan Ebook ini kepada seluruh lapisan masyarakat, sehingga diharapkan mereka membaca dan memahami tentang profesi dan pekerjaan serta karir dalam industri perasuransian.

Dalam berbagai forum publik seperti FaceBook, aku senantiasa mengakui, dan meminta maaf atas pengalaman yang mereka alami. Akupun beberapa kali memberitahukan langkah legal dan etis dalam menyampaikan keluh kesah dan komplain.

Aku mencintai industri yang telah membesarkanku, dan aku ingin terus memberikan kontribusi yang bisa kulakukan. Salah satunya dengan menulis buku bersama dengan 8 penulis lainnya. Bila yang lain sibuk dan kurang peduli dengan edukasi dan literasi asuransi, aku dan beberapa teman yang peduli ingin meninggalkan sesuatu yang berharga dan tidak lapuk bagi masyarakat dan industri perasuransian.

Buku ini adalah tentang bagaimana mencapai sukses dalam industri perasuransian Indonesia, membahas mulai dari pilihan profesi, bagaimana mencari pekerjaan, dan berbagai sertifikasi profesi, serta apa yang harus dilakukan untuk mencapai sukses dan yang terakhir adalah apa yang dapat dilakukan setelah mencapai masa pensiun setelah bekerja puluhan tahun dalam industri ini.

Buku ini bisa dikatakan sebagai peta jalan bagaimana memasuki, menyusuri profesi dan menapaki jenjang karir dalam industri perasuransian, dari awal hingga akhir dan setelahnya.

Semoga hidup Anda dan keluarga senantiasa diberikan segala yang dibutuhkan, karena Anda dan keluarga melakukan kebajikan di sepanjang perjalanan waktu.

Salam hormat,
Mewakili teman penulis

TM
Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi



Kecelakaan bisa terjadi dimana saja.

Anda dan Keluarga
dapat menjaga diri
dari sakit dengan
menerapkan pola
hidup sehat,
tetapi tidak
dari kecelakaan.



tanya aswata
1500 298
www.aswata.co.id | 24 jam



Aswata.id



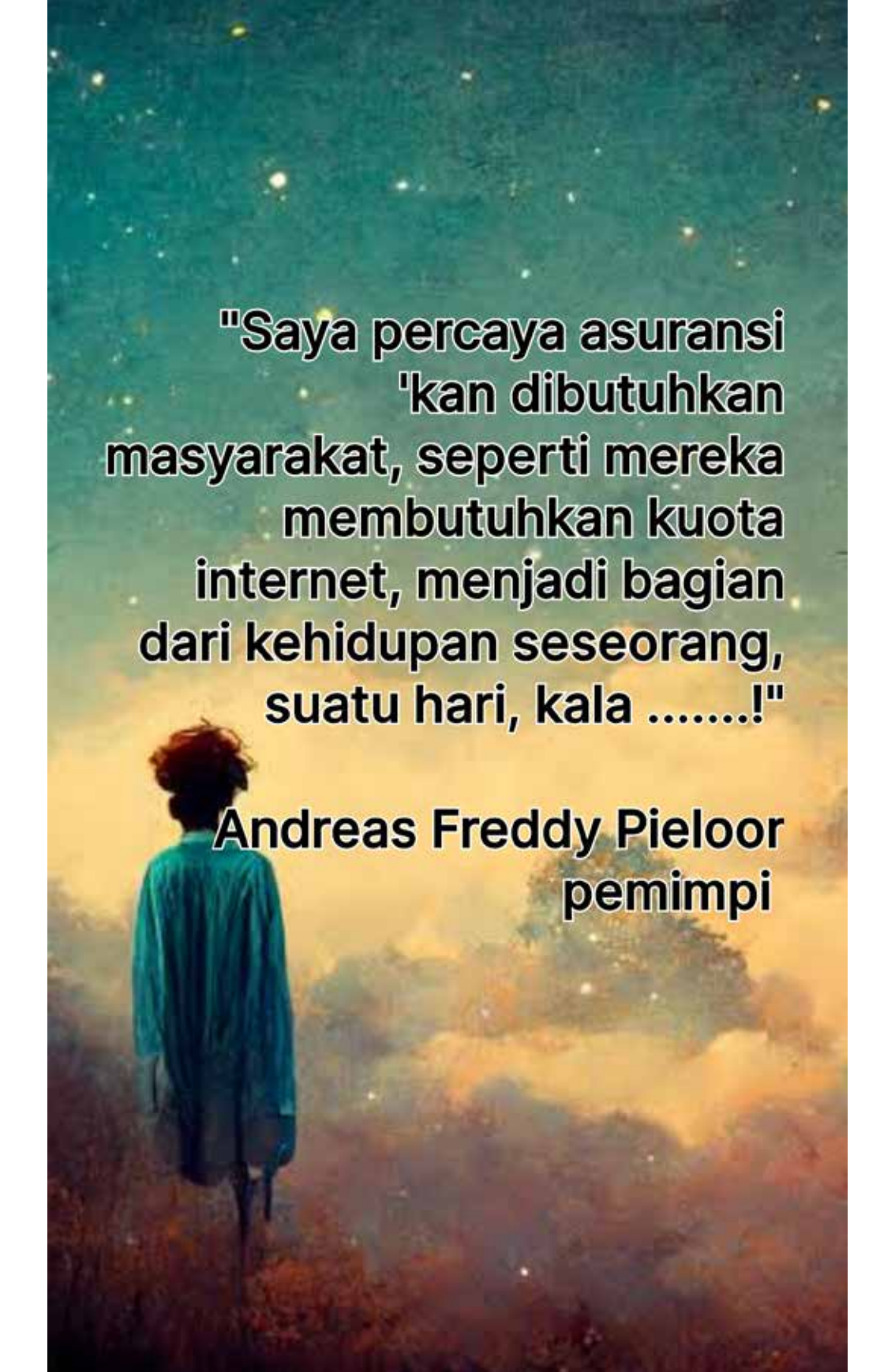
aswata_id



08111500299



www.aswata.co.id

A person with curly hair, seen from behind, wearing a long blue robe. They are standing on a dark, textured ground and looking up at a vast, teal-colored night sky filled with numerous small, bright stars. The overall mood is contemplative and hopeful.

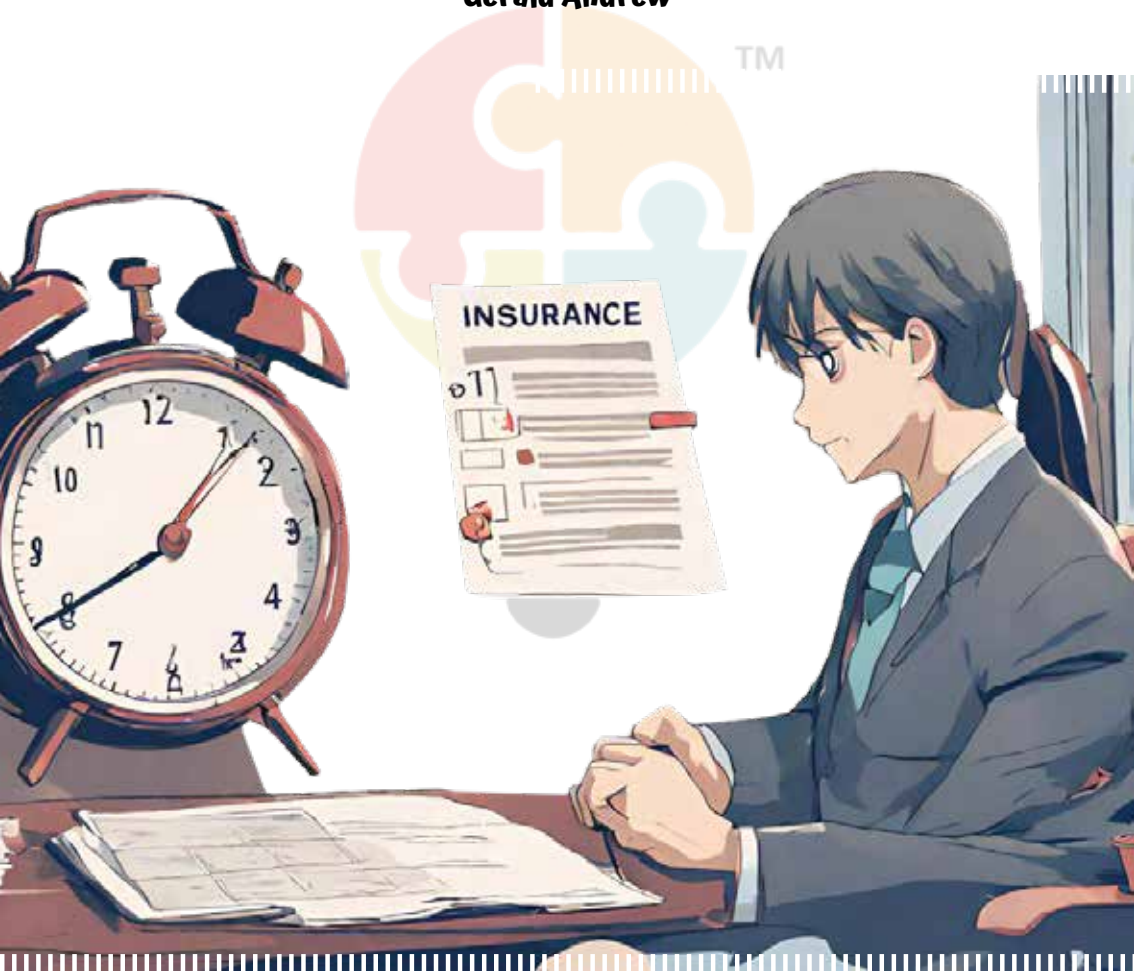
**"Saya percaya asuransi
'kan dibutuhkan
masyarakat, seperti mereka
membutuhkan kuota
internet, menjadi bagian
dari kehidupan seseorang,
suatu hari, kala!"**

**Andreas Freddy Pieloor
pemimpi**

BAB 1.

RISIKO DAN ASURANSI

Gerald Andrew





<https://esriskguard.com/esg-and-insurance-a-critical-relationship/>

Risiko (*Risk*)

Semua orang dan perusahaan memiliki risiko. Tidak ada satu orang-pun yang kebal dan tak berisiko. Saat terlahir ke dunia ini, seorang anak manusia telah menghadapi risiko, yaitu kematian, kala dokter yang melayani proses persalinan sang ibu tidak mampu melakukan tugasnya dengan benar dan tepat. Kemudian selama hidup, risiko tersebut senantiasa berjalan di sisi manusia. Sejak bangun pagi dari tempat tidur, mandi, makan dan berangkat kerja atau sekolah, manusia hidup berdampingan dengan risiko. Bahkan saat tidur-pun, risiko tetap ada.

Apa arti risiko?

Risiko adalah sesuatu potensi atau peluang atau kemungkinan terjadinya kerugian, dalam bahasa teknisnya *Risk is a chance of loss*. Bila risiko terjadi, maka akan menimbulkan kerugian yang dapat diderita seseorang atau keluarga atau perusahaan atau banyak orang. Misalnya terjadi banjir atau gempa, maka banyak orang yang mengalami kerugian dan menderita. Berapa besar peluang atau

kemungkinan terjadinya kerugian? Tidak ada satu orangpun yang mampu menghitung dengan benar dan tepat. Kala seorang suami dan kepala keluarga meninggal dunia, dan penghasilan yang selama ini dipersembahkan kepada isteri dan anak-anaknya akan hilang, sehingga keluarga yang ditinggalkan tidak memiliki sumber dana untuk membayar segala kebutuhan hidup.

Jenis Risiko

Sebagai seorang yang diberikan akal budi, dan sebelum mampu mengelola risiko dengan baik, Anda harus memahami risiko dengan benar. Karena risiko adalah inti sari dan pusat dari bisnis asuransi. Setiap orang di dunia ini memiliki dan menghadapi risiko-nya masing-masing, begitu pula dengan harta benda yang dimilikinya, serta potensi risiko tuntutan dari pihak ketiga yang dirugikan karena perbuatan dan kelalaian dirinya. Jadi secara singkat, seseorang atau sebuah keluarga atau perusahaan memiliki 3 dimensi risiko, yaitu:

- Risiko diri (kematian, sakit, dan kecelakaan)
- Risiko harta benda (musnah dan rusak akibat berbagai bahaya)
- Risiko tanggung jawab hukum (akibat perbuatan dan kelalaian)



3 Dimensi Risiko[®]

Definisi risiko dalam ilmu asuransi dipahami sebagai sebuah kemungkinan terjadinya kerugian (*chance of loss*), dan risiko (dalam konteks ilmu asuransi) senantiasa berkonotasi negatif (merugikan). Dari berbagai literasi disimpulkan tipe-tipe meliputi:

- Fundamental and particular risks*
- Pure and speculative risks*
- Dynamic and static risks*
- Financial and non-financial risks*
- Personal and corporate risks*

RISKS IN INSURANCE

Enter your sub headline here

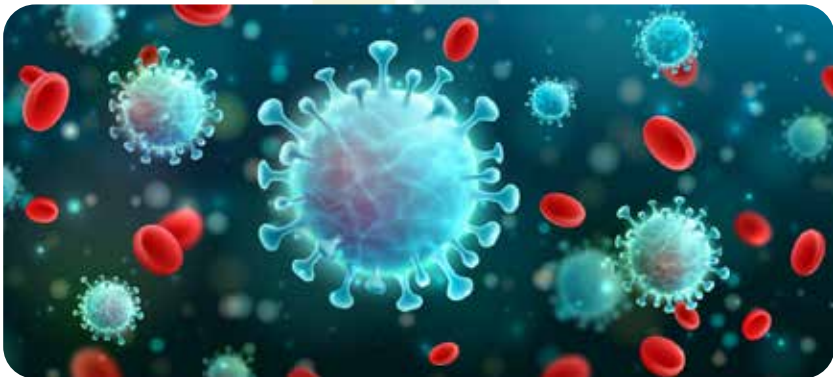


<https://www.sketchbubble.com/en/presentation-risks-in-insurance.html>

Mari kita mengupas apa maksud dari masing-masing tipe risiko asuransi di atas.

Fundamental and particular risks

Risiko fundamental adalah sebuah risiko yang bila terjadi akan berdampak pada banyak orang, seperti satu kota atau kabupaten, provinsi atau negara, atau bahkan seluruh dunia akan mengalami kerugian. Salah satu contoh yang sangat valid terjadi saat pada tahun 2020 hingga akhir tahun 2022, yaitu Coronavirus (Covid) 19 dan perang Ukraina akibat invasi Rusia, serta perang Israel melawan Hamas kelompok teroris yang memicu perang di kawasan Timur Tengah (laut Merah). Pandemi Covid 19 terjadi di seluruh negara, dan menimbulkan begitu banyak korban jiwa dan membutuhkan dana miliaran dollar untuk memulihkan kondisi kesehatan warga negara dunia. Begitu pula dengan dampak perang di Ukraina akibat invasi Rusia, mengakibatkan kenaikan harga bahan bakar minyak dunia dan tentu korban jiwa dan material yang tidak terhitung nilainya. Perang Israel melawan Hamas, yang dipicu serangan dan pembantaian tanggal 7 Oktober 2023 yang dilakukan oleh Hamas kepada masyarakat sipil Israel. Perang ini mengakibatkan situasi ekonomi dunia semakin tidak menentu.



<https://hulusungaiutarakab.bnn.go.id/mengenal-virus-corona-cara-menghindarinya/>

Sementara risiko partikular adalah sebuah risiko yang bila terjadi hanya berdampak kepada seseorang atau beberapa orang saja. Misalnya sebuah kecelakaan tunggal di jalan raya, atau seseorang mengalami sakit dan meninggal dunia. Intinya dampak akan risiko partikular tidak dialami oleh banyak orang. Banjir di Jakarta, bukan risiko partikular, melainkan fundamental karena dampaknya dialami oleh banyak orang di sebuah kelurahan/kecamatan.

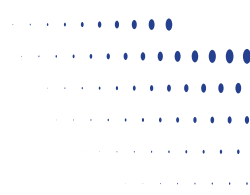
Pure and speculative risks

Risiko murni adalah sebuah risiko yang bila terjadi, hanya menimbulkan sebuah kemungkinan yaitu kerugian. Bila tidak terjadi maka kerugian tidak timbul, misalnya risiko kebakaran, kecelakaan, banjir dan lain sebagainya. Risiko murni adalah risiko yang dapat diterima pengalihan risikonya kepada perusahaan asuransi (*insurable risks*).

Sementara itu, risiko spekulatif bila terjadi, dapat menimbulkan 2 kemungkinan yaitu keuntungan atau kerugian. Contoh risiko spekulatif misalnya membangun bisnis, membeli mata uang asing, dan berinvestasi pada saham, dan bermain judi. Ke empat risiko yang disebut itu adalah risiko spekulatif, yang dapat memberikan keuntungan atau kerugian, sehingga risiko spekulatif tidak bisa diasuransikan (*uninsurable risks*).



<https://snips.stockbit.com/investasi/saham-turun-dan-naik>



Dynamic and static risks

Risiko dinamis adalah risiko yang senantiasa berubah seiring dengan perubahan kondisi alam, teknologi, ekonomi dan perilaku manusia. Timbulnya berbagai macam penyakit baru yang sebelumnya tidak dikenal merupakan sebuah risiko dinamis, begitu pula dengan risiko pemanasan global. Kejahatan keuangan dengan menggunakan teknologi (*cyber risk*) dan *dark web* adalah jenis risiko dinamis. Termasuk juga risiko perang dengan menggunakan senjata modern dan canggih.

Sementara risiko statis adalah risiko yang tidak berubah walau waktu berjalan terus. Misalnya niat jahat orang lain, mengambil dan mencuri harta milik orang lain, meninggal karena usia tua, mengalami kecelakaan di dalam rumah.

Financial and non-financial risks

Risiko keuangan adalah risiko yang kala terjadi akan mengakibatkan kerugian keuangan. Dampak dari risiko finansial senantiasa akan mengancam seseorang atau keluarga, seperti kematian, sakit dan kecelakaan, yang tentu akan mengakibatkan keuangan/ekonomi sebuah keluarga terganggu. Kematian pencari nafkah dalam sebuah keluarga, akan berdampak keluarga tersebut kehilangan penghasilan (rejek) yang selama ini diperoleh pencari nafkah. Begitupun dengan menderita sakit, yang membutuhkan biaya perawatan dan pengobatan di rumah sakit.

Risiko non-keuangan adalah risiko yang bila terjadi tidak mengakibatkan kerugian keuangan secara langsung, namun menimbulkan kerugian dalam bentuk *im-material* misalnya kerusakan nama baik. Kekeliruan dalam membeli produk sebuah kemeja, yang ternyata warnanya terlalu kusam (tidak cerah). Risiko non-keuangan juga dialami seseorang terlambat memasuki kelas dan tertinggal beberapa pokok pembahasan pelajaran.

Personal and corporate risks

Risiko personal adalah risiko yang dihadapi oleh diri seseorang sebagai individu maupun keluarga, yang antara lain kematian, sakit dan kecelakaan.

Sementara risiko korporasi adalah risiko yang dihadapi oleh sebuah badan atau lembaga, entah berbentuk perusahaan, organisasi, atau kementerian. Jadi sebagai sebuah korporasi, risiko yang dimiliki terkait dengan aset atau harta yang dimilikinya dalam bentuk aset tidak bergerak (bangunan kantor, pabrik, gudang, mesin-mesin dan barang yang tidak bergerak digunakan di lokasi) maupun yang bergerak (kendaraan, kapal, forklift dan perlengkapan lainnya).

Risk Management

Dikarenakan setiap orang memiliki risiko dan tidak ada seorangpun *kebal* risiko, maka selayaknya setiap orang melakukan pengelolaan risiko diri pribadi dan keluarga. Lalu melakukan pengelolaan risiko di perusahaan atau pabrik tempat dia bekerja. Pengelolaan risiko ditujukan untuk memberikan manfaat bagi diri, keluarga dan perusahaan/pabrik; agar semua keadaan dapat berjalan terkendali dan tidak mengalami kerugian akibat terjadinya musibah atau bahaya.

Pengelolaan risiko atau manajemen risiko (*risk management*) dilakukan dalam 4 tahap proses:

1. *Identify* (melakukan identifikasi dengan mengumpulkan semua risiko yang dihadapi, membuat daftar risiko)
2. *Analysis* (pengelompokkan risiko: dalam risiko rendah – risiko sedang – risiko tinggi; dalam hal peluang sering atau tidak/ frekuensi terjadinya dan dampak kerugian yang diderita bila bahaya terjadi)

3. *Treatment/decision* (mengaplikasikan keputusan yang diambil dalam menghadapi risiko-risiko yang telah dianalisa)
4. *Monitoring/Review and Adjustment* (melakukan pemantauan/*monitoring* dan *review* dalam jangka waktu tertentu atas *treatment* yang dilakukan pada tahap 3, kemudian dilakukan penyesuaian/*adjustment* bila diperlukan)

Treatment pada nomor 3 di atas dapat dilakukan dalam 4 bentuk pilihan keputusan, yaitu:

- i. *Avoid* (menghindari risiko, adalah awal yang mudah dilakukan namun tidak semua risiko dapat dihindari. Kematian tidak bisa dihindari, namun meninggal karena kecelakaan pesawat terbang dapat dihindari dengan tidak menggunakan pesawat terbang sebagai alat transportasi)
- ii. *Reduce* (memperkecil atau menekan risiko, adalah cara umum dan jitu untuk menurunkan peluang atau kemungkinan terjadinya bahaya/*perils*, dengan melakukan berbagai tindakan pencegahan, agar peluang terjadinya bahaya menurun. Serta tindakan memperkecil dampak kerugian kala bahaya terjadi. Misalnya memakai tembok dan atap tahan api agar bangunan tidak mudah terbakar. Memasang perangkat seperti *smoke and heat detector*, *sprinkler*, *hydrant* dan *portable fire extinguisher* dapat memperkecil peluang terjadinya kebakaran dan menekan dampak besarnya kerugian akibat kebakaran.
- iii. *Retain* (setelah melakukan *minimize/reduce* peluang terjadinya kerugian, ada beberapa risiko yang diputuskan untuk ditahan sendiri. Dalam arti mempersiapkan dan menyediakan dana darurat mandiri yang disimpan dalam sebuah akun bank, untuk dipergunakan di kala terjadi sebuah kerugian akibat bahaya yang telah diperhitungkan). Untuk risiko yang dampak kerugiannya kecil, mungkin dapat ditanggulangi dengan menyediakan dana mandiri (menahan risiko). Misalnya sakit batuk dan flu, tidak perlu membeli asuransi kesehatan rawat

jalan (*outpatient*), namun dikarenakan biaya pengobatan dan operasi beberapa penyakit penyakit kritis sangat mahal, maka perlu dipikirkan untuk melakukan pengalihan/transfer risiko kepada perusahaan asuransi.

- iv. *Transfer* (bila memutuskan untuk tidak menahan risiko yang berdampak menimbulkan kerugian yang sangat besar, maka pilihan mengalihkan atau mentransfer risiko tersebut kepada pihak ketiga/perusahaan asuransi adalah sebuah langkah akhir. Dengan menyediakan dana yang relatif kecil yang disebut premi asuransi yang dibayarkan, akan menjamin potensi kerugian yang besar).

Pilihan untuk menahan sendiri atau mengalihkan risiko yang telah diidentifikasi dan dianalisa, adalah sebuah keputusan penting yang harus dikaji dan diperhitungkan dengan matang dan benar, serta dapat dipertanggung-jawabkan. Dalam sebuah perusahaan, keputusan ini dilakukan pada tingkat direksi. Kekeliruan dalam memutuskan, akan menimbulkan dampak kerugian yang tidak kecil. Sebaiknya diskusikan hal ini dengan konsultan manajemen risiko yang Anda percayai dan tidak menjual produk kepada Anda.

Bahaya (*Peril*)

Setelah kita membahas risiko di atas, maka selanjutnya yang perlu Anda pahami adalah *peril* (bahaya), sebuah peristiwa yang menyebabkan terjadinya kerusakan (*damage*) dan kerugian (*loss*). Risiko adalah peluang terjadinya kerugian (*chance of loss*) yang diakibatkan oleh sebuah bahaya (*peril*) atau beberapa bahaya (*perils*) yang dapat terjadi secara bersamaan atau berurutan.



<https://www.history.com/news/hurricane-katrina-facts-legacy>

Perils atau bahaya dapat diklasifikasikan menjadi 2 sumber, yaitu:

- *Internal perils*, artinya bahaya yang menjadi penyebab kerugian berasal dari dalam lokasi/premises tempat objek pertanggungan berada. *Internal perils* dibagi 2 sumber yaitu: 1) benda/objek pertanggungan dan 2) manusia (*human*). Misalnya gedung pabrik terbakar disebabkan karena adanya korsleting panel Listrik (benda). Sementara itu bahaya bersumber dari manusia, misalnya seorang buruh merokok di dekat tumpukan sampah, dan puntung rokok yang dibuang membakar sampah dan api merembet ke dinding bangunan pabrik. Dalam contoh lainnya untuk asuransi kendaraan bermotor, *internal perils* adalah kebakaran pada kendaraan yang disebabkan korsleting pada mesin, dan menyebabkan terbakarnya seluruh Kendaraan (benda). Sementara faktor manusia, kecelakaan dapat

disebabkan karena pengemudi mengantuk atau mengemudi sambil menggunakan *handphone*.

- *External perils*, artinya bahaya yang menjadi penyebab kerugian berasal dari luar lokasi/premises. External perils juga dibagi dalam 2 sumber, yaitu 1) alam dan benda, dan 2) manusia. Misalnya bangunan pabrik terbakar akibat api yang berasal dari lahar letusan gunung berapi (alam). Dalam contoh asuransi kendaraan saat kendaraan tersimpan/terparkir pada sebuah bangunan, dan bangunan tersebut terbakar dan ikut menghancurkan kendaraan yang diparkir dalam bangunan itu (benda). Sementara kebakaran yang disebabkan oleh kerusakan atau huru hara dari luar lokasi (peristiwa kerusakan Mei tahun 1998), yang mengakibatkan kebakaran bangunan mall dan toko serta kantor.

Jadi kerugian tidak akan tercipta bila tidak terjadi sebuah peristiwa bahaya (*perils*), yang dapat mengakibatkan kerugian. Misalnya risiko akan kerugian akibat kebakaran, bila api kebakaran (*peril*) tidak terjadi, maka tidak akan terjadi kerugian.

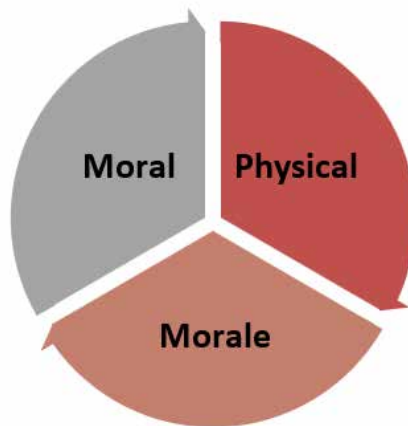
Hazards

Dalam beberapa literasi yang ada *hazard* dibagi dalam beberapa jenis meliputi: *Physical, Moral and Morale Hazard*.

Terminologi *hazard*, yaitu sebuah **kondisi yang memperbesar atau memperkecil** peluang terjadinya kerugian serta dampak kerugian, akibat bahaya. Sebagai contoh, sebuah bangunan yang menggunakan bahan kayu pada partisi (pembatas ruangan) dan plafon serta anak tangga, maka peluang terjadinya kebakaran serta dampak besarnya kerugian semakin tinggi. Selain mudah terbakar, kayu juga akan mengantar dan memperbesar api yang ada.

Hazards adalah sebuah kondisi yang melekat dan berada di sekeliling subjek atau objek pertanggungan yang **mempertinggi/**

memperkecil peluang/kemungkinan terjadinya kerugian akibat bahaya. Misalnya penumpukan barang di gudang yang sembarangan, kebiasaan merokok di sembarangan tempat, kurangnya perawatan pada panel-panel listrik dan lain sebagainya, adalah kondisi yang membuat peluang terjadinya bahaya kebakaran semakin tinggi/ besar, dan dampak kerugian yang terjadi semakin besar pula. Pembangunan sebuah rumah klasik yang menggunakan bahan kayu seluruhnya, maka bila terjadi kebakaran dapat memusnahkan seluruh rumah tersebut.



3 Dimensi Hazard

Hazards dapat dikelompokkan menjadi 3 kategori: i) *physical hazard* ii) *morale hazard* iii) *moral hazard*.

- i. *Physical hazard* adalah kondisi fisik sebuah objek yang meningkatkan/memperkecil peluang terjadinya sebuah bahaya (*peril*). Seperti contoh di atas, pemakaian bahan bangunan dari kayu, membuat peluang terjadinya (*frequency*) dan tingkat keparahan (*severity*) kerusakan akibat kebakaran semakin besar. Penyimpanan barang mudah terbakar dalam bangunan rumah, adalah sebuah *physical hazard* yang negatif. Mengapa bangunan dari bahan kayu memiliki *physical hazard* yang tinggi? Bangunan dengan bahan kayu lebih mudah terbakar dan cepat

menyebarkan, sehingga potensi/peluang terjadinya kebakaran dan tingkat keparahan/kerusakan menjadi tinggi.



<https://www.thinkwood.com/>

- ii. *Morale hazard* adalah kondisi perilaku dan kebiasaan seseorang yang meningkatkan peluang terjadinya bahaya. Merokok sembarangan, sering lupa atau alpa mematikan kompor atau listrik meningkatkan peluang terjadinya kebakaran. Memakai stop kontak dengan berbagai peralatan listrik adalah sebuah *morale hazard*.



<https://www.caranddriver.com/car-accessories/a38106404/how-to-get-smoke-smell-out-of-the-car/>

Merokok di dalam kendaraan, sambil mengendarai, adalah sebuah kondisi yang dapat meningkatkan peluang terjadinya kecelakaan.



<https://www.tribunnews.com/ipitek/2014/10/24/satu-colokan-untuk-sederet-peralatan-listrik-rentan-memicu-kebakaran>



<https://universe.byu.edu/2015/07/10/texting-driving-and-you1/>

Mengendarai mobil dan motor serta kendaraan lainnya, sambil memegang/mengoperasikan alat komunikasi, sangat berbahaya dan mengancam keselamatan jiwa pengemudi dan pengguna jalan.

Sangat layak dibuat aturan dan memberikan sanksi dan hukuman berat bagi pelanggar keselamatan jiwa orang lain.

- iii. *Moral hazard* adalah keadaan karakter dan nilai-nilai yang dimiliki seseorang. Ketidak-jujuran, egois dan senang mengambil keuntungan setiap keadaan dan dari orang lain, adalah contoh karakter negatif.



<https://homecare24.id/pekerjaan-kasir-adalah/>

Mempekerjakan seorang kasir yang bertanggung-jawab pada penerimaan pembayaran dari nasabah perlu hati-hati, karena kejujuran dan *moral* menjadi suatu keharusan. Sehingga Anda perlu mengetahui latar belakang kandidat kasir dan atas rekomendasi siapakah Anda mempekerjakan. Karena bila keliru merekrut, maka kerugian dan reputasi perusahaan Anda menjadi taruhannya.

Kerugian (*loss*)

Kerugian atau *loss* adalah hasil akhir dari rangkaian risiko (kemungkinan terjadinya kerugian), yang diakibatkan oleh bahaya (*perils*), dan peluang dan dampak kerugiannya dapat diperbesar/diperkecil oleh *hazards*. Yang mana bila terjadinya akan mengakibatkan sebuah kehilangan (*loss*) dan atau kerusakan

(*damage*) subjek/objek pertanggungan, yang mengakibatkan tertanggung/konsumen mengalami kerugian keuangan (*financial loss*).

Loss dalam terminologi ini adalah kerugian (*financial loss* = kerugian keuangan) yang dialami seseorang atau perusahaan (selaku tertanggung/konsumen), dikarenakan hilang atau musnah atau kerusakan pada objek yang dipertanggungan (asuransi umum) atau meninggalnya, sakit dan kecelakaan subjek pertanggungan (asuransi jiwa).

Keterkaitan

Keterkaitan di antara *risk*, *peril*, *hazard* dan *loss* adalah sebagai berikut:



Risiko adalah kemungkinan terjadinya kerugian (*chance of loss*), bisa terjadi ataupun tidak.

Peril adalah bahaya yang mengancam (musibah), yang menjadi penyebab kehilangan (*loss*) dan atau kerusakan (*damage*) objek pertanggungan. Bahaya itu ada senantiasa.

Hazard adalah kondisi yang mempertinggi/memperkecil peluang/potensi terjadinya sebuah bahaya, dan memperparah dampak kerugian kala sebuah bahaya terjadi.

Loss adalah kerugian yang diderita/dialami tertanggung/konsumen, akibat terjadinya peril yang dieskalasi oleh *hazard*. Tentu kerugian di sini adalah kerugian keuangan yang dialami oleh tertanggung/konsumen.

Asuransi dan Fungsinya

Istilah asuransi dalam literasi Indonesia ditemukan dalam **Kitab Undang Hukum Dagang pasal 246**: Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian, di mana penanggung mengikat diri terhadap tertanggung dengan memperoleh premi, untuk memberikan kepadanya ganti rugi karena suatu kehilangan, kerusakan, atau tidak mendapat keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan dapat diderita karena suatu peristiwa yang tidak pasti.

Dari definisi yang dirumuskan pasal 246 KUHD tersebut dapat ditarik beberapa unsur utama yang terdapat dalam asuransi, yaitu:

1. Ada dua pihak yang terkait dalam asuransi, penanggung (*insurer*) dan tertanggung (*insured*)
2. Adanya peralihan risiko (*risk transfer*), dari tertanggung kepada penanggung
3. Adanya premi asuransi (*insurance premium*) yang harus dibayar tertanggung kepada penanggung
4. Adanya unsur peristiwa (*bahaya/perils*) tidak pasti (belum tentu terjadi, kapan, bagaimana dan dimana)
5. Adanya unsur ganti rugi (*indemnity*) apabila terjadi sesuatu peristiwa tidak pasti

Memilih pengalihan risiko kepada perusahaan asuransi adalah sebuah keputusan bertanggung jawab, dan menimbulkan konsekuensi premi asuransi dan kewajiban lainnya, yaitu memelihara objek pertanggungan dengan baik (seakan-akan Anda tidak memiliki asuransi).

Asuransi itu ibarat sekoci dalam sebuah kapal, yang digunakan kala kapal mengalami karam dan akan tenggelam, maka sekoci akan diturunkan untuk menyelamatkan para penumpang yang ada di kapal. Atau juga seperti *air bag system (ABS)* dalam kendaraan mobil yang mengembang kala terjadi tabrakan dari depan, belakang

atau samping (sesuai dengan jenis kendaraan), yang melindungi pengemudi dan penumpang dari benturan kepala/tubuh dengan bagian mobil atau kendaraan lain. ABS melindungi tubuh dari cedera berat akibat kecelakaan. Setelah itu ABS tidak lagi berguna dan harus diperbaiki bengkel.



<https://cockaynelaw.com/common-injuries-caused-by-airbags/>

Sekoci dan *airbag* tidak mengembalikan keadaan seseorang seperti sedia kala, namun menyelamatkan orang tersebut dari kerugian dan kondisi yang lebih parah. Begitu pula dengan asuransi, yang tidak dapat mengembalikan kondisi dan keadaan seseorang seperti semula.

Bahkan pelajaran yang diperoleh, **bahwa asuransi mengembalikan posisi keuangan klien seperti sesaat sebelum terjadinya kerugian, adalah tidak terlalu tepat.** Mengapa kurang tepat?

Karena pembayaran ganti rugi atau santunan, tidaklah mencukupi untuk menutupi kerugian yang diderita klien. Banyak potongan yang dilakukan perusahaan asuransi dan membatasi pembayaran ganti rugi. Sebut saja *deductible*, *under-insurance*, *market value*, *limit of liability*, *depreciation* dan lain sebagainya, akan

mengurangi jumlah pembayaran ganti rugi yang diberikan oleh perusahaan asuransi. Sementara itu saat objek pertanggungan mengalami kerusakan tidak dapat dipergunakan/dioperasikan, akan menimbulkan kerugian keuangan lainnya.

Asuransi secara umum dapat diartikan sebagai sebuah cara yang digunakan oleh seseorang untuk memperoleh perlindungan atas kerugian yang mungkin timbul akibat bahaya yang dihadapi. Tentu dalam meminta perlindungan dari kerugian akibat bahaya memerlukan biaya premi yang harus dibayar, dan semakin banyak bahaya yang diminta untuk dijamin tentu mengakibatkan premi semakin tinggi.

Asuransi bukanlah jawaban atas semua risiko yang Anda hadapi, namun hanyalah salah satu jawaban. Anda masih membutuhkan jawaban lainnya, dengan melakukan tindakan menjaga dan merawat diri dan harta benda agar tidak mengalami bahaya, atau setidaknya peluang terjadinya bahaya semakin berkurang dan bila terjadi dampak kerugian yang tercipta akan semakin kecil.

Fungsi dan peranan asuransi, membantu bank dalam pencairan kredit baik asuransi umum (untuk harta agunan) maupun asuransi jiwa (yang menjamin kematian debitur)

Asuransi adalah sebuah alat yang digunakan oleh bank dalam melakukan bisnisnya. Tanpa asuransi, bank tidak akan memberikan dan menyalurkan kredit kepada masyarakat. Karena begitulah peraturan dan praktik bisnis yang ada dalam dunia perbankan. Bank membutuhkan asuransi, selain untuk memproteksi debitur, dan harta yang menjadi agunan bank, bank juga membutuhkan dukungan perusahaan asuransi dalam hal penempatan premi yang dikumpulkan perusahaan asuransi dalam bentuk deposito.

Memang benar, perusahaan asuransi juga membutuhkan bank dalam menerima bisnis asuransi dan penempatan dana perusahaan asuransi dalam bentuk deposito yang akan dicairkan guna membayar klaim yang terjadi di kemudian hari.

Fungsi dan peranan asuransi, membantu *leasing* dalam pencairan kredit alat berat, mesin atau mobil/motor

Seperti halnya dengan perbankan, perusahaan *leasing/multi finance* juga membutuhkan asuransi untuk menjamin dan melindungi unit alat berat, mesin atau kendaraan yang menjadi objek *leasing*.

Perusahaan *leasing* atau *lessor* akan menyetujui perjanjian sewa guna dengan masyarakat selaku *lessee*, setelah perusahaan asuransi menyetujui pertanggungan atas unit yang disewagunakan.

Fungsi Asuransi bagi masyarakat, membantu masyarakat mengatasi kerugian ekonomi akibat sebuah terjadinya sebuah atau beberapa risiko pada diri atau harta benda (proteksi)

Aku tahu papaku adalah seorang yang *insurance minded*, sehingga beliau melindungi diri keluarga dan harta yang dengan asuransi. Beliau membeli dan memiliki beberapa polis asuransi jiwa yang dibeli langsung dan agen asuransi dari PT. Asuransi Jiwa Manulife dan PT. Asuransi Victoria Alife, antara lain:

- Asuransi Jiwa Berjangka (*term life*) atas nama diri papa
- Asuransi Jiwa Seumur Hidup (*whole life*) juga atas nama diri papa, mama dan anak-anak.

Beliau juga memiliki asuransi atas kendaraan dan rumah tinggal serta kantor, yang dibeli melalui kantor PT. Antara Intermediary Indonesia, selaku Pialang asuransi, yang dibelikan pada perusahaan asuransi:

- Tokio Marine Indonesia
- Allianz Utama Indonesia
- Multi Artha Guna, a Fairfax Company

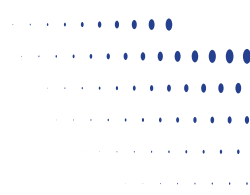
Setelah memiliki beberapa polis asuransi, aku melihat kualitas hidup beliau meningkat, disebabkan, antara lain:

- Hidupnya lebih damai, kecemasan dan kekhawatiran berkurang
- Beliau akan meninggal dalam keadaan damai, karena mama dan anak-anak telah memiliki santunan yang cukup, dan akan cair saat beliau berpulang.
- Hidup beliau lebih berkualitas, saat berwisata, semua harta benda yang ditinggalkan di Jakarta telah dilindungi asuransi. Papa tidak perlu mengkhawatirkan harta benda, karena telah dilindungi asuransi.
- Saat terjadi kerusakan pada mobil dan rumah, perusahaan asuransi membayar sebagian besar biaya perbaikan. Beliau hanya menanggung risiko sendiri atau *deductible* yang nilainya relatif kecil.

Biaya premi yang dibayarkan memberikan hidup yang berkualitas kepada Papa dan keluarga. Keluarga mengetahui bahwa beliau mencintai mereka dengan sungguh, karena memperhatikan kehidupan mereka setelah Papa tiada.

Bagaimana dengan Anda???

Asuransi bukanlah jawaban atas semua risiko yang Anda hadapi, namun hanyalah salah satu jawaban. Anda masih membutuhkan jawaban lainnya, dengan melakukan tindakan menjaga dan merawat diri dan harta benda agar tidak mengalami bahaya, atau setidaknya peluang terjadinya bahaya semakin kecil.



Asuransi bukan jawaban?

Banyak orang berpikir bahwa asuransi adalah jawaban atas segala risiko kerugian keuangan yang mungkin diderita akibat terjadinya bahaya (*perils*) yang dijamin polis. Mereka berpikir bahwa memiliki polis asuransi serta merta dapat membuat mereka tidur dengan nyenyak dan bekerja dengan damai.

Ada sebuah pepatah *Insurance brings peace of mind*. Benarkah? Apakah membeli polis asuransi menjawab seluruh risiko yang Anda miliki? Apakah membeli dan memiliki asuransi tidak berisiko?

Selaku pemula praktisi dalam dunia perasuransian, aku memahami walau tidak secara komprehensif, bahwa kala membeli polis asuransi secara keliru, terlebih kala dibeli secara langsung (tidak melalui pialang asuransi) peluang terjadinya kekeliruan pembelian asuransi tentu sangat besar. Karena sebagian besar masyarakat Indonesia masih awam dengan tingkat literasi asuransi yang rendah. Sehingga membeli asuransipun itu berisiko.

“Keliru membeli asuransi (jenis polis, bahaya yang dijamin dan pada perusahaan asuransi *babak belur*), sama halnya dengan tidak membeli asuransi”

Seperti halnya Anda membeli barang yang mengalami rusak/cacat sehingga tidak bisa Anda gunakan.

Risiko tidak berasuransi (dengan menahan risiko/*self-insurance*)

Memang berasuransi itu memiliki risiko-risiko yang telah aku uraikan di atas, dan mungkin masih banyak lagi risiko yang belum aku ketahui dan paparkan di atas. Seperti halnya risiko membeli polis yang keliru, sesungguhnya risikonya sama dengan Anda tidak berasuransi (tidak memiliki perlindungan polis asuransi).

Beberapa risiko yang Anda hadapi bila tidak berasuransi sebagai berikut:

1. Anda tidak mengetahui bahwa begitu banyak risiko yang Anda miliki dan hadapi, karena salah satu fungsi asuransi adalah membantu Anda memahami risiko dan bagaimana mengelolanya, termasuk bagaimana melakukan pencegahan kerugian (*loss prevention*).
2. Anda tidak memiliki perlindungan atas diri dan harta benda Anda, yang dapat menjungkir-balikkan keadaan ekonomi Anda sekarang, yang pada akhirnya dapat membuat Anda dan keluarga menderita dalam jangka panjang.
3. Anda tidak memiliki perlindungan akan masa depan keluarga, mengakibatkan masa depan keluarga dalam keadaan tidak pasti
4. Anda tidak memiliki ketenangan pikiran dan jiwa, karena setiap waktu Anda mengalami kecemasan dan kekhawatiran akan kondisi keluarga dan ekonomi masa sekarang dan masa depan. Pahami kekhawatiran dan kecemasan dapat menimbulkan atau memicu *stress* dan *stroke*.

Risiko berasuransi

Sebelum menutup bab 1 ini, aku akan memaparkan risiko berasuransi lainnya yang belum dibahas dalam paparan di atas. Walaupun Anda adalah seorang yang paham dengan kondisi dan persyaratan polis asuransi dan pasar asuransi, sehingga polis Anda telah menjamin seluruh risiko dengan baik, masih ada beberapa risiko lainnya yang Anda hadapi.

Risiko tersebut antara lain:

1. Perusahaan asuransi mengalami pergantian kepemilikan, dan saat ini manajemen yang memimpin bukanlah profesional yang kompeten dan berintegritas. Sehingga proses dan pelayanan klaim yang Anda peroleh tentu akan mengalami perubahan.

2. Manajemen perusahaan asuransi melakukan korupsi dan kejahatan, yang mengakibatkan perusahaan tidak mampu melaksanakan kewajibannya kepada pemegang polis. Contoh kasus: PT. Asuransi Jiwasraya (BUMN) dan PT. Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha.
3. Perusahaan asuransi mengalami kebangkrutan, dan tidak mampu menyelesaikan kewajibannya kepada pihak ketiga termasuk nasabah/tertanggung yang mengajukan klaim dan atau izinnya dicabut oleh regulator. Contoh kasus: PT. Asuransi Himalaya, PT. Asuransi MAA, PT. Asuransi Raya dan PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya.
4. Manajemen perusahaan asuransi melakukan kesalahan dengan sengaja dengan membeli produk investasi yang tidak sesuai dengan instruksi nasabah/tertanggung. Alhasil mereka tidak mampu menyelesaikan kewajiban. Contoh kasus: PT, Asuransi Bakrie Life
5. Manajemen melakukan kesalahan dalam mengelola perusahaan termasuk keliru dalam melakukan pencatatan pembukuan (baik disengaja atau tidak), yang mengakibatkan ketidakmampuan perusahaan menyelesaikan kewajibannya. Contoh kasus: PT. Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912.

Silakan akses ke link ini:

- <https://www.minews.id/kisah/ini-5-perusahaan-asuransi-bermasalah-di-indonesia-termasuk-jiwasraya>
- <https://keuangan.kontan.co.id/news/inilah-4-kasus-gagal-bayar-besar-asuransi-jiwa-di-indonesia?page=all>
- <https://lifepal.co.id/media/perusahaan-asuransi-yang-bangkrut/>
- <https://money.kompas.com/read/2019/12/19/113300026/sederet-perusahaan-asuransi-besar-di-indonesia-yang-gagal-bayar?page=all>

Jadi secara singkat dapat disampaikan bahwa tidak ada yang pasti di dalam dunia ini. Bahkan berasuransi-pun memiliki risiko. Yang pasti dalam dunia ini adalah perubahan dan kematian, serta pajak yang akan berhenti mengajarnya saat Anda mati.

Insurance is not a gambling

Para penjudi datang ke bandar dengan tujuan mempertaruhkan atau memasang uangnya dan berharap akan memperoleh keuntungan bila angka yang dipasangnya keluar. Mereka bertaruh dengan bandar dan sesama penjudi.

Tentu lebih banyak yang akan mengalami kekalahan atau kerugian dibandingkan yang mengalami keberuntungan atau kemenangan. Dalam judi, ada yang menang (peroleh keuntungan) dan yang kalah (alami kerugian kehilangan uang taruhannya). Tidak ada peristiwa atau musibah yang terjadi, tetapi hanya 1 (satu) angka yang keluar.



https://www.freepik.com/free-vector/vector-realistic-casino-roulette-table-wheel-black-red-blue-chips-isolated-green-background_11062536.htm

Asuransi adalah sebuah pengalihan risiko dari tertanggung (mereka yang menghadapi/memiliki risiko) kepada perusahaan asuransi (yang menerima risiko). Mereka yang mengalami peristiwa musibah atas bahaya yang dijamin polis asuransi akan memperoleh ganti rugi/santunan. Mereka yang alami musibah tidak mengalami keuntungan dengan pembayaran ganti rugi/santunan, karena konsep asuransi adalah mengembalikan posisi keuangan tertanggung seperti sesaat sebelum terjadinya kerugian. Jadi tidak ada keuntungan kala tertanggung mengalami musibah, melainkan terbantu dalam mengembalikan posisi keuangan.

Asuransi adalah sebuah cara bagi masyarakat dalam membantu anggota masyarakat lainnya, dengan membayar premi asuransi maka dana yang terkumpul digunakan untuk memberikan ganti rugi atau menyantuni mereka yang mengalami musibah. Asuransi adalah konsep saling menanggung risiko dalam jumlah premi, asuransi adalah gotong royong.





PT Asuransi Perisai Listrik Nasional

ABOUT US

PT Asuransi Perisai Listrik Nasional (PLN Insurance) didirikan pada tahun 1991, dimana saham pengendali (mayoritas) adalah grup PT PLN (Persero). PLN Insurance memiliki jaringan kantor yang tersebar diseluruh Indonesia

PRODUK ASURANSI

1. Asuransi Rekayasa
2. Asuransi Kebakaran
3. Asuransi Liability
4. Asuransi Pengangkutan
5. Asuransi Rangka Kapal
6. Asuransi Kesehatan/ASO
(Administrative Services Only)
7. Asuransi Kendaraan Bermotor
8. Asuransi Kredit
9. Asuransi Penjaminan



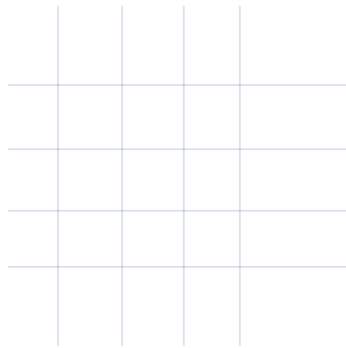
 021-5080-9920/021-799-5888
 cs@plninsurance.co.id
 www.plninsurance.co.id

   @plninsurance

Jl. KH. Guru Amin No.5 Pancoran(d/h)
Jl.Raya Pasar Minggu No.5 Pancoran,
Jakarta 12780

**"Dalam asuransi,
kepercayaan adalah harga
mati. Membeli asuransi
itu seperti melihat dalam
kabut, tidak mampu
melihat dengan jelas masa
depan. Sementara saat ini
banyak yang ingkar janji"**

**Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi**



TM

BAB 2. BISNIS ASURANSI

Anggia Nugrahaning Sasanti





<https://www.kompas.com/skola/read/2022/12/02/100000269/5-manfaat-penerapan-gotong-royong-dalam-kehidupan-sehari-hari>

Gotong royong, budaya bangsa

Sesungguhnya cara kerja dan mekanisme operasional bisnis asuransi mirip dengan budaya dan kearifan lokal yang dimiliki oleh bangsa Indonesia, yaitu gotong royong, bekerja bersama-sama melakukan dan menyelesaikan kewajiban dan tanggung jawab. Sebagai contoh yang dapat Anda lihat pada gambar di atas, dimana terjadi kerusakan pada sebuah jembatan di desa, maka seluruh warga masyarakat akan turun tangan untuk memberikan bantuan membangun jembatan sementara agar dapat memberikan akses jalan kepada Masyarakat.

Dalam kasus kehidupan sehari-hari dimana ada anggota masyarakat yang mengalami duka dan musibah, maka sebagian besar anggota masyarakat akan tergerak hatinya untuk menolong memberikan bantuan baik *material* (sumbangan dana) maupun *immaterial* (tenaga).

Prinsip dasar asuransi sendiri sebenarnya adalah konsepsi atau kesepakatan dimana orang-orang yang tidak mengalami musibah membantu orang yang mengalami musibah. Dan perusahaan asuransi bertugas mengumpulkan dana dan menyalurkan dana tersebut. Perusahaan Asuransi pada awalnya berbentuk onderling atau perusahaan bersama yang didirikan dengan prinsip gotong royong dan saling tolong menolong antar warga bangsa Indonesia. Hal ini sejalan dengan budaya bangsa Indonesia yang menjunjung tinggi budaya gotong royong

Sejarah Asuransi di Indonesia

Dalam buku Sejarah Asuransi, disebutkan bahwa perusahaan asuransi umum pertama yang didirikan di Indonesia pada masa penjajahan Belanda adalah yang bergerak di bidang perdagangan dan perkebunan. Perusahaan tersebut didirikan oleh seorang kewarganegaraan Belanda yang bernama *Bataviaasche Zee en Brand-Assurantie Maatschappij* pada tanggal 18 Januari 1843 di Kali Besar Timur, Jakarta. Perusahaan asuransi yang bergerak di sektor perdagangan dan perkebunan ini didirikan. Risiko yang di-cover adalah segala risiko yang diakibatkan oleh kebakaran dan risiko pengangkutan komoditas. Pada saat itu bangsa Belanda membutuhkan jaminan atas kerugian usahanya. Setelah itu mulai muncul perusahaan asuransi lainnya yang beroperasi dengan pelanggan terbatas hanya orang Belanda saja.

Kemudian seorang tokoh Indonesia yang bernama RW Dwidjosewojo, Mas Karto Hadi Soebroto, dan Mas Adimidjojo terinspirasi oleh perusahaan asuransi asal Belanda NILLMIJ untuk mendirikan perusahaan asuransi yang memiliki target klien orang Indonesia. Perusahaan tersebut kemudian diberi nama Onderlinge Lavenzekering Maatschappij Persatuan Goeroe-Goeroe Hinda

SUCCESS *in* INSURANCE

Belanda (OL. Mij. PGHB) atau yang sekarang dikenal dengan nama Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912. Inilah perusahaan asuransi yang menjadi cikal bakal perusahaan asuransi jiwa bersama Bumiputera.



[https://cagarbudaya.semarangkota.go.id/page?id=123#:~:text=NILLMIJ%20merupakan%20perusahaan%20asuransi%20Hindia,langgam%20Kekaisaran%20\(Neo%20Klasik\).](https://cagarbudaya.semarangkota.go.id/page?id=123#:~:text=NILLMIJ%20merupakan%20perusahaan%20asuransi%20Hindia,langgam%20Kekaisaran%20(Neo%20Klasik).)

Dalam website di atas dijelaskan bahwa NILLMIJ merupakan perusahaan asuransi Hindia Belanda yang didirikan pada tahun 1859. Bangunan yang dirancang oleh arsitek penting Semarang, H. Thomas

Karsten melalui biro Karsten, Lutjens, dan Toussaint pada tahun 1916 tersebut menggantikan bangunan sebelumnya yang menunjukkan pengaruh langgam Kekaisaran (Neo Klasik).

Resesi Ekonomi 1998

Pada tahun 1997 dan 1998 terjadi resesi ekonomi di sebagian belahan dunia, khususnya di Asia Tenggara termasuk Indonesia, yang mengakibatkan banyak perusahaan-perusahaan nasional tumbang termasuk banyaknya bank yang dilikuidasi atau ditutup (sejarah kelam perbankan). Walaupun menurut catatan Sejarah, resesi ekonomi telah terjadi empat kali pada bangsa Indonesia selama abad ke -20 yaitu resesi dunia pada akhir tahun 1930-an, masa penjajahan Jepang dan perjuangan kemerdekaan pada tahun 1942, masa setelah Gerakan 30 September 1965 yang mengakibatkan pergantian (*penggulingan*) kekuasaan pada tahun 1966, dan krisis moneter pada tahun 1998. Namun Krisis moneter 1998 lah yang paling baru dan masih melekat pada ingatan bangsa Indonesia.

Banyak perusahaan yang tidak mampu membayar hutang mereka dalam mata uang Dollar Amerika, serta tidak lagi mampu membeli bahan baku secara impor karena turunnya nilai mata uang Rupiah akhirnya memilih menutup usahanya. Banyak pekerja dan buruh yang kehilangan pekerjaan dan sumber penghasilannya sehingga ini berdampak pada banyaknya kredit macet pada perbankan. Sejarah telah mencatat bahwa Industri perasuransian tetap kokoh dan tidak goyah. Pada saat itu dunia perbankan sangat terpukul dengan kondisi krisis, dan bahkan pemerintah mengeluarkan kebijakan politik dengan memberikan Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI) yang ternyata banyak disalahgunakan.

Sungguh kebijakan politik tersebut menyisakan berbagai kasus hukum. Perlahan dunia perbankan, dengan pemerintah dan regulator (Bank Indonesia) menata kembali regulasi, peraturan dan

jaring pengaman untuk melindungi konsumen dan perusahaan perbankan itu sendiri. Sejarah mencatat di masa krisis dan resesi tersebut, perusahaan Asuransi membuktikan kekuatannya dan mampu bertahan menghadapi krisis di tahun 1998, sementara banyak bank yang rontok (bukan karena keliru memakai shampoo).

Dalam menjalankan usaha penyaluran kredit, perbankan dan *multi-finance* sesungguhnya lebih membutuhkan asuransi daripada sebaliknya. Perbankan dan *multi-finance* membutuhkan untuk mengcover agunan kredit dan untuk melindungi kepentingan bank dan *multifinance*, selaku tertanggung (*insured*) pula. Namun kenyataannya terbalik, yang terjadi pada industri keuangan adalah banyak perusahaan asuransi berebut dan *berantem* guna mendapatkan bisnis dari bank dan *multi-finance*. Sehingga mereka saling membanting harga serendah-rendahnya dan sangat mudah didikte/disuruh oleh bank dan *multifinance*. Alhasil banyak bisnis asuransi yang berasal dari bank dan *multi-finance* yang mengalami kerugian, sebut saja asuransi kredit yang mengakibatkan industri perasuransi porak-poranda.

Secara prosedur proses penyaluran kredit oleh bank atau perusahaan *multi-finance* hanya dapat dilakukan setelah mendapatkan pertanggungan asuransi untuk aset yang dijamin dan jiwa debitur. Adapun resiko yang dapat dijamin adalah *pure risk*, bukan resiko kebangkrutan akibat kegagalan usaha ataupun resesi ekonomi

Resesi Ekonomi Akibat Covid 2020-2023

Kita baru saja mengalami pandemi Covid 19 yang mengakibatkan tatanan kehidupan sosial, dan ekonomi terpuruk dan kandas. Cukup banyak infrastruktur dunia yang tumbang, berbagai proyek pembangunan terhenti dan terbengkalai, telah terjadi disrupsi teknologi yang mengakibatkan perubahan cara

melakukan penjualan dan pembelian. Berbagai industri dan perusahaan manufaktur melakukan pengurangan pegawai dan bahkan menutup usahanya. Hal yang serupa juga terjadi pada sektor keuangan, dikarenakan Covid 19, kita dipaksa tinggal di rumah, dan ini pula yang mendorong kita beradaptasi dengan menggunakan teknologi dalam melakukan berbagai kegiatan. Cara berkomunikasi dengan *customer* pun berubah, perusahaan di sektor keuangan juga harus menyesuaikan diri dengan menggunakan teknologi dan digital. Setelah Covid cara berbisnis dan belajar, sudah tidak lagi sama, sekarang teknologi dan digital sangat diperlukan.

Sebagai contoh zaman sebelum Covid, nasabah bank harus datang ke cabang bank terdekat untuk membuka rekening. Sehingga diperlukan banyak tenaga *customer service* dan kasir untuk melayani nasabah. Namun sejak Covid, nasabah tidak perlu datang ke bank untuk membuka sebuah rekening. Cukup menggunakan *gadget* (PC, *laptop* atau *smartphone*), dan mengakses ke aplikasi digital banking, dan ini mengakibatkan banyak bank yang mengurangi jumlah kantor cabangnya. Hal yang sama juga terjadi di dunia perasuransian. Prosedur penutupan polis dan pelaporan klaim yang dahulu harus datang ke kantor cabang perusahaan asuransi terdekat kini dipermudah dengan adanya teknologi.

Walaupun tingkat penetrasi penggunaan teknologi oleh nasabah asuransi jauh berada dibawah tingkat penetrasi perbankan namun disrupsi teknologi juga banyak merubah cara perusahaan asuransi menjalankan usahanya.

Dikarenakan tingkat pertumbuhan ekonomi yang melambat, perusahaan yang dulunya membutuhkan produk asuransi turut mengalami penurunan bisnis dan ada yang bangkrut, hal ini mengakibatkan pembatalan polis asuransi dan tidak lagi memperpanjang polis asuransi yang mereka miliki. Hal ini mengakibatkan penurunan premi yang diterima oleh industri

perasuransian. Perusahaan perasuransian harus melakukan berbagai cara untuk tetap bertahan dan bertumbuh. Selain melakukan inovasi digital, perusahaan perasuransian juga mulai mengurangi jumlah karyawan dan jumlah kantor cabang. Untuk menghindari gagal bayar yang pernah terjadi di era krisis moneter, pemerintah mengeluarkan kebijakan relaksasi, namun kurang efektif dalam mengatasi krisis.

Ekspor dan Impor

Setiap negara tentu memiliki kelebihan dan keterbatasan sesuai dengan area batas wilayah negara masing-masing. Seperti halnya negara-negara di Timur Tengah, walau diselimuti dengan padang pasir nan tandus, namun mereka dianugerahi Tuhan, sumber minyak lebih banyak. Indonesia yang telah ditakdirkan Tuhan berada di garis Khatulistiwa, dianugerahi dengan berbagai kekayaan alam yang berlimpah dan indah.

Dahulu di era Soeharto, kekayaan hutan alam Indonesia banyak ditebang dan digunduli, dan menghasilkan kayu log yang banyak. Kayu log ini diekspor ke negara-negara yang tidak memiliki hutan atau negara yang menjaga hutan alamnya, namun membutuhkan kayu untuk Pembangunan. Begitupun dengan berbagai kekayaan alam lainnya yang diekspor dalam bentuk bahan baku atau mentah, yang nilainya tidak tinggi. Setelah di era Jokowi barulah negara Indonesia memikirkan dan melakukan ekspor dengan merubah bentuk barang ekspor (bukan bahan mentah lagi) sehingga meningkatkan harga/ nilai barang yang dijual.

Dengan jumlah kekayaan alam yang berlimpah, baik di daratan maupun di lautan, negara Indonesia mempunyai cita-cita hendak menjadikan diri sebagai negara produsen. Pemerintah berusaha agar produk-produk olahan kekayaan alam dan produk dalam negeri dapat bersaing di pasar global. Tentu dengan meningkatnya ekspor dan meningkatnya produksi dalam negeri, diharapkan berpengaruh

positif terhadap kebutuhan pengangkutan barang ke berbagai negara. Seluruh perdagangan internasional melalui perbankan, tentu membutuhkan perlindungan asuransi pengangkutan barang. Hal ini tentu akan meningkatkan pertumbuhan premi asuransi pengangkutan barang (*marine cargo*).

Dengan meningkatnya ekspor Indonesia, diharapkan para pelaku ekspor dapat bersinergi bersama dengan pelaku industri Asuransi. Berikut adalah beberapa produk Asuransi yang dapat mendukung cita-cita Indonesia untuk menjadi negara produsen dan juga dapat melindungi pelaku bisnis ekspor sehingga menjamin kelangsungan usahanya.

Kasus-kasus Asuransi

Belum selesai dengan pekerjaan rumah untuk meningkatkan kesadaran berasuransi masyarakat Indonesia, industri asuransi harus menghadapi persoalan baru yang sangat pelik dan menurunkan tingkat kepercayaan Masyarakat dan secara langsung mempengaruhi kredibilitas perusahaan perasuransian. Berbagai kasus Asuransi yang mencuat ke publik karena gagal bayar, *mis-selling* (kekeliruan penjualan) oleh agen dalam memasarkan produk asuransi, dan kesalahan manajemen dalam melakukan tugasnya membuat kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan perasuransian menurun drastis.

Berikut adalah beberapa kasus asuransi yang penulis coba sampaikan akar masalahnya secara netral dan berdasarkan sumber-sumber dari media massa yang terpercaya:

Kasus PT. Asuransi Jiwasraya (Persero)

Terus terang kasus Jiwasraya ini sangat mengusik nurani penulis, bagaimana tidak, bisnis asuransi yang seharusnya dijalankan dengan kejujuran tinggi telah dikotori dengan sikap rakus dan keserakahan para pimpinan perusahaan ini. Akhirnya mereka semua dijerat dan dijatuhkan dengan hukuman pidana. Sudah sangat banyak media yang dapat Anda akses bagaimana rupa dan peristiwa terjadinya kejahatan ini. Bahkan regulator-pun seakan tidak berdaya, padahal mereka memiliki akses melakukan pemeriksaan setiap tahunnya ke semua Perusahaan perasuransian. Terlebih yang melibatkan dana masyarakat terkait dengan produk asuransi berbalut atau tercampur investasi.



https://nasional.kompas.com/read/2020/10/27/15011141/vonis-lengkap-6-terdakwa-jiwasraya-yang-diganjar-hukuman-seumur-hidup?page=all#google_vignette

Menurut Kompas.com, Pengadilan Tindak Pidana Korupsi DKI Jakarta telah menjatuhkan vonis kepada enam terdakwa kasus korupsi PT Asuransi Jiwasraya (Persero). Empat terdakwa yaitu mantan Direktur Utama Asuransi Jiwasraya (AJS) Hendrisman Rahim,

mantan Direktur Keuangan AJS Hary Prasetyo, Kepala Divisi Investasi dan Keuangan AJS Syahmirwan, dan Direktur PT Maxima Integra Joko Hartono Tirto, telah dijatuhi vonis terlebih dahulu pada 12 Oktober 2020.

Sedangkan, dua terdakwa lainnya yaitu Komisaris Utama PT Trada Alam Minera Heru Hidayat dan Direktur Utama PT Hanson International Tbk Benny Tjokrosaputro, baru dijatuhi vonis oleh majelis hakim, Senin (26/10/2020).

Keenamnya, mendapatkan vonis yang sama yaitu kurungan penjara seumur hidup. Hukuman yang diterima para terdakwa pun bervariasi, ada yang lebih berat dan ada yang sama seperti tuntutan yang diajukan oleh jaksa penuntut umum (JPU) Kejaksaan Agung sebelumnya. Berikut vonis lengkap yang diterima keenam terdakwa yang dirangkum Kompas.com:

1. Heru Hidaya

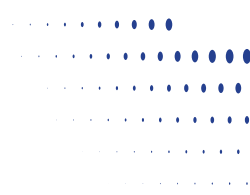
Vonis yang diterima Heru sama seperti tuntutan yang diajukan JPU yaitu penjara seumur hidup dan denda Rp 5 miliar subsidi 1 tahun penjara. Heru dinyatakan bersalah melakukan korupsi yang merugikan keuangan negara sebesar Rp 16,807 triliun serta melakukan tindak pidana pencucian uang (TPPU). “Menjatuhkan pidana terhadap terdakwa berupa pidana penjara selama seumur hidup,” kata Ketua Majelis Hakim Rosmina, seperti dikutip dari Antara. Vonis tersebut berdasarkan dakwaan pertama dari Pasal 2 Ayat (1) jo Pasal 18 UU Tipikor jo Pasal 55 Ayat (1) ke-1 KUHP dan dakwaan kedua dari Pasal 3 Ayat (1) huruf c UU Nomor 15 Tahun 2002 sebagai telah diubah dengan UU Nomor 25 Tahun 2003 tentang TPPU dan dakwaan ketiga Pasal 3 UU Nomor 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan TPPU. Selain menghukum penjara, Heru juga diwajibkan membayar uang pengganti sebesar Rp 10.728.783.375.000.

“Dengan ketentuan jika dalam waktu satu bulan sesudah putusan pengadilan mempunyai kekuatan hukum tetap dan terdakwa tidak membayar uang pengganti tersebut, maka harta bendanya disita dan dilelang untuk menutupi uang pengganti,” ucap Rosmina. Tindakan pidana yang dilakukan Heru dinyatakan sebagai sebuah perbuatan korupsi yang terorganisasi dengan baik, sehingga sulit untuk mengungkap perbuatannya. Selain itu, Heru disebut menggunakan pihak lain dalam jumlah banyak untuk menjadi nominee. Majelis hakim pun menilai, Heru tidak merasa bersalah dan tidak menyesali perbuatannya, sehingga sikap sopan dan status sebagai kepala keluarga terhapus.

2. Benny Tjokrosaputro

Sama seperti Heru, vonis yang dijatuhkan kepada Benny juga sama seperti tuntutan yang diajukan oleh JPU, yaitu penjara seumur hidup dan denda Rp 5 miliar subsider 1 tahun penjara. Selain itu, Benny juga dijatuhi pidana tambahan yaitu membayar uang pengganti sebesar Rp 6.078.500.000.000. “Menjatuhkan pidana terhadap terdakwa berupa pidana penjara selama seumur hidup,” kata Ketua Majelis Hakim Rosmina, seperti dikutip dari Antara. Vonis tersebut berdasarkan dakwaan pertama dari Pasal 2 ayat (1) jo Pasal 18 UU Nomor 31 Tahun 1999 sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Korupsi jo Pasal 55 ayat (1) ke-1 KUHP dan kedua dari Pasal 3 UU Nomor 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan TPPU.

Tindakan korupsi yang dilakukan Benny dianggap sebagai sebuah bentuk korupsi yang terorganisir dengan baik, sehingga sulit untuk mengungkap perbuatannya. Kemudian, majelis hakim mengungkapkan, Benny menggunakan pihak lain dalam jumlah banyak sebagai nominee dan bahkan menggunakan KTP palsu serta menggunakan perusahaan yang tidak memiliki kegiatan untuk menampung usahanya.



3. **Joko Hartono Tirto**

Hukuman yang dijatuhkan majelis hakim terhadap Joko sama seperti tuntutan yang diajukan JPU, yaitu penjara seumur hidup dan pidana denda Rp 1 miliar subsider enam bulan penjara. “Mengadili, menyatakan terdakwa Joko Hartono Tirto secara sah dan meyakinkan bersalah melakukan tindak pidana korupsi bersama-sama sebagaimana dakwaan primer,” kata Ketua Majelis Hakim Rosmina, seperti dikutip dari Antara. “Menjatuhkan pidana terhadap terdakwa berupa pidana penjara selama seumur hidup,” sambungnya. Atas tindakannya itu, Joko dinyatakan terbukti melanggar Pasal 2 ayat (1) jo Pasal 18 UU Nomor 31 Tahun 1999 sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi jo Pasal 55 ayat (1) ke-1 KUHP.

Menurut majelis hakim, ada sejumlah hal yang memberatkan Joko. Misalnya, ia dianggap menggunakan cara-cara licik seolah ingin membebaskan Jiwasraya dari kebangkrutan, tetapi malah menyebabkan kerugian perseroan semakin besar.

Perbuatan itu dilakukan Joko selama 10 tahun, hingga akhirnya terjadi pergantian direksi Jiwasraya. Selain itu, perbuatan Joko juga dinilai merusak dunia pasar modal, menghilangkan kepercayaan masyarakat terhadap asuransi, serta menyebabkan kerugian langsung terhadap masyarakat khususnya nasabah asuransi.

4. **Hendrisman Rahim**

Vonis yang diterima Hendrisman lebih berat dibandingkan tuntutan yang diajukan JPU. Dalamuntutannya, JPU meminta majelis hakim mengganjar Hendrisman dengan hukuman 20 tahun penjara dan denda Rp 1 miliar subsider 6 bulan kurungan. “Mengadili, menyatakan terdakwa Hendrisman Rahim secara sah dan meyakinkan bersalah melakukan tindak pidana korupsi bersama-

sama sebagaimana dakwaan primer,” kata ketua majelis hakim Susanti Arwi Wibawani, dikutip dari Antara.

Hendrisman dinyatakan terbukti melanggar pasal 2 ayat (1) jo pasal 18 UU No. 31 Tahun 1999 sebagaimana telah diubah dengan UU No. 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Korupsi jo pasal 55 ayat (1) ke-1 KUHP.

5. Hary Prasetyo Vonis yang diterima Hary sama seperti tuntutan yang diajukan JPU yaitu penjara seumur hidup dan denda Rp 1 miliar subsider 6 bulan kurungan. “Mengadili, menyatakan terdakwa Hary Prasetyo secara sah dan meyakinkan bersalah melakukan tindak pidana korupsi bersama-sama sebagaimana dakwaan primer,” kata ketua majelis hakim Susanti Arwi Wibawani, dikutip dari Antara. Hary dinyatakan terbukti melanggar pasal 2 ayat (1) jo pasal 18 UU No. 31 Tahun 1999 sebagaimana telah diubah dengan UU No. 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Korupsi jo pasal 55 ayat (1) ke-1 KUHP. Dalam pertimbangan majelis hakim, hal yang memberatkan bagi Hary adalah telah menyebabkan kerugian negara senilai Rp16,807 triliun. Kemudian, perbuatannya tidak mendukung program pemerintah dalam penyelenggaraan pemerintah yang bebas korupsi, kolusi, nepotisme; serta bersifat terstruktur, sistematis dan masif terhadap asuransi Jiwasraya.
6. Syahmirwan Vonis yang dijatuhkan kepada Syahmirwan lebih tinggi daripada tuntutan yang diajukan JPU. Dalam tuntutananya, JPU meminta majelis hakim mengganjar Syahmirwan dengan hukuman 18 tahun penjara dan pidana denda Rp 1 miliar subsider 6 bulan kurungan. “Mengadili, menyatakan terdakwa Syahmirwan secara sah dan meyakinkan bersalah melakukan

tindak pidana korupsi bersama-sama sebagaimana dakwaan primer,” kata Ketua Majelis Hakim Susanti Arsi Wibawani, seperti dikutip dari Antara. “Menjatuhkan pidana terhadap terdakwa berupa pidana penjara selama seumur hidup,” sambungnya. Baca juga: Mantan Kepala Divisi Investasi dan Keuangan Jiwasraya Divonis Penjara Seumur Hidup Vonis tersebut berdasarkan dakwaan primer dari Pasal 2 ayat (1) jo Pasal 18 UU Nomor 31 Tahun 1999 sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 20 Tahun 2001 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi jo Pasal 55 ayat (1) ke-1 KUHP. Menurut majelis hakim, perbuatan yang dilakukan terdakwa telah menyebabkan negara mengalami kerugian Rp 16,807 triliun. Ia juga dinilai tidak mendukung program pemerintah dalam penyelenggaraan pemerintah yang bebas korupsi, kolusi, dan nepotisme. Majelis hakim menilai perbuatan terdakwa bersifat terstruktur, sistematis, dan masif terhadap asuransi Jiwasraya serta menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap kegiatan asuransi dan pasar modal. Terakhir, Syahmirwan dinilai tidak merasa bersalah maupun menyesal.

Masih menurut Kompas.com, Pengadilan Negeri Tindak Pidana Korupsi (PN Tipikor) Jakarta juga telah menggelar sidang perdana untuk 13 tersangka korporasi kasus tindak pidana pencucian uang (TPPU) dan korupsi kepada PT Asuransi Jiwasraya (Persero) (AJS) pada Senin (31/5/2021). Adapun agenda sidang tersebut yakni pembacaan dakwaan dari jaksa penuntut umum (JPU) Kejaksaan Agung (Kejagung) untuk seluruh tersangka korporasi itu.

Pada persidangan, jaksa mendakwa seluruh perusahaan manajemen investasi itu melakukan tindak pidana korupsi yang merugikan keuangan negara dan pencucian uang dalam pengelolaan keuangan dan Dana Investasi pada reksa dana milik PT AJS selama 2008-2018.

Ketigabelas terdakwa korporasi manajer investasi tersebut adalah korporasi 1) PT Millenium Capital Management, 2) PT Treasure Fund Investama, 3) PT Pool Advista Aset Manajemen dan 4) PT GAP Capital, 5) PT Maybank Asset Management, 6) PT Pinnacle Persada Investama, 7) PT Sinarmas Asset Management, dan 8) PT Corfina Capital.

Lalu, 9) PT Jasa Capital Asset Management, 10) PT Prospera Asset Management, 11) PT MNC Asset Management, 12) PT OSO Management Investasi dan 13) PT PAN Arcadia Capital.

"Terdakwa menyepakati dan melaksanakan pengelolaan transaksi pembelian dan penjualan instrumen keuangan yang menjadi *underlying* pada produk reksa dana milik PT AJA (PT Asuransi Jiwasraya Persero) yang dikelola oleh terdakwa untuk dikendalikan oleh Heru Hidayat dan Benny Tjokrosaputro melalui Joko Hartono Tirto dan Piter Rasiman," kata jaksa dalam ruang sidang Kusuma Atmadja dikutip dari Tribunnews, Senin. Lebih lanjut, dalam dakwaannya jaksa juga menyatakan bahwa para korporasi tersebut menerima komisi yang tidak sah dan merugikan kepentingan PT Jiwasraya.

"Terdakwa telah menerima komisi berupa *management fee* yang tidak sah dan merugikan kepentingan PT AJA sebagai nasabah dalam pengambilan keputusan investasi," tutur jaksa. Dalam perbuatan itu, para terdakwa dinyatakan tidak mematuhi ketentuan Pasal 15 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 43/POJK.04/2015. Adapun dalam peraturan itu memuat tentang Pedoman Perilaku Manajer Investasi yang menyatakan manajer investasi dapat menerima komisi, sepanjang komisi tersebut secara langsung bermanfaat bagi manajer investasi dalam pengambilan keputusan investasi untuk kepentingan nasabah dan tidak mengakibatkan benturan kepentingan dengan nasabah dan/atau

Akibat perbuatan para terdakwa jaksa mengatakan negara mengalami kerugian sekitar Rp 10 triliun yang berasal dari perbuatan masing-masing terdakwa. Adapun perincian untuk para korporasi tersebut yakni:

Pertama, PT Prospera Asset Management merugikan keuangan negara sebesar Rp 1,297 triliun. **Kedua**, PT Millenium Capital Management yang sebelumnya bernama PT Millenium Danatama Indonesia merugikan keuangan negara sebesar Rp 676 miliar. **Ketiga**, PT Corfina Capital merugikan keuangan negara sebesar Rp 17,021 miliar. **Keempat**, PT Treasure Fund Investama merugikan keuangan negara sebesar Rp 1,216 triliun selama periode 2015—2018. **Kelima**, PT Dhanawibawa Manajemen Investasi yang saat ini bernama PT Pan Arcadia Capital merugikan keuangan negara sebesar Rp 2,027 triliun. **Keenam**, PT Pinnacle Persada Investama dalam pengelolaan investasi reksa dana PT AJS merugikan keuangan negara sebesar Rp 1,815 triliun. **Ketujuh**, PT Sinarmas Asset Management merugikan keuangan negara sebesar Rp 77 miliar. **Kedelapan**, PT MNC Asset Management merugikan keuangan negara sebesar Rp 7,531 miliar. **Kesembilan**, PT Maybank Asset Management merugikan keuangan negara sebesar Rp 515 miliar. **Kesepuluh**, PT Jasa Capital Asset Management merugikan keuangan negara sebesar Rp 226 miliar. **Kesebelas**, PT Gap Capital merugikan keuangan negara sebesar Rp 448 miliar. **Keduabelas**, PT Pool Advista Aset Manajemen merugikan keuangan negara sebesar Rp 2,142 triliun. **Ketigabelas**, PT Oso Manajemen Investasi merugikan keuangan negara sebesar Rp 521,1 miliar.

Atas perbuatan itu jaksa mendakwa para korporasi manajer investasi dengan pasal Pasal 2 Ayat (1) jo. Pasal 18 Undang-undang Nomor 31 Tahun 1999 sebagaimana diubah dan ditambah dengan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2001 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 31 Tahun 1999 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi jo. Pasal 55 Ayat (1) ke-1 KUHP.

Selain itu, pasal 3 Jo Pasal 18 Undang-undang Nomor 31 Tahun 1999 sebagaimana diubah dan ditambah dengan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2001 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 31 Tahun 1999 tentang Pemberantasan Tindak Pidana Korupsi jo. Pasal 55 Ayat (1) ke-1 KUHP. Kemudian, pasal 3 Undang-undang Nomor 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang. Subsidiar pasal 4 Undang-undang Nomor 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang.

Kasus PT. Asuransi Wana Artha Life



Foto: Natasha Pietruschka (FilmMagic/Jason LaVeris)

Menurut CNBC Indonesia, Pengejaran aset Wanaartha terbilang besar karena menyangkut total dana kelolaan Wanaartha Life yang tembus Rp 17 triliun. Sebab, menurutnya, Wanaartha Life meskipun lembaga yang legal, namun memasarkan produk yang ilegal.

Sebagai informasi, yang menjadi tersangka kasus gagal bayar ini bukan hanya para direksi tapi juga pemilik perusahaan, di antaranya Manfred Armin Pietruschka, Evelina Larasati Fadil serta beberapa nama lain seperti Rezanantha Pietruschka, Daniel Halim, Terry Kesuma dan Yosef Meni. Selain merupakan pemilik, Eveline juga merupakan Presiden Komisaris Wanaartha.

Dalam laporan keuangan terbaru untuk tahun 2019 yang terbit di laman resmi perusahaan, diketahui bahwa asuransi ini dimiliki oleh PT Fadent Consolidated Company sebesar 97,54% dan sisanya digenggam oleh Yayasan Sarana Wana Jaya.

Evelina F. Pietruschka merupakan tokoh kunci perusahaan dan pernah menjabat sebagai Presiden Direktur WanaArtha Life sejak tahun 1999, sebelum akhirnya sejak Maret 2011 ditunjuk sebagai Presiden Komisaris WanaArtha Life. Evelina merupakan istri dari Manfred Pietruschka yang merupakan pemilik dari PT Fadent Consolidated Company.

Kini, keluarga Pietruschka tengah menjadi buron Interpol. Ia sekeluarga diketahui melarikan diri ke Amerika Serikat usai ditetapkan sebagai tersangka. Hingga kini, keluarganya diketahui berada di California, Amerika Serikat.

Mengutip data yang tertera di Clustrmaps, situs yang mengklaim informasi yang diungkapkan merupakan informasi publik, Pietruschka memiliki aset rumah mewah di Beverly Hills yang menurut marketplace rumah di AS, Zillow, harganya mencapai jutaan dolar atau sekitar puluhan hingga ratusan miliar rupiah. Meski demikian, CNBC Indonesia tidak bisa memverifikasi secara independen kebenaran informasi tersebut.

Hingga kini, belum ada kabar terbaru soal penangkapan buron Wanaartha tersebut.

Berbagai kasus gagal bayar asuransi lainnya seperti: **Kresna Life** dan **Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912**, dapat Anda peroleh dan baca di berbagai berita *online*.

Kasus Unit link

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah melakukan dan menerbitkan Kajian Perlindungan Konsumen Asuransi Unit Link pada tahun 2017, dimana didapati terjadi kekeliruan penjualan di lapangan, entah karena agen atau pemasar asuransi yang tidak memiliki kompetensi memadai (dididik dalam waktu singkat, atau karena kekeliruan sistem dan materi pendidikan di kelas-kelas calon agen.



Dalam buku Kajian OJK tersebut dituliskan, berdasarkan data dari Layanan Konsumen OJK, SIPEDULI, dan pelaksanaan FGD tersebut di atas, berikut beberapa hal yang berkaitan dengan permasalahan terbanyak terkait unit link yaitu:

1. Penyampaian informasi produk yang kurang transparan. Sebagian besar permasalahan terkait asuransi unit link diawali dengan kurang transparan dan lengkapnya penyampaian informasi produk unit link kepada calon nasabah/konsumen. Secara sederhana, yang dimaksud dengan informasi yang transparan di sini adalah informasi yang lengkap, jelas, tidak ada yang disembunyikan, sehingga pada akhirnya nanti konsumen memahami informasi secara penuh dan benar sebagaimana yang diharapkan. Produk unit link merupakan produk keuangan yang memiliki kompleksitas (dapat dikategorikan sebagai *advance product*) karena di dalamnya menggabungkan unsur proteksi (asuransi) dengan investasi. Sehingga dalam menyampaikan informasi produk dan menjelaskannya kepada calon konsumen para penjualnya membutuhkan pengetahuan yang lengkap serta cara dan strategi komunikasi yang tepat. Strategi komunikasi menjadi penting karena seringkali justru konsumen sendiri yang kurang berminat untuk menerima penjelasan dan tidak membaca dengan detail terkait penjelasan produk. Hal ini menjadi semakin krusial ketika dihadapkan pada kondisi konsumen di Indonesia yang masih memiliki tingkat literasi yang masih rendah.

Kompleksitas produk unit link seharusnya disertai dengan upaya pemasaran dan penjelasan produk yang lengkap. Agen asuransi selaku wakil perusahaan asuransi jiwa pada saat penjualan seringkali tidak atau belum memberikan informasi secara transparan terkait produk asuransi unit link, khususnya yang terkait dengan karakteristik, manfaat, biaya, dan risiko bagi konsumen.

Hal tersebut di atas sangat diperlukan untuk memastikan apakah produk yang dipilih oleh konsumen memang benar tepat sebagaimana yang dibutuhkan (product suitability) dan menghindarkan terjadinya *mis-selling*. Patut diperhatikan bahwa keikutsertaan seseorang dalam asuransi unit link akan memiliki konsekuensi secara keuangan dalam jangka panjang berupa pembayaran premi (terutama pada produk unit link dengan pembayaran premi secara berkala). Berdasarkan data Layanan Konsumen OJK, banyak konsumen yang telah membeli asuransi unit link namun tidak atau belum memahami mengenai produknya. Diantaranya yang berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut : a. Unit link lebih dikenalkan dan dipasarkan sebagai produk tabungan dan investasi, bukan sebagai produk asuransi. Berangkat dari pemahaman kurang tepat tersebut, masih banyak konsumen yang menggunakan unit link sebagai produk untuk menabung dan investasi. Padahal sebenarnya unit link adalah produk asuransi, yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh proteksi dari risiko.

Unit link merupakan salah satu produk asuransi, dimana kelebihanannya adalah adanya bagian atau alokasi dana dari premi yang dikelola untuk diinvestasikan. Dari porsi investasi tersebut dapat dihasilkan nilai tunai investasi yang kelak dapat dimanfaatkan oleh konsumen, baik untuk membayar premi (cuti premi) atau diambil secara tunai jika konsumen memerlukannya. Nilai investasi yang dihasilkan oleh unit link sebaiknya dilihat lebih sebagai "bonus", bukan sebagai tujuan utama dalam menggunakan produk unit link. Sampai dengan saat ini, masih banyak konsumen yang berpendapat bahwa unit link merupakan produk investasi, atau setidaknya, produk investasi yang terdapat unsur asuransinya. b. Besarnya porsi alokasi untuk biaya asuransi yang diambil dari premi dasar di awal-awal tahun kepesertaan.

Meskipun penjelasan tertulis terdapat di ilustrasi polis, namun informasi tersebut seringkali tidak dipahami dengan baik oleh konsumen. Hal ini mengakibatkan konsumen merasa dirugikan setelah melihat dananya dan hasil investasi yang dihasilkan di tahun-tahun awal menjadi lebih rendah dibandingkan dengan premi yang telah dibayarkan dan ekspektasinya. Akibatnya banyak konsumen yang melakukan penghentian/penebusan polis dan mengalami kerugian karena dana tunai yang dikembalikan menjadi lebih kecil. Konsumen juga tidak atau kurang mendapatkan penjelasan bahwa hasil investasi dari unit link rata-rata akan mulai dirasakan hasilnya kurang lebih setelah tahun keenam kepesertaannya dengan tergantung pada manfaat yang diambil karena terdapat biaya asuransi yang terus mengalami kenaikan setiap tahunnya

2. **Pelaksanaan komunikasi dan konfirmasi oleh pelaku usaha kepada calon nasabah yang belum efektif.** Pada saat calon nasabah atau konsumen memutuskan untuk menggunakan produk unit link, maka akan lebih baik jika perusahaan asuransi memastikan sekali lagi apakah calon nasabah atau konsumen tersebut benar-benar telah memahami produk unit link yang akan dipilihnya dan sesuai dengan kebutuhannya. Upaya memastikan ini dapat digunakan sebagai langkah untuk memitigasi risiko terjadinya sengketa konsumen di kemudian hari. Upaya untuk memastikan ini terutama dapat dilakukan melalui sarana telepon, dimana saat ini sudah banyak perusahaan asuransi menghubungi calon nasabah/konsumen baik pada saat proses akseptasi (setelah aplikasi diterima lengkap tapi sebelum penerbitan polis) atau pada saat telah diterbitkannya polis (untuk tujuan konfirmasi akhir).

Kegiatan menghubungi konsumen tersebut seringkali disebut dengan welcome call). Welcome call ditujukan untuk

memastikan bahwa calon nasabah/ konsumen telah memahami dengan baik produk asuransi yang dibelinya, telah mendapatkan penjelasan tentang polisnya, memilih produk sesuai dengan kebutuhannya, serta mengerti hak dan kewajibannya.

3. **Kerugian akibat penghentian/penebusan polis di awal tahun kepesertaan**, permintaan penghentian/penebusan polis oleh konsumen lebih banyak disebabkan oleh kekecewaan konsumen atas menurunnya nilai dananya dan minimnya hasil investasi unit link di awal tahun kepesertaannya, dimana hal tersebut sebenarnya lebih dipengaruhi oleh pengenaan biaya akuisisi yang besar di awal kepesertaan. Konsumen merasa tidak diberikan informasi yang lengkap mengenai besarnya pengenaan biaya ini, meskipun di awal penawaran produk sudah dicantumkan dalam penjelasan ilustrasi produk. Konsumen yang merasa dirugikan kemudian melakukan penghentian/penebusan polis dengan tujuan agar kerugian tersebut tidak menjadi semakin besar. Konsumen meminta pengembalian semua pembayaran premi secara keseluruhan dengan dasar bahwa agen dinilai tidak memberikan penjelasan yang benar dan lengkap. Konsumen merasa apa yang Welcome call tetap dinilai penting untuk dilakukan mengingat tingkat literasi keuangan masyarakat yang masih rendah, belum meratanya dan optimalnya pengetahuan para agen penjual, dan masih banyaknya kesalahan persepsi masyarakat terkait karakteristik produk unit link. Perlindungan Konsumen terkait Produk Asuransi Unit Link KREDIT PEMILIKAN RUMAH (KPR) 61 didapatkannya tidak sesuai dengan janji di awal penawaran yang dilakukan oleh agen.
4. **Permasalahan terkait kompetensi** dan perilaku agen (tenaga penjual) asuransi produk unit link termasuk produk yang complicated karena produk ini memiliki fitur proteksi dan investasi sekaligus. Mengingat tingkat literasi keuangan

masyarakat Indonesia yang masih rendah, maka penyampaian penjelasan produk unit link memerlukan upaya yang tepat dan memperhatikan tingkat pemahaman atau pengetahuan dari masing-masing konsumen.

Bila Anda ingin memahami lebih detail terdapat 3 buku yang membahas tuntas Unit Link yang ditulis oleh Andreas Freddy Pieloor, yaitu:

1. **Jangan Beli Unit Link, bila Anda tidak paham benar!**
2. **Beli Unit Link, apa untungnya?**
3. **Dosa-dosa Unit Link**

Dalam buku Dosa-dosa Unit Link, terdapat lebih banyak permasalahan yang menyebabkan kekeliruan penjualan produk unit link.

Asuransi Kredit

Selain kasus gagal bayar, dan kekeliruan penjualan unit link, industri perasuransian Indonesia juga sedang dicekam dengan asuransi kredit yang menyusahkan. Bagaimana tidak, ternyata premi yang dihimpun oleh industri perasuransian sangat kurang dalam membayar kewajiban atas klaim dalam asuransi kredit ini.

Sudah cukup banyak tulisan yang beredar di media *online* yang membahas tentang ketimpangan dari hak dan kewajiban di antara perbankan dan perasuransian. (<https://money.kompas.com/read/2022/11/10/171906926/asuransi-jiwa-kredit-dan-kemitraan-yang-timpang?page=all>)

Sesungguhnya dalam mengurus bisnis asuransi dan menetapkan harga premi yang mesti dibebankan kepada konsumen tidaklah sesulit yang dibayangkan, tinggal memasukkan formula menghitung premi sebagai berikut:

1. Unsur risiko murni (klaim yang terjadi)
2. Biaya akuisisi/komisi kepada bank dan atau perantara lainnya
3. Biaya administrasi yang perlu dibayarkan dalam melakukan pekerjaan pelayanan dan administrasi
4. Margin keuntungan perusahaan asuransi yang diinginkan oleh pemegang saham
5. Biaya lain yang dapat meng-cover inflasi, kekeliruan asumsi dan lain sebagainya

Mengapa dalam asuransi kredit, premi yang terkumpul jauh lebih rendah daripada 5 elemen biaya di atas. Bahkan terdapat perusahaan asuransi yang mengenakan tingkat premi kepada bank di bawah *Non-Performing Loan* (NPL). Bagaimana mungkin klaim yang akan diajukan bank dalam NPL lebih besar daripada premi yang dibayarkan? Ya, pasti *bonyok* dan *boncos*, dan akan mati konyol perusahaan asuransi tersebut. (<https://www.cnbcindonesia.com/market/20230829073519-17-466955/bos-asuransi-buka-bukaan-soal-kredit-macet-bank-jadi-beban>)

Profesi dalam Industri Perasuransian

Sementara ini hanya disebutkan beberapa profesi dalam industri perasuransian Indonesia, yaitu:

1. Pialang Asuransi
2. Pialang Reasuransi
3. Agen Asuransi

Sesungguhnya profesi yang berkarya dan berkarir dalam industri perasuransian bukan hanya 3 profesi, yang akan dibahas dalam bab selanjutnya.

Pialang Asuransi adalah orang yang bekerja pada perusahaan pialang asuransi dan memenuhi persyaratan untuk memberi rekomendasi atau mewakili Pemegang Polis, Tertanggung, atau Peserta dalam melakukan penutupan asuransi atau asuransi syariah.

Pialang Reasuransi adalah orang yang bekerja pada perusahaan pialang reasuransi dan memenuhi persyaratan untuk memberi rekomendasi atau mewakili Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, perusahaan penjaminan, perusahaan penjaminan syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah dalam melakukan penutupan reasuransi atau reasuransi syariah dan/atau penyelesaian klaim.

Agen Asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah.

Menurut direktori Otoritas Jasa Keuangan (OJK) <https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/direktori/asuransi/Pages/Direktori-Asuransi-Triwulan-III-2023.aspx>, jumlah perusahaan asuransi umum sebanyak 78 perusahaan dan 6 di antaranya asuransi Syariah; sementara asuransi jiwa sebanyak 59 perusahaan dan 9 di antaranya asuransi Syariah, reasuransi sebanyak 8 perusahaan dan 1 di antaranya reasuransi Syariah.

Pertumbuhan Bisnis Asuransi

Mengutip Roadmap Perasuransian Indonesia 2023 – 2027 yang diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan, yang menuliskan:

"Industri perasuransian secara umum mengalami pertumbuhan yang baik. Hal ini tercermin antara lain dari pertumbuhan premi industri asuransi selama 5 tahun terakhir yang mencapai sebesar CAGR 1,89%. Pertumbuhan yang dicapai oleh industri asuransi tersebut di atas terjadi baik pada

SUCCESS *in* INSURANCE

asuransi konvensional maupun asuransi syariah. Dalam 5 tahun terakhir, premi asuransi konvensional tumbuh sebesar 0,9%, sedangkan kontribusi atau premi asuransi syariah tumbuh sebesar 15,7 %. Namun, market share kontribusi atau premi asuransi syariah masih sangat kecil dibandingkan dengan premi industri asuransi konvensional (tidak termasuk asuransi sosial dan asuransi wajib), yakni hanya sebesar 15,51 % pada tahun 2022 atau sebesar Rp27.571.401.



Meskipun mengalami pertumbuhan, peranan industri asuransi terhadap perekonomian nasional relatif stagnan. Kondisi tersebut terlihat antara lain dari perkembangan tingkat penetrasi asuransi yang hanya mengalami pertumbuhan dari sebesar 2,81% di tahun 2019 menjadi sebesar 2,82% di tahun 2022 (termasuk asuransi sosial/wajib). Penetrasi asuransi di Indonesia juga relatif rendah dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya. Berdasarkan data dalam ASEAN Insurance Surveillance Report 2022 (tidak termasuk asuransi wajib/sosial), **pada tahun 2022 penetrasi asuransi Indonesia sebesar 1,4%**, Vietnam 2,2%, Filipina 2,5%, Malaysia 3,8%, Thailand 4,6%, dan Singapore 12,5%.

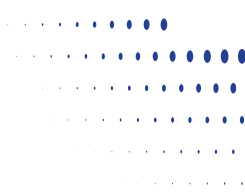


Densitas asuransi mengalami peningkatan dari sebesar Rp.1.551.026 di tahun 2018 menjadi sebesar Rp2.006.214. Meskipun secara nominal densitas asuransi mengalami peningkatan, namun angka tersebut tergolong rendah. Berdasarkan data dalam ASEAN Insurance Surveillance Report 2022 (tidak termasuk asuransi wajib/sosial), pada tahun 2021 densitas asuransi Indonesia sebesar Rp.1.882.636, Brunei Rp.6.115.960, Filipina Rp.1.354.763, Malaysia Rp.6.575.558, Thailand Rp.6.115.960, dan Singapore Rp.136.314.431.



Dari sisi asuransi, pertumbuhan industri asuransi umum di Indonesia telah menunjukkan tren positif dalam beberapa tahun terakhir. Pertumbuhan ini tercermin dalam peningkatan premi bruto yang dikumpulkan oleh perusahaan asuransi umum di Indonesia. Namun, penting untuk dicatat bahwa pemerataan akses dan manfaat asuransi umum pada tahun 2022 masih menjadi tantangan di Indonesia, khususnya daerah di Kalimantan Timur yang tercatat sebesar 1,4% dan Bali sebesar 1,7% dari total pendapatan premi asuransi umum.

Sementara persentase pendapatan premi per wilayah terbesar diperoleh DKI Jakarta sebesar 63% dari total pendapatan premi. Meskipun pertumbuhan industri asuransi jiwa tetap tumbuh, tantangan dalam pemerataan akses masih muncul, seperti persentase pendapatan premi asuransi jiwa tahun 2022 terbesar di DKI Jakarta sebesar 49%, sementara setiap provinsi lainnya masih di bawah 15%. Beberapa faktor yang mempengaruhi pemerataan akses terhadap asuransi jiwa di Indonesia antara lain kesenjangan geografis, kesadaran masyarakat yang diakibatkan edukasi keuangan yang kurang, dan harga premi yang sesuai. Hal ini didukung juga oleh belum fokusnya perusahaan perasuransian yang ekspansi keluar pulau Jawa, sehingga dibutuhkan strategi pemenuhan gap agar pelayanan asuransi dapat merata di seluruh Nusantara.



Gross Written Premium

KINERJA INDUSTRI ASURANSI (tahun 2022)

KOMPONEN	INDUSTRI ASURANSI			ASURANSI UMUM			REASURANSI		
	2021	2022	Naik/ Turun	2021	2022	Naik/ Turun	2021	2022	Naik/ Turun
Total Investasi	1.319,9	762,7	-42%	87,3	92,9	6,4%	17,2	18,4	7,2%
Total Aset	1.590,7	1.093,0	-31%	182,7	196,8	7,7%	29,7	33,8	13,8%
Total Liabilitas	833,4	1.533,4	84%	114,2	123,2	7,9%	20,8	25,7	23,6%
Total Ekuitas	755,2	259,3	-66%	67,7	70,7	4,4%	7,5	6,6	-11,9%
Premi	520,0	532,9	2%	76,9	89,7	16,6%	23,2	24,3	4,6%
Klaim	356,1	392,8	10%	32,4	40,8	26,0%	12,7	13,2	3,9%
Hasil Investasi	-	-	-	4,0	4,7	15,9%	0,85	0,98	15,8%
Hasil Underwriting	-	-	-	16,5	17,3	4,9%	(0,49)	0,11	121,7%
Laba Setelah Pajak	-	-	-	6,2	6,8	10,3%	(0,61)	0,11	118,2%

Sumber : OJK diolah

Pada table di atas menunjukkan bahwa kinerja industri perasuransian di tahun 2021 – 2022 mengalami perubahan, sebagian besar mengalami peningkatan.

Memang benar pertumbuhan industri perasuransian secara langsung maupun tidak, sangat dipengaruhi dengan perubahan dan kondisi ekonomi. Dimana saat ekonomi Indonesia bertumbuh, maka industri perasuransian-pun diharapkan akan bertumbuh.

Selain pertumbuhan ekonomi yang diharapkan selalu meningkat dari tahun ke tahun, peningkatan pertumbuhan industri perasuransian pun semestinya dapat dilakukan dengan:

1. Meningkatkan kompetensi dan integritas para praktisi dan pemasar perasuransian, sehingga kualitas pelayanan industri perasuransian senantiasa dapat terjaga.

2. Melakukan pelayanan pemasaran dan penjualan serta pemrosesan klaim yang memuaskan, sehingga tertanggung yang mengalaminya dan puas, akan terus menggunakan jasa asuransi dan akan memberikan referensi kepada kerabat dan keluarga.
3. Melakukan edukasi secara berkesinambungan dan konsisten di seluruh kota dan propinsi serta kabupaten kepada masyarakat dan berbagai komunitas serta koperasi. Edukasi ini dapat dilakukan melalui kunjungan ke berbagai komunitas masyarakat, sekolah dan perguruan tinggi, juga dapat dilakukan dengan membuat video pembelajaran yang dimuat ke berbagai *platform social media*.
4. Menerbitkan berbagai buku, tulisan dan artikel tentang asuransi, terutama bagi siswa dan mahasiswa, agar pemahaman asuransi dapat dimulai di bangku sekolah.

Otoritas Jasa Keuangan

Otoritas Jasa Keuangan adalah lembaga pengatur dan pengawas sektor jasa keuangan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang mengenai otoritas jasa keuangan. OJK menetapkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan yang merupakan peraturan tertulis yang ditetapkan oleh Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan sebagaimana dimaksud dalam undang undang mengenai otoritas jasa keuangan.

Menurut pasal 57 UU no 40 Pasal 57 (1) Pengaturan dan pengawasan kegiatan Usaha Perasuransian dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan. (2) Menteri menetapkan kebijakan umum dalam rangka pengembangan pemanfaatan asuransi dan reasuransi untuk mendukung perekonomian nasional..

Dalam pasal 60, Dalam rangka pelaksanaan fungsi pengaturan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 57 ayat (1), Otoritas Jasa Keuangan menetapkan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian. Otoritas Jasa Keuangan berwenang:

- a. menyetujui atau menolak memberikan izin Usaha Perasuransian;
- b. mencabut izin Usaha Perasuransian;
- c. menyetujui atau menolak memberikan pernyataan pendaftaran bagi konsultan aktuarial, akuntan publik, penilai, atau pihak lain yang memberikan jasa kepada Perusahaan Perasuransian;
- d. membatalkan pernyataan pendaftaran bagi Konsultan aktuarial, akuntan publik, penilai, atau pihak lain yang memberikan jasa kepada Perusahaan Perasuransian;
- e. mewajibkan Perusahaan Perasuransian menyampaikan laporan secara berkala;
- f. melakukan pemeriksaan terhadap Perusahaan Perasuransian dan pihak lain yang sedang atau pernah menjadi pihak terafiliasi atau memberikan jasa kepada Perusahaan Perasuransian;
- g. menetapkan Pengendali dari Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah;
- h. menyetujui atau mencabut persetujuan suatu Pihak menjadi Pengendali Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah;
- i. mewajibkan suatu Pihak untuk berhenti menjadi Pengendali dari Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah
- j. melakukan penilaian kemampuan dan kepatutan terhadap direksi, dewan komisaris, atau yang setara dengan direksi dan dewan komisaris pada badan hukum berbentuk koperasi atau usaha bersama sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (1) huruf c, dewan pengawas syariah, aktuaris perusahaan, auditor internal, dan Pengendali;

- k. menonaktifkan direksi, dewan komisaris, atau yang setara dengan direksi dan dewan komisaris pada badan hukum berbentuk koperasi atau usaha bersama sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (1) huruf c, dan/atau dewan pengawas syariah, dan menetapkan Pengelola Statuter;

Dan seterusnya. OJK memiliki wewenang yang sangat luas, sehingga diharapkan dapat berfungsi dengan benar dan baik, bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Menurut pasal 68 UU no 40 tahun 2014

- 1) Setiap Perusahaan Perasuransian wajib menjadi anggota salah satu asosiasi Usaha Perasuransian yang sesuai dengan jenis usahanya.
- 2) Asosiasi Usaha Perasuransian sebagaimana dimaksud harus mendapat persetujuan tertulis dari Otoritas Jasa Keuangan.
Dan dilanjutkan diatur dalam pasal 69 UU no 40
- 1) Otoritas Jasa Keuangan dapat menugaskan atau mendelegasikan wewenang tertentu kepada asosiasi Usaha Perasuransian dalam rangka pengaturan dan/atau pengawasan Usaha Perasuransian.
- 2) Ketentuan lebih lanjut mengenai penugasan atau pendelegasian wewenang sebagaimana dimaksud diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan.

Prospek Industri Perasuransian Indonesia?

Sesungguhnya untuk dapat melihat prospek dan masa depan industri dan bisnis perasuransian di Indonesia tidaklah terlalu sulit. Silakan Anda amati dan membaca berapa jumlah perusahaan perasuransian di Indonesia dari tahun ke tahun, dan berapa dari jumlah tersebut yang merupakan perusahaan patungan (*joint venture*).

Bila jumlah perusahaan perasuransian patungan semakin banyak di Indonesia, maka prospek bisnis dan industri perasuransian di Indonesia sangat menjanjikan. Tentu perusahaan asing yang ingin memasuki bisnis dan membuka usaha di Indonesia telah melakukan kajian yang jauh lebih komprehensif, mereka memiliki data-data yang lengkap sebelum memutuskan melakukan investasi dalam jumlah yang besar di Indonesia.

Sebut saja beberapa perusahaan asuransi jiwa patungan yang ada di Indonesia dan menguasai pangsa pasar seperti:

- Asuransi Jiwa Manulife (Canada)
- Asuransi Jiwa AXA (Prancis)
- Asuransi Jiwa Generali (Itali)
- Asuransi Jiwa Allianz (German)
- Asuransi Jiwa Prudential (UK)

Sementara itu di sektor asuransi umum, ada:

- Asuransi MAG – Fairfax (Canada)
- Asuransi Tokio Marine (Japan)
- Asuransi Allianz Utama (German)
- Asuransi Adira – Zurich (Swiss)
- Dan masih banyak lagi

Sementara itu tingkat penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah, yang berarti masih sangat banyak peluang bisnis di Indonesia, karena selama ini pembelian polis asuransi masih terpusat di kota-kota besar.

Ada sebuah cerita tentang 2 orang sales sepatu, yang ditawarkan oleh direktur Perusahaan untuk memasarkan sepatu di sebuah daerah di Indonesia, dimana sebagian besar masyarakatnya tidak memakai alas kaki. Sales sepatu pertama berpikir: "Di

sana tidak ada yang memakai sepatu, bagaimana mungkin saya dapat menawarkan dan menjual sepatu kepada mereka?”. Lantas dia memberitahukan kepada direktur bahwa dia tidak bersedia menjadi pemasar di daerah tersebut.

*Sementara sales kedua berpikir: “Ah ha, peluangnya sangat besar di sana, saya akan memberitahu mereka **apa manfaat** sepatu bagi kesehatan kaki dan tubuh mereka, serta tentunya kenyamanan mereka melangkah. Saya akan memberitahukan bagaimana **cara memakai** sepatu yang baik, bagi diri dan keluarga mereka”. Lalu sales kedua meminta informasi kepada direktur: “Kapan saya dapat memulai pekerjaan di daerah tersebut? Saya ingin segera melakukan tugas saya”.*

Moral dari cerita di atas, adalah bagaimana kita dapat memandang sebuah keadaan dari sudut positif dan perspektif peluang, karena tentu sebelum dapat melakukan penjualan dan pelayanan kepada siapapun, hendaknya seorang pemasar unggul harus dapat melihat peluang dan potensi secara positif dan konstruktif.

Penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah yang berarti peluang masih sangat besar dan luas untuk dikejar dan dikerjakan, tentu dapat dimulai dengan melakukan edukasi demi peningkatan literasi masyarakat akan asuransi. Tanpa literasi yang memadai, maka penetrasi tidak akan bertumbuh. **Kunci pertama adalah edukasi kepada masyarakat, dan kunci kedua adalah kompetensi tenaga asuransi, dan kunci yang ketiga dan yang terpenting adalah integritas, dari seluruh praktisi perasuransian yang terlibat dalam transaksi asuransi.**

Jadi ada 3 kunci utama yang perlu dikerjakan secara berkesinambungan terus menerus tiada henti oleh seluruh



stakeholder industri perasuransian, termasuk dan terutama oleh *regulator*.

Penulis memiliki keyakinan penuh bahwa industri perasuransian Indonesia akan terus bertumbuh, seiring dengan meningkatnya kemampuan ekonomi masyarakat, dan bertambahnya jumlah penduduk.







intra Asia
insurance

Perlindungan Nyaman Keluarga Aman



Produk unggulan kami:



Asuransi
Kendaraan Bermotor



Asuransi
Harta Benda



Asuransi
Kesehatan



Asuransi
Kecelakaan Diri



Asuransi
Rangka Kapal



Asuransi
Pengangkutan Barang



Asuransi
Tanggung Gugat



Asuransi
Penjaminan



Asuransi
Perjalanan



Asuransi
Kredit



Hubungi kami:

Telp. : +62 (21) 798 6167
Email : crm.marketing@intraasia.id
Website : www.intraasia.id
Alamat : Gedung Menara Hijau
Lantai 8
Jl. Letjen MT Haryono Kav. 33
Jakarta Selatan, 12770.

**INTRA ASIA
LEBIH BAIK**



www.intraasia.id



[intraasiainsurance](https://www.instagram.com/intraasiainsurance)



[intraasiainuranceofficial](https://www.facebook.com/intraasiainuranceofficial)

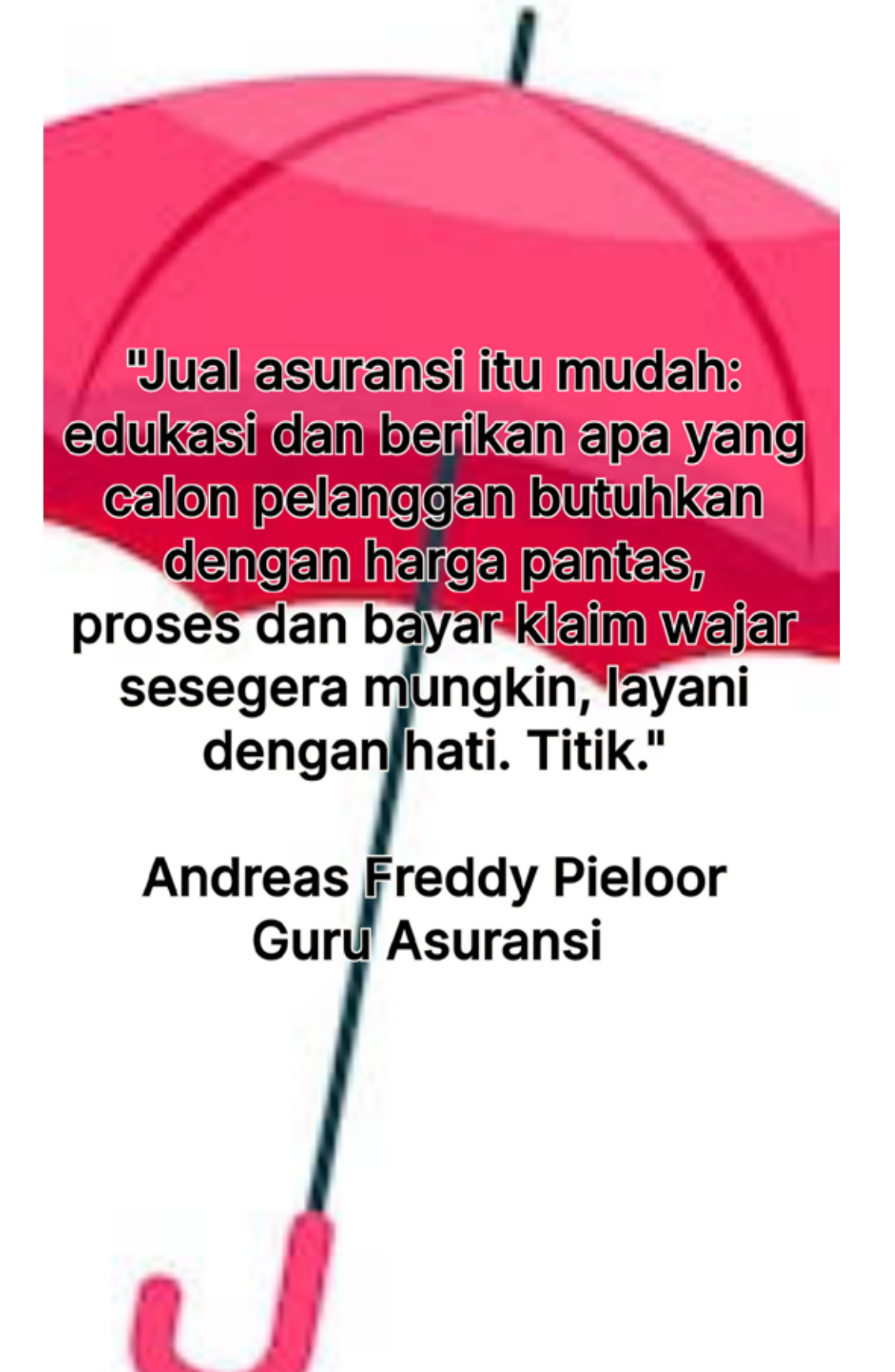


[Intra Asia Insurance](https://www.youtube.com/channel/UCv8v8v8v8v8v8v8v8v8v8v8)



crm.marketing@intraasia.id

PT Asuransi Intra Asia berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)



**"Jual asuransi itu mudah:
edukasi dan berikan apa yang
calon pelanggan butuhkan
dengan harga pantas,
proses dan bayar klaim wajar
sesegera mungkin, layani
dengan hati. Titik."**

**Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi**



BAB 3. PERUSAHAAN PERASURANSIAN DAN PRODUK

Bagus Suhendar



<https://www.fortuneindia.com/opinion/resilience-of-the-insurance-industry/105589>

Bab ini berisikan uraian-uraian yang menjelaskan komponen-komponen pelaku usaha perasuransian berikut lini usahanya, yang membentuk struktur industri perasuransian di Indonesia sesuai dengan Undang-undang Republik Indonesia No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian.

Struktur Pasar Asuransi

Secara sederhana, struktur pasar asuransi terdiri dari pembeli (*buyer*), penjual (*seller*) dan perantara (*intermediary*). Di dalam praktik bisnis perasuransian, pembeli/pengguna jasa perlindungan asuransi biasa disebut nasabah/klien (*customer*), pemegang polis (*policy holder*), peserta dan atau tertanggung (*insured*). sementara pihak/perusahaan penjual/penyedia jasa perlindungan asuransi biasa disebut penanggung (*insurer*). Sedangkan pihak yang mempertemukan pembeli jasa perlindungan asuransi (tertanggung) dengan penjual jasa perlindungan asuransi (penanggung) disebut perantara asuransi (*insurance intermediary*). Penyedia jasa

keperantaraan asuransi selanjutnya dibagi menjadi agen asuransi dan pialang/broker asuransi.

Secara singkat, hubungan relasional para pihak di dalam struktur pasar asuransi tersebut dapat dilihat pada diagram berikut.



Dari diagram di atas dapat dijelaskan bahwa ketika membutuhkan perlindungan asuransi atau ingin membeli polis asuransi, tertanggung dapat memperolehnya secara langsung dengan cara menghubungi perusahaan asuransi, atau dapat pula dengan cara menghubungi perantara asuransi. Selanjutnya, perantara asuransi akan menggali informasi terkait dengan risiko dan kebutuhan calon tertanggung, dan mencarikan polis asuransi dan penanggung yang cocok dengan kebutuhan tertanggung. Pemilahan cara pembelian polis asuransi yang pertama biasa disebut pemasaran langsung (*direct marketing*), sementara cara yang kedua biasa disebut pemasaran tidak langsung (*indirect marketing*).

Pemilihan cara mana yang terbaik dikembalikan kepada kondisi dan kebutuhan masing-masing tertanggung. Begitupun dari sisi penanggung, penanggung dapat langsung menawarkan produk polis asuransi yang dimiliki ke tertanggung, atau dapat pula melalui perantara asuransi, yaitu agen asuransi atau pialang (broker) asuransi.

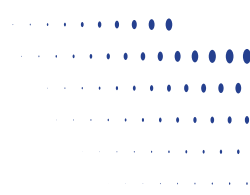
Berbeda dengan pialang asuransi yang keberadaannya harus berbadan hukum dan tidak terikat kepada satu perusahaan asuransi, serta bekerja untuk dan atas nama tertanggung. Keberadaan agen

asuransi dapat bersifat individual (perorangan) maupun berbadan hukum (biasa disebut perusahaan agensi asuransi), dan hanya terikat pada satu perusahaan asuransi saja. Artinya, agen asuransi hanya diperkenankan memasarkan produk polis asuransi dari satu perusahaan asuransi saja; tidak boleh atau dilarang memasarkan produk polis asuransi lebih dari satu perusahaan asuransi sejenis. Berdasarkan ketentuan ini, maka agen asuransi bekerja untuk dan atas nama satu perusahaan asuransi.

Selanjutnya, untuk tujuan penyebaran risiko (*risk spreading*), memperbesar kapasitas jumlah pertanggungan (*capacity boosting*) serta untuk melindungi kesehatan dan kestabilan kondisi keuangan perusahaan asuransi sebagai dampak kemungkinan kewajiban membayar klaim asuransi yang bernilai besar (*catastrophe protection*), maka Perusahaan asuransi perlu mengalihkan/memindahkan sebagian risiko yang diterima dari tertanggung ke pihak ketiga, yaitu ke perusahaan reasuransi (*reinsurer*).

Dengan demikian, secara sederhana perusahaan reasuransi dapat didefinisikan sebagai perusahaan yang menyediakan kapasitas dan jasa perlindungan asuransi kepada perusahaan asuransi. Dalam upaya mencari dukungan penutupan asuransi dari perusahaan reasuransi (*reinsurer*), Perusahaan asuransi (yang pada posisi ini biasanya disebut *ceding company* atau *reinsured*) dapat melakukan hubungan langsung ke perusahaan reasuransi, atau dapat pula menggunakan jasa perusahaan perantara reasuransi (*reinsurance intermediary* atau *reinsurance broker*). Pergeseran posisi ini pada akhirnya melahirkan struktur pasar asuransi baru, yang ilustrasinya dapat dilihat pada diagram berikut.





Struktur Industri Perasuransian

Industri perasuransian nasional terbentuk dari aktivitas ekonomi berbagai badan usaha yang bergerak di bidang jasa asuransi. Yang dimaksud dengan bergerak di bidang jasa asuransi adalah segala usaha menyangkut jasa pertanggungan atau pengelolaan risiko, pertanggungan ulang risiko, pemasaran dan distribusi produk asuransi atau produk asuransi syariah, konsultasi dan keperantaraan asuransi, asuransi syariah, reasuransi, atau reasuransi syariah atau penilaian kerugian asuransi atau asuransi syariah. Kelompok badan usaha-badan usaha komersial bidang jasa asuransi ini disebut perusahaan perasuransian.

Menurut undang-undang, yang termasuk ke dalam kelompok perusahaan perasuransian adalah perusahaan asuransi, Perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi, perusahaan reasuransi syariah, perusahaan pialang asuransi, perusahaan pialang reasuransi dan perusahaan penilai kerugian.

Industri perasuransian telah diatur dengan sangat ketat, dan Undang-undang Perasuransian nomor 40 tahun 2014 telah menggantikan UU no. 2 tahun 1992. Setelah 22 tahun berselang, Dewan Perwakilan Rakyat Republik Indonesia baru membuat aturan baru tentang perasuransian, yang selayaknya direvisi dan diperbaharui dalam kurun waktu 10 tahun, karena begitu banyaknya perubahan dalam bisnis dan industri perasuransian.

Menurut UU 40 tahun 2014, asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan Asuransi sebagai imbalan untuk:

- a. memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga

- yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau
- b. memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

Sedangkan jenis Perusahaan Perasuransian meliputi: perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi, perusahaan reasuransi syariah, perusahaan pialang asuransi, perusahaan pialang reasuransi, dan perusahaan penilai kerugian asuransi.

Berikut akan diuraikan pembagian usaha perasuransian yang ada di industri perasuransian menurut Undang Undang Perasuransian No. 40 tahun 2014.

A. USAHA ASURANSI UMUM

Usaha Asuransi Umum adalah usaha jasa pertanggungan risiko finansial yang memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis atas kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita oleh tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti.

Penyelenggara usaha jasa asuransi umum disebut perusahaan asuransi umum. Perusahaan asuransi umum yang beroperasi di Indonesia tergabung dan terdaftar ke dalam satu asosiasi yang disebut Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI). Saat ini terdapat 74 buah perusahaan asuransi umum yang terdaftar di AAUI (www.aaui.or.id).

Perusahaan asuransi umum menyediakan beragam perlindungan risiko finansial yang disebut produk asuransi. Produk asuransi umum adalah semua produk yang bukan termasuk ke dalam produk asuransi jiwa, yang terbentang mulai dari perlindungan kesehatan hingga properti/harta benda. Ada berapa banyak jenis produk asuransi antara asuransi kesehatan hingga asuransi properti akan sangat bergantung kepada seberapa banyak ragam aktivitas kehidupan masyarakatnya. Dalam konteks ini, jumlah ragam produk asuransi umum bisa menjadi tidak terbatas *jumlahnya*, dan berbeda antara satu negara dengan negara lain.

Dalam sub-bab ini akan diuraikan produk asuransi umum yang disediakan oleh hampir semua perusahaan asuransi umum di Indonesia. Di dalam praktek, produk asuransi yang disediakan / diusahakan oleh perusahaan biasa dikenal dengan istilah lini usaha (*line of business*) atau kelas bisnis (*class of business*). Di samping itu, penguraian juga didasarkan kepada kelompok penggunaanya, yaitu individu (perorangan) dan korporasi (kelompok usaha).

Produk untuk Individu/Keluarga

Berikut adalah beberapa contoh produk asuransi umum untuk kebutuhan kelompok individu.

1. Asuransi Kesehatan

Asuransi kesehatan (*health Insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat atas terjadinya gangguan kesehatan, baik karena sakit atau terluka, kepada masyarakat. Asuransi ini akan mengganti biaya medis seperti biaya dokter, bedah/operasi, obat-obat, rawat inap dan rawat jalan atau sejenisnya. Produk asuransi kesehatan dapat diperoleh dari perusahaan asuransi umum dan perusahaan asuransi jiwa.

2. Asuransi Harta Benda

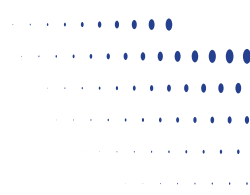
Asuransi harta benda (*property insurance*) adalah produk asuransi umum yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat atas terjadinya kerusakan pada properti atau aset yang dimiliki. Asuransi ini akan memberikan penggantian biaya kerusakan atau kerugian lain atas harta benda yang disebabkan oleh suatu peristiwa kebakaran, kerusakan, bencana alam, atau disebabkan oleh bahaya lain yang terjadi secara tiba-tiba yang dijamin polis. Dalam istilah awam, asuransi ini sering juga disebut asuransi kebakaran (*fire insurance*).

3. Asuransi Kendaraan Bermotor

Asuransi kendaraan bermotor (*motor vehicle insurance*) adalah produk asuransi umum yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat atas terjadinya kehilangan dan atau kerusakan pada kendaraan bermotor yang dimiliki, akibat bahaya yang dijamin polis, serta memberikan perlindungan akibat tuntutan hukum pihak ketiga kepada pemilik kendaraan bermotor akibat kekeliruannya yang mengakibatkan kerugian pihak ketiga.

4. Asuransi Kecelakaan Diri

Asuransi kecelakaan diri (*personal accident insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat atas terjadinya musibah kecelakaan yang terjadi secara tiba-tiba saat sedang berada di rumah, kantor, sedang berkendara, dalam perjalanan dan dimanapun bertanggung berada. Asuransi ini akan memberi penggantian finansial atas biaya perawatan karena cedera atau cacat sementara/cacat tetap, serta uang santunan atas kematian sebagai dampak dari terjadinya peristiwa kecelakaan.



5. Asuransi Perjalanan

Asuransi perjalanan (*travel insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat yang sering melakukan perjalanan di dalam maupun luar negeri atas berbagai kerugian yang timbul ketika melakukan perjalanan. Asuransi ini akan memberi penggantian biaya pengobatan akibat sakit yang diderita dalam perjalanan, keterlambatan dan pembatalan perjalanan, kehilangan bagasi, kecelakaan dalam perjalanan dan kerugian lain yang terjadi selama dalam melakukan perjalanan.

Produk untuk Korporasi

Hampir semua badan usaha komersial/korporasi bisnis membutuhkan perlindungan risiko finansial atas usahanya. Mereka merupakan pengguna utama dari produk-produk asuransi. Selain menggunakan produk asuransi pada kelompok individu, mereka juga banyak menggunakan produk asuransi lain sesuai dengan jenis usahanya. Berikut adalah beberapa contoh produk asuransi umum untuk kebutuhan bisnis.

1. Asuransi Pengangkutan Barang

Asuransi pengangkutan barang (*marine cargo*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat yang timbul dari peristiwa yang mengakibatkan musnah dan atau rusaknya barang yang dikirim dari satu lokasi ke lokasi yang lain, baik melalui pengangkutan laut, darat, udara, maupun kombinasi dari ketiganya. Pengiriman barang selama masa Covid 19 dan setelahnya meningkat tajam, dan perlindungan atas barang-barang yang dikirim sangat diperlukan, agar pembeli dan penjual tidak mengalami kerugian kala terjadi musnah, hancur dan rusaknya barang-barang yang dikirim.

2. Asuransi Rekayasa

Asuransi rekayasa (*engineering insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat atas kerugian dan atau kerusakan dari pekerjaan teknik sipil, seperti pembangunan gedung, pabrik, jembatan, bandara, hingga jalan raya; pemasangan alat-alat konstruksi, pemasangan alat-alat elektronik (di rumah sakit, bank, dan kantor lainnya), pemasangan alat-alat berat atau mesin pada saat masa pembangunan, serta pemasangan alat dan mesin-mesin industri (pabrik).

3. Asuransi Tanggung Gugat

Asuransi tanggung gugat (*liability insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada masyarakat atas terjadinya suatu tuntutan hukum dari pihak ketiga karena adanya kejadian kelalaian dan atau kekeliruan yang telah dilakukan tertanggung. Asuransi ini akan memberi penggantian/membayar tuntutan ganti rugi finansial yang diajukan pihak ketiga kepada tertanggung. Contohnya adalah pengelola mal melindungi diri dari kemungkinan tuntutan pengunjung mal yang mengalami kecelakaan di area mal yang dikelolanya (pengunjung mengalami mati dan atau cedera akibat lift yang tidak berfungsi dengan benar). Seorang dokter juga rawan terhadap tuntutan dugaan malpraktek dari pasien yang merasa tidak puas atas layanan medis yang diterima dari sang dokter. Hampir semua profesi yang memberikan pelayanan kepada masyarakat dapat dituntut kala pelanggan/pasien yang ditangani mengalami kerugian, akibat pelayanan yang diberikan.

4. Asuransi Rangka Kapal

Asuransi rangka kapal (*marine hull insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada

masyarakat atas peristiwa kerugian, kerusakan atau kehilangan dari rangka kapal berikut mesin-mesin penggerakannya, yang diakibatkan oleh risiko yang terjadi di laut, seperti cuaca buruk, tabrakan, tenggelam, kandas, kebakaran, pembuangan barang ke laut (*jettison*), kerusakan teknis dan risiko perompakan / pembajakan di tengah laut. Asuransi rangka kapal juga memberikan perlindungan atas kerugian finansial akibat tuntutan pihak ketiga akibat tabrakan yang terjadi.

5. Asuransi Aviasi

Asuransi aviasi (*aviation insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada pemilik dan atau operator pesawat terbang atas kerusakan, kehilangan dan atau tuntutan hukum pihak ketiga dari rangka pesawat terbang yang dioperasikan atau yang dimiliki. Asuransi ini akan memberi penggantian biaya kerugian yang timbul karena kerusakan, kehilangan pesawat terbang, atau tanggung jawab hukum yang berkaitan dengan kegiatan pengoperasian suatu pesawat terbang. Tuntutan/tanggung jawab hukum bisa berasal dari penumpang, pengelola bandara, awak pesawat atau pihak lain yang merasa dirugikan. Kasus September 11, 2001 dimana 2 menara kembar World Trade Center yang ditabrak oleh pesawat terbang yang dibajak teroris adalah sebuah peristiwa klaim asuransi aviasi yang terbesar. Selain perusahaan asuransi harus mengganti kerugian pesawat terbang yang musnah, juga harus mengganti pihak ketiga antara lain: penumpang pesawat, pilot dan kru pesawat, gedung yang hancur, ribuan korban jiwa yang berada di dalam gedung, maupun di sekitar kejadian.

6. Asuransi Kredit

Asuransi kredit (*credit Insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada perbankan dan lembaga keuangan lainnya atas risiko gagal

bayar dari kredit/ pinjaman yang disalurkan kepada nasabah (debitur), akibat sang debitur meninggal dunia, terkena pemutusan hubungan kerja (PHK), mengalami kebangkrutan dalam usahanya dan akibat bahaya lain yang dijamin polis asuransi. Asuransi kredit bersifat wajib pada jenis kredit tertentu, yang akan dikenakan kepada siapapun yang akan mengajukan kredit/pinjaman ke bank atau lembaga keuangan. sebagai contoh, asuransi kredit ini akan melekat pada kredit kepemilikan rumah, kendaraan bermotor, kartu kredit dan kredit usaha. Ada beberapa kredit yang tidak mengharuskan asuransi kredit, khususnya kredit jangka pendek dan bernilai kecil.

7. Asuransi Penjaminan

Asuransi penjaminan (*suretyship insurance*) adalah produk jaminan yang diberikan oleh perusahaan asuransi kepada pemilik proyek dan atau pekerjaan (biasa disebut *obligee*) atas ketidak-mampuan pelaksana proyek/kontraktor dan atau pekerjaan (biasa disebut *principal*) dalam melaksanakan suatu proyek dan atau pekerjaan sesuai dengan perjanjian kerja yang telah mereka sepakati. Apabila terjadi kegagalan pelaksanaan proyek atau pekerjaan, yang tidak sesuai dengan perjanjian, maka pihak *Obligee* akan menerima kompensasi finansial dari asuransi ini, dari perusahaan asuransi sebagai penjamin (*surety*). Contoh dari bentuk jaminan (*suretyship*) diantaranya adalah Jaminan Penawaran (*bid/tender bond*), Jaminan Uang Muka (*advance payment bond*), Jaminan Pemeliharaan (*maintenance bond*), dan Jaminan Pelaksanaan (*performance bond*).

8. Asuransi Satelit

Asuransi Satelit (*satellite insurance*) adalah produk asuransi yang merupakan cabang khusus dari asuransi aviasi yang memberikan perlindungan risiko finansial yang timbul dari 3 risiko, yaitu kegagalan peluncuran (*launching operation*);

meliputi penggantian biaya peluncuran ulang (*relaunching operation*) serta penggantian satelit jika rusak/hancur ketika gagal dalam peluncuran, kegagalan mengorbit atau posisi orbit satelit tidak pada posisi yang seharusnya, dan tanggung gugat dari pihak ketiga (*third party liability*) sebagai dampak kegiatan peluncuran dan pengoperasian satelit.

9. Asuransi Energi (*On Shore dan Off Shore*)

Asuransi energi (*energy insurance*) adalah produk asuransi yang memberikan perlindungan risiko finansial kepada perusahaan minyak dan atau perusahaan yang mengerjakan pekerjaan terkait minyak dan gas dalam kegiatan proses pengeboran, produksi, pengolahan, logistic dan penyimpanan sumber energi yang dikerjakan. Ada 4 area utama yang diberikan jaminan perlindungan dalam Asuransi Energi *Onshore* dan *Offshore*, yaitu harta benda di darat, harta benda di lepas pantai, pengendalian sumur serta rangka kapal dan mesin.

10. Asuransi Aneka

Asuransi aneka (*miscellaneous insurance*) sesungguhnya bukan merupakan produk asuransi. Istilah asuransi aneka dipakai sebagai kategori pengelompokkan produk-produk asuransi yang kontrak/polisnya tidak mengacu kepada kontrak asuransi jiwa, asuransi kebakaran (*fire*), asuransi kesehatan (*health*) maupun asuransi pengangkutan laut (*marine*). Setiap polis asuransi yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi adalah produk asuransi, dan polis itu tidak mengacu ke salah satu dari ketiga kontrak/polis yang disebutkan di atas, maka dalam praktek dikelompokkan ke dalam asuransi aneka.

Contoh produk asuransi yang masuk ke dalam asuransi aneka adalah asuransi kecelakaan diri, asuransi kendaraan bermotor, asuransi uang, asuransi pertanian, asuransi menara BTS, asuransi perjalanan dan lain-lain. Jadi, jika

mengacu kepada hal ini, sesungguhnya ada puluhan atau bahkan ratusan produk asuransi umum; mengingat satu polis asuransi adalah satu produk.

Namun istilah asuransi aneka bukanlah sebuah pakem atau ketetapan baku, karena para ahli asuransi di luar negeri, belum memiliki kesepakatan tentang berbagai hal dalam terminologi, pengelompokan (klasifikasi) dan atau teknikal asuransi lainnya.

B. USAHA ASURANSI JIWA

Usaha Asuransi Jiwa adalah usaha jasa penanggulangan risiko finansial kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak melalui pembayaran uang pertanggungan (santunan) dan atau uang dana hasil pengelolaan yang besarnya telah ditentukan (disepakati) dalam kontrak polis asuransi. Pembayaran uang pertanggungan (*sum insured*) atau santunan, akan dilakukan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa kontrak polis atau tetap hidup setelah masa kontrak polis berakhir.

Penyelenggara usaha jasa asuransi jiwa disebut perusahaan asuransi jiwa. Perusahaan asuransi jiwa yang beroperasi di Indonesia tergabung dan terdaftar ke dalam suatu asosiasi yang disebut Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Saat ini terdapat 60 buah perusahaan asuransi jiwa yang terdaftar di AAJI (www.aaji.or.id).

Ada 4 produk dasar asuransi jiwa yang disediakan oleh perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, yaitu:

1. Asuransi Jiwa Berjangka

Asuransi Jiwa Berjangka (*term life insurance*), adalah produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat berupa sejumlah uang pertanggungan sesuai dengan yang tertera dalam kontrak polis kepada penerima manfaat. Pembayaran Uang Pertanggungan akan dilakukan kepada penerima manfaat hanya apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa kontrak polis.

2. **Asuransi Jiwa Seumur Hidup**

Asuransi Jiwa Seumur Hidup (*whole life insurance*), adalah produk asuransi jiwa yang memberikan perlindungan seumur hidup (biasanya sampai dengan usia 99 tahun) dan manfaat lain berupa dana hasil tabungan, yang disebut Nilai Tunai. Dalam produk asuransi ini, tertanggung dimungkinkan menikmati perlindungan seumur hidup walaupun berhenti membayar uang premi pada satu waktu tertentu sesuai kontrak polis. Selain itu, tertanggung juga dapat menerima Nilai Tunai dari polisnya di tengah masa kontrak polis. Pembayaran Uang Pertanggungan dan sisa Nilai Tunai kepada penerima manfaat akan dilakukan apabila tertanggung meninggal dunia atau telah mencapai usia 99 tahun.

3. **Asuransi Jiwa Dwiguna**

Asuransi Jiwa Dwiguna (*endowment life insurance*), adalah produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat Uang Pertanggungan dan dana tabungan dengan porsi yang lebih besar daripada Uang proteksi/pertanggungannya. Pembayaran Uang Pertanggungan dan Dana Tabungan akan dilakukan kepada penerima manfaat apabila tertanggung meninggal dunia pada masa kontrak polis, atau dibayarkan kepada tertanggung apabila tertanggung tetap hidup di akhir masa kontrak polis.

4. **Asuransi Unit Link**

Asuransi Unit Link adalah produk asuransi jiwa yang mengkombinasikan kontrak asuransi dengan produk investasi. Ciri dari produk asuransi unit link adalah uang premi yang rendah dan uang investasi yang relatif besar. Besar/kecilnya hasil investasi yang akan diterima akan sangat dinamis dan fluktuatif, bergantung kepada hasil penempatan dana investasi pada produk investasi yang dipilih. Produk asuransi unit link sangat

tidak disarankan bagi nasabah yang tidak memahami dunia investasi pasar uang maupun pasar modal, yang memberikan manfaat perlindungan dengan premi rendah sekaligus investasi. Jenis asuransi ini memberikan manfaat perlindungan asuransi kematian dan investasi sekaligus.

C. USAHA REASURANSI

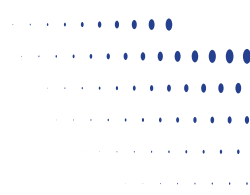
Usaha reasuransi adalah usaha jasa yang memberikan layanan pertanggungan ulang atas risiko finansial yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, perusahaan penjaminan atau perusahaan reasuransi lainnya.

Penyelenggara usaha reasuransi disebut perusahaan reasuransi. Saat ini terdapat 7 buah perusahaan reasuransi yang terdaftar dan beroperasi di Indonesia, dan tergabung ke dalam Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI).

D. USAHA ASURANSI UMUM SYARIAH

Usaha asuransi umum Syariah adalah usaha jasa pertanggungan risiko finansial yang pengelolaan usahanya menggunakan prinsip Syariah guna saling menolong dan melindungi dengan memberikan penggantian finansial akibat terjadinya suatu peristiwa kerugian, kerusakan, penggantian biaya, kehilangan keuntungan atau tuntutan hukum dari pihak ketiga, kepada peserta atau pemegang polis.

Penyelenggara usaha asuransi umum syariah disebut perusahaan asuransi umum Syariah. Saat ini terdapat 25 perusahaan asuransi umum Syariah yang terdaftar dan beroperasi di Indonesia, dan tergabung ke dalam Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI).



E. USAHA ASURANSI JIWA SYARIAH

Usaha Asuransi Jiwa Syariah adalah usaha jasa penanggulangan risiko finansial yang pengelolaan usahanya berdasarkan prinsip Syariah guna saling menolong dan melindungi melalui pemberian pembayaran uang pertanggungan dan atau uang dana hasil pengelolaan yang besarnya telah ditentukan (disepakati) dalam kontrak polis asuransi. Pembayaran dilakukan apabila tertanggung meninggal dunia dalam masa kontrak polis atau tetap hidup di akhir masa kontrak polis kepada pemegang polis, tertanggung, atau pihak lain yang berhak.

Penyelenggara usaha asuransi jiwa Syariah disebut perusahaan asuransi jiwa Syariah. Saat ini terdapat 29 perusahaan asuransi jiwa Syariah yang terdaftar dan beroperasi di Indonesia, dan tergabung ke dalam Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI).

F. USAHA REASURANSI SYARIAH

Usaha reasuransi Syariah adalah usaha jasa perlindungan risiko finansial yang pengelolaan risikonya menggunakan prinsip Syariah guna memberikan layanan pertanggungan ulang atas risiko finansial yang dihadapi oleh perusahaan asuransi, perusahaan penjaminan atau perusahaan reasuransi lainnya.

Penyelenggara usaha reasuransi Syariah disebut perusahaan reasuransi Syariah. Saat ini terdapat 4 buah perusahaan reasuransi syariah yang terdaftar dan beroperasi di Indonesia, dan yang tergabung ke dalam Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI).

G. USAHA PIALANG ASURANSI

Usaha pialang asuransi adalah usaha jasa konsultasi dan atau keperantaraan penutupan asuransi atau asuransi Syariah serta penanganan penyelesaian klaimnya dengan bertindak untuk dan atas nama pemegang polis, bertanggung atau peserta.

Penyelenggara usaha pialang asuransi disebut perusahaan pialang asuransi. Saat ini terdapat 155 perusahaan pialang asuransi yang terdaftar dan beroperasi di Indonesia, dan tergabung ke dalam Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO).

H. USAHA PIALANG REASURANSI

Usaha pialang reasuransi adalah usaha jasa konsultasi dan atau keperantaraan penempatan reasuransi atau reasuransi Syariah serta penanganan penyelesaian klaimnya dengan bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi Syariah, perusahaan penjaminan, perusahaan penjaminan Syariah, perusahaan reasuransi atau perusahaan reasuransi Syariah yang melakukan penempatan reasuransi atau reasuransi syariah.

Penyelenggara usaha pialang reasuransi disebut perusahaan pialang reasuransi. Saat ini terdapat 41 buah perusahaan pialang reasuransi yang terdaftar dan beroperasi di Indonesia, dan tergabung ke dalam Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO).

I. USAHA PENILAI KERUGIAN ASURANSI

Usaha penilai kerugian asuransi adalah usaha jasa penilai klaim dan atau jasa konsultasi atas objek asuransi. Profesi penilai kerugian asuransi biasa disebut *Adjuster*. Berdasarkan objek asuransi yang dinilai, profesi *terbagi* menjadi *Loss Adjuster* (khusus untuk objek property) dan *Average Adjuster* (khusus untuk objek kargo). Jasa layanan penilaian kerugian ini dibutuhkan guna diperoleh suatu nilai klaim yang lebih objektif dan independen. Baik perusahaan asuransi maupun tertanggung dapat meminta jasa layanan perusahaan penilai kerugian asuransi.

Penyelenggara usaha penilai kerugian asuransi disebut perusahaan penilai kerugian asuransi. Saat ini terdapat 27 perusahaan penilai kerugian asuransi yang terdaftar dan beroperasi di Indonesia, dan tergabung ke dalam Asosiasi Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi Indonesia (APKAI).

PENYELENGGARA ASURANSI WAJIB/SOSIAL

Selain diisi oleh perusahaan penyelenggara asuransi komersial (seperti telah diuraikan di atas), struktur industri asuransi nasional juga diisi oleh beberapa badan hukum pemerintah penyelenggara asuransi wajib/sosial.

Berbeda dengan asuransi komersial yang keanggotaannya bersifat sukarela dan penyelenggaraannya berorientasi profit, pada asuransi wajib, keanggotaannya bersifat wajib dan keberadaannya tidak berorientasi pada profit. Penyelenggaraan asuransi wajib / sosial di Indonesia diatur dalam Undang-Undang No. 40 tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional (SJSN).

Menurut undang-undang, Asuransi sosial adalah mekanisme pengumpulan dana yang bersifat wajib yang berasal dari iuran guna memberikan perlindungan atas risiko sosial

ekonomi yang menimpa peserta atau anggota keluarganya. Asuransi sosial dibentuk oleh pemerintah dengan tujuan untuk memberikan proteksi dasar kepada seluruh masyarakat dengan premi minimal, murah, dan terjangkau. Seluruh warga negara wajib mengikuti program asuransi ini.

Berikut adalah penyelenggara asuransi wajib / sosial di Indonesia:

J. BADAN PENYELENGGARA JASA SOSIAL KESEHATAN (BPJS Kesehatan)

BPJS Kesehatan berfungsi untuk menyelenggarakan layanan asuransi kesehatan dan jaminan sosial bagi seluruh masyarakat Indonesia. Program ini memberikan perlindungan kepada masyarakat agar dapat melakukan berobat jalan maupun berobat inap Ketika menderita sakit.

K. BADAN PENYELENGGARA JAMINAN SOSIAL KETENAGAKERJAAN (BPJS Ketenagakerjaan)

BPJS Ketenagakerjaan berfungsi untuk menyelenggarakan layanan asuransi tenaga kerja dan jaminan sosial tenaga kerja kepada para tenaga kerja formal, tenaga kerja lepas, tukang, buruh, hingga pedagang di seluruh Indonesia. Program ini memberikan layanan asuransi kecelakaan diri, tabungan hari tua, dan santunan kematian.

L. ASURANSI KECELAKAAN TRANSPORTASI UMUM DAN LALU LINTAS

PT. Asuransi Jasa Raharja adalah badan hukum pemerintah yang ditugaskan untuk menyelenggarakan layanan asuransi kecelakaan transportasi umum dan lalu lintas bagi masyarakat. Masyarakat pengguna transportasi umum dan kendaraan pribadi akan menerima

uang santunan kematian, cacat tetap, perawatan, biaya penguburan jika tidak punya ahli waris, dan penggantian biaya ambulans jika mengalami kecelakaan transportasi di seluruh wilayah Indonesia.

M. ASURANSI SOSIAL PEGAWAI NEGERI SIPIL

PT. TASPEN merupakan badan hukum pemerintah yang ditugaskan untuk memberikan layanan jaminan tabungan pensiun sekaligus proteksi jiwa bagi pegawai negeri sipil. Program ini dikhususkan untuk pegawai negeri sipil, dengan sistem pembayaran premi bulanan melalui pemotongan gaji setiap bulan.

N. ASURANSI SOSIAL ABRI

PT. ASABRI merupakan badan hukum pemerintah yang ditugaskan untuk menyelenggarakan layanan perlindungan kematian, cacat akibat menjalankan dinas, kehilangan pekerjaan akibat pensiun, atau memutuskan mundur dari dinas di Tentara Nasional Indonesia (TNI) atau Kepolisian Republik Indonesia (POLRI).

O. USAHA PENUNJANG USAHA PERASURANSIAN

Ada beberapa profesi yang menjadi penyedia jasa bagi perusahaan perasuransian, yang merupakan komplemen dari industri perasuransian, dan keberadaan profesi ini juga diatur oleh Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia (OJK RI). Profesi ini diantaranya adalah konsultan aktuarial, akuntan publik, penilai, dan profesi lain yang ditetapkan dengan Peraturan OJK. Para profesional ini biasanya menghimpun diri ke suatu badan usaha dalam memberikan layanan jasanya.

ASOSIASI ASURANSI UMUM INDONESIA (AAUI)

Adalah suatu organisasi yang didirikan oleh Dewan Asuransi Indonesia yang menaungi perusahaan Asuransi Umum dan perusahaan reasuransi di Indonesia. AAUI merupakan organisasi yang menjalankan segala usahanya secara nirlaba. Visi AAUI adalah terciptanya Industri Asuransi Umum yang sehat dan dinamis, serta memiliki kapasitas nasional yang kuat guna mendukung pertumbuhan ekonomi (<https://aaui.or.id/>).

Adapun Fungsi AAUI adalah sebagai berikut:

1. Wadah persatuan dan musyawarah untuk kepentingan industri asuransi umum.
2. Forum komunikasi, informasi dan konsultasi antar anggota.
3. Badan yang menetapkan standarisasi polis dan klausul sesuai kebutuhan industri serta harga referensi dalam produk asuransi umum.
4. Badan yang menjadi mitra kerja Otoritas Jasa keuangan (OJK) atau lembaga yang berwenang dalam pembinaan dan pengawasan usaha asuransi.
5. Wadah kerjasama dalam penanganan risiko khusus yang karena sifatnya memerlukan penanganan bersama.
6. Wadah kerjasama dalam mengkampanyekan kesadaran masyarakat dan pemahaman berasuransi.
7. Menjaga kepercayaan masyarakat, perlindungan konsumen dan mencegah tindakan/kegiatan kriminal keuangan dengan menggunakan asuransi dan reasuransi.

ASOSIASI ASURANSI JIWA INDONESIA (AAJI)

Sebelum menjadi organisasi independen, industri asuransi jiwa tergabung dalam Dewan Asuransi Indonesia (DAI) yang merupakan wadah tunggal bagi semua perusahaan asuransi – umum, jiwa, sosial, dan reasuransi di seluruh Indonesia. Akhirnya,

bertepatan dengan penyelenggaraan kongres tahunan DAI ke-10 pada 23 Januari 2002, dideklarasikan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sebagai induk organisasi bagi industri asuransi jiwa di Indonesia (<https://www.aaji.or.id/>).

AAJI bertujuan menjadi wadah dan penyalur aspirasi perusahaan asuransi dan reasuransi di Indonesia untuk menciptakan, memelihara serta memupuk kerja sama yang saling memberi manfaat untuk pengembangan usaha asuransi jiwa di Indonesia.

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

Para pengurus AAJI adalah para profesional dalam industri asuransi jiwa dan reasuransi di Indonesia yang dipilih setiap tiga tahun sekali untuk memastikan organisasi menjalankan fungsi dan perannya dengan baik. AAJI bermitra dengan berbagai pihak terkait seperti pembuat kebijakan keuangan dan perbankan di Indonesia untuk melakukan kegiatan-kegiatannya di bawah perundang-undangan yang berlaku.

Saat ini anggota AAJI terdiri dari 58 perusahaan asuransi jiwa dan 6 perusahaan reasuransi, yang merupakan perusahaan nasional dan multinasional yang beroperasi di Indonesia. Di sisi lain, AAJI merupakan satu-satunya asosiasi yang memiliki kewenangan untuk menyelenggarakan ujian dan memberikan lisensi bagi tenaga pemasar asuransi jiwa profesional dari seluruh perusahaan anggota di Indonesia.





ASURANSI
CANDI UTAMA

☎ +62 21- 3005 1888 @ asuransi_candi_utama 🌐 www.candiutama.co.id



"Asuransi itu unik, saat kau tidak berisiko semua menawarkan, sebaliknya, kala kau berisiko tinggi semua balik badan bubar. Underwriter-nya paranoid? Dan oleh sebab itu tidak ada lagi asuransi kerugian, karena bisnis cari untung"

Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi

BAB 4. TM
PROFESI-PROFESI
INDUSTRI PERASURANSIAN

Sudarno Hardjo Saparto





<https://www.rottentomatoes.com/tv/professionals/s01>

Tingkat literasi masyarakat Indonesia masih rendah, dan salah satu penyebab adalah kurangnya kegiatan edukasi asuransi oleh perusahaan perasuransian bagi masyarakat. Dan berdasarkan pengalaman penulis bila mereka ditanya tentang pekerjaan dan atau profesi apa yang ada di dalam industri perasuransian, mereka akan langsung menjawab: “Agen asuransi”. Memang benar tidak banyak yang mengetahui profesi apa saja yang ada di dalam industri perasuransian, yang dapat dimasuki lulusan perguruan tinggi untuk peroleh pekerjaan dan penghasilan, peningkatan karir dan menata masa depan.

Sehingga tidak heran lulusan Sekolah Menengah Tingkat Atas (SMTA) sangat sedikit yang mendaftarkan diri pada **Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti** (STMA Trisakti) dan **Sekolah Tinggi Manajemen Risiko dan Asuransi** (STIMRA). Karena masyarakat tidak paham profesi apa saja yang ada, dan bagaimana mengembangkan diri dalam industri perasuransian, serta apakah masa depan berbagai profesi tersebut menjanjikan (cerah).

Sesungguhnya saat ini industri perasuransian banyak dimasuki oleh lulusan universitas unggulan dalam negeri dan swasta, serta bahkan dari luar negeri. Sebut saja Thomas Bipi adalah lulusan Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Ariyanti Suliyanto dan Anggia

merupakan lulusan Fakultas Teknik Kimia Universitas Diponegoro. Mereka awalnya memang tidak memahami proses kerja dalam industri dan bisnis asuransi, namun mereka mampu menguasai materi pekerjaan yang diberikan dalam waktu tidak terlalu lama. Karena asuransi sesungguhnya adalah ilmu praktis, bukan seperti kedokteran dan teknik sipil, yang mau tidak mau kita harus belajar secara formal di fakultas terkait.

Industri dan bisnis asuransi dapat dimasuki dan ditapaki oleh berbagai lulusan disiplin ilmu, misalnya saja seorang dokter yang sangat dibutuhkan perusahaan asuransi yang memasarkan asuransi kesehatan. Seorang ahli mesin atau sipil, dibutuhkan pada pekerjaan analisa penutupan asuransi dan terutama pada saat terjadi klaim untuk jenis asuransi *machinery breakdown* (mesin-mesin pabrik) dan *contractors all risk* (pembangunan gedung). Atau seorang ahli kapan dan mantan pelaut, dibutuhkan oleh industri perasuransian dalam menganalisa penutupan dan penanganan klaim asuransi rangka kapal (*marine hull*) dan asuransi pengangkutan barang (*marine cargo*). Intinya semua disiplin ilmu dapat diterima dalam industri dan bisnis asuransi, karena industri perasuransian menangani seluruh risiko yang dimiliki korporasi, keluarga dan individu (perorangan).

Profesi apa saja yang ada di dalam industri perasuransian, dan apa yang mereka kerjakan serta bagaimana mereka mengerjakannya?

Profesi-profesi

Dalam industri perasuransian, terdapat berbagai profesi yang memiliki peran khusus dalam berbagai aspek operasional perusahaan perasuransian. Setiap tenaga ahli di perusahaan perasuransian memiliki peran khusus untuk memastikan kelancaran operasi perusahaan dan kepatuhan pada peraturan dan hukum yang terkait dengan industri asuransi dalam mencapai berbagai tujuan perusahaan.

AGEN ASURANSI

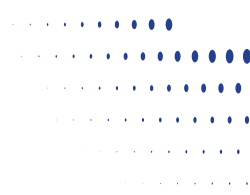
Umumnya seorang agen adalah orang yang diberikan otoritas atau kuasa untuk bertindak atas nama orang lain yang disebut prinsipal. Contohnya, seorang agen perumahan yang dipekerjakan untuk membuat kontrak penjualan antara pembeli dengan penjual properti. Demikian juga Kantor Agensi yang bergerak dalam Jasa Penyedia Tenaga Kerja adalah menjadi agen bagi perusahaan yang mencari/membutuhkan tenaga kerja dan bagi anggota masyarakat yang membutuhkan pekerjaan. Juga pada bisnis perjalanan/travel, *travel agent* bertindak untuk mewakili tertanggung-nya mengurus perjalanan ke berbagai perusahaan seperti: penerbangan, hotel, restaurant, taman hiburan dan destinasi wisata lainnya. Sementara itu tugas agen asuransi adalah memasarkan berbagai produk asuransi kepada masyarakat, mencari prospek tertanggung/tertanggung dan membuat suatu kontrak antara perusahaan perasuransian dengan pemegang polis/tertanggung.

Berdasarkan UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 40 TAHUN 2014 TENTANG PERASURANSIAN disebutkan:

“Agen Asuransi adalah orang yang bekerja sendiri atau bekerja pada badan usaha, yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dan memenuhi persyaratan untuk mewakili Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah memasarkan produk asuransi atau produk asuransi syariah”

Dengan demikian, agen adalah perantara, intermediaries atau middleman, yang bekerja bagi Perusahaan asuransi. Insurance Intermediaries, contohnya tidak hanya sekedar memasarkan dan mengurus kontrak asuransi kepada perusahaan asuransi tetapi juga menyediakan bentuk layanan lain seperti:

- memberikan saran atau nasihat umum tentang manajemen risiko,



- memberikan saran tentang pencegahan kerugian dan
- membantu dalam mengurus klaim.

Kewajiban (*duties*) agen terhadap perusahaan asuransi

Menurut UU Nomor 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian, dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 69/POJK.05/2016, terdapat beberapa kewajiban yang harus dipatuhi oleh agen asuransi dalam penyelenggaraan usaha perasuransian di Indonesia, sebagai berikut:

1. Agen asuransi wajib memiliki sertifikat keagenan sesuai dengan bidang usahanya, dan terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
2. Dalam memasarkan produknya wajib memastikan bahwa dalam kegiatan pemasarannya, telah melakukan tindakan sebagai berikut:
 - a. Menyampaikan identitas sebagai wakil sah dari Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, atau Unit Syariah pada Perusahaan Asuransi dengan menunjukkan lisensi keagenan yang berlaku untuk Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, atau Unit Syariah pada Perusahaan Asuransi yang diwakilinya;
 - b. Menyampaikan informasi mengenai produk asuransi yang ditawarkan dan informasi penting yang terkait dengan syarat dan ketentuan polis dengan memperhatikan ketentuan peraturan OJK mengenai perlindungan konsumen sektor jasa keuangan;
 - c. Menyampaikan kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta atas penerimaan atau penolakan surat penutupan asuransi dari Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, atau Unit Syariah pada Perusahaan Asuransi kepada pemegang polis, tertanggung, atau peserta paling lama 5 (lima) hari kerja sejak ada keputusan penerimaan atau penolakan pertanggungan;

- d. Menginformasikan dokumen yang diperlukan untuk pengajuan formulir permohonan penutupan asuransi;
 - e. Meminta dokumen yang diperlukan untuk pengajuan formulir permohonan dan dokumen lainnya yang dimintakan oleh Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, atau Unit Syariah pada Perusahaan Asuransi untuk penutupan asuransi; dan
 - f. Memastikan pemegang polis, tertanggung, atau peserta mengisi seluruh formulir surat permohonan pertanggungan asuransi secara lengkap sesuai dengan dokumen yang disampaikan.
3. Agen Asuransi wajib memberikan informasi yang benar, tidak palsu, dan/atau tidak menyesatkan kepada Pemegang Polis, Tertanggung, atau Peserta mengenai risiko, manfaat, kewajiban dan pembebanan biaya terkait dengan produk asuransi atau produk asuransi syariah yang ditawarkan.
 4. Agen Asuransi memiliki kewajiban untuk melaporkan segala transaksi yang mereka lakukan kepada perusahaan asuransi tempat mereka bekerja. Ini termasuk laporan mengenai penjualan, perubahan polis, klaim, dan lain-lain
 5. Agen Asuransi diharapkan untuk terus mengembangkan pengetahuan mereka tentang produk- produk asuransi dan peraturan terkini. Mereka juga harus menjalani pelatihan yang diperlukan untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam memberikan layanan kepada tertanggung
 6. Agen Asuransi harus menjaga kerahasiaan data pribadi tertanggung dan tidak boleh menggunakan informasi tersebut untuk kepentingan pribadi atau tidak sah.
 7. Agen Asuransi wajib menyerahkan Premi atau Kontribusi tersebut kepada Perusahaan Asuransi atau Perusahaan Asuransi Syariah dalam jangka waktu yang diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan.

8. Agen Asuransi dilarang menahan atau mengelola Premi atau kontribusi.
9. Agen Asuransi dilarang menggelapkan Premi atau Kontribusi.
10. Ketika terjadi klaim, agen asuransi memiliki kewajiban untuk membantu tertanggung dalam proses pengajuan klaim. Mereka harus memastikan bahwa semua dokumen yang diperlukan telah diserahkan dengan benar dan membantu tertanggung dalam memproses klaim.
11. Agen Asuransi harus mematuhi semua hukum dan peraturan yang berlaku dalam industri perasuransian. Mereka juga harus mematuhi kode etik dan standar yang ditetapkan oleh badan regulator, asosiasi perusahaan dan atau perusahaan asuransi.
12. Agen Asuransi harus mengungkapkan dengan jelas kepada tertanggung jika ada konflik kepentingan yang mungkin mempengaruhi saran atau rekomendasi yang mereka berikan.
13. Agen Asuransi harus mematuhi kewajiban pajak yang berlaku terkait dengan pendapatan yang mereka peroleh dari kegiatan asuransi.

Kewajiban-kewajiban ini penting untuk memastikan bahwa agen asuransi memberikan layanan yang profesional, jujur, dan bertanggung jawab kepada tertanggung. Pelanggaran terhadap kewajiban-kewajiban ini dapat mengakibatkan sanksi hukum atau administratif. Oleh karena itu, penting bagi agen perasuransian untuk selalu memahami dan mematuhi semua peraturan dan etika yang berlaku dalam industri ini.

Hak-hak seorang Agen

Agen punya dua hak utama dalam yang menyangkut pemakaian jasanya oleh Perusahaan asuransi, yaitu: hak untuk menerima remunerasi dan hak untuk mendapatkan ganti rugi.

1. Remunerasi

Satu agen yang bekerja serampangan tidak akan dibayar. Namun apabila ada kesepakatan yang tegas maupun tidak langsung untuk melakukan hal yang demikian, perusahaan asuransi harus memberikan *fee/reward* kepada agen atas setiap pekerjaan yang sudah dilakukan.

Secara tersirat, adalah hak si agen untuk menerima pembayaran bila bekerja sesuai dengan aturan yang berlaku dan sebaliknya hak bagi perusahaan asuransi untuk tidak membayar agen bila tidak melakukan kewajiban sesuai dengan kontrak keagenan.

Jumlah uang yang dibayarkan atau skala atas komisi yang dapat dibayarkan dapat menjadi ketentuan tertulis tertuang dalam kontrak (*express term of the contract*). Dalam kasus dimana agen harus menerima komisi, artinya bahwa kejadian atas pembayaran komisi bertanggung pada sesuatu yang benar-benar terjadi. Ketika perjanjian keagenan berakhir, agen pada umumnya tetap berhak atas pembayaran komisi atas transaksi yang dilakukan sebelum terjadinya pemutusan/pembatalan kontrak (*termination of contract*).

2. Ganti Rugi (*Indemnity*)

Bila agen mengeluarkan biaya-biaya dalam melaksanakan kewajibannya, agen berhak untuk mendapatkan ganti rugi dari perusahaan asuransi. Akan tetapi agen akan kehilangan hak untuk menerima ganti rugi jika:

- tindakan agen bukan seperti yang diperjanjikan/ dikuasakan oleh perusahaan asuransi.
- agen melakukan pelanggaran dalam melaksanakan kewajibannya.
- tindakannya yang ilegal atau tidak sah oleh undang – undang.

Pembayaran atas segala biaya yang dikeluarkan agen asuransi dalam melakukan tugasnya harus tertuang dan tertulis dalam kontrak keagenan asuransi, agar tidak menimbulkan perselisihan/sengketa.

Proses alur kerja agen asuransi

Proses kerja alur agen asuransi melibatkan beberapa tahap penting, mulai dari mengidentifikasi potensi tertanggung hingga penutupan polis asuransi. Berikut ini adalah langkah-langkah umum dalam alur kerja seorang agen asuransi:



1. **Identifikasi Tertanggung Potensial**, agen asuransi pertama-tama harus mengidentifikasi calon tertanggung potensial. Hal ini dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti kerabat dan sahabat, referensi dari kerabat dan tertanggung yang ada, pemasaran online, atau kampanye iklan.
2. **Edukasi, Konsultasi dan Penilaian Kebutuhan**, setelah menemukan calon tertanggung, agen akan melakukan komunikasi dan menjadwalkan pertemuan untuk melakukan edukasi di tahap awal, lalu berikan saran dan konsultasi dengan mereka. Selama pertemuan ini, agen wajib menggali dan mendengarkan kebutuhan serta tujuan finansial calon tertanggung, serta memberikan penjelasan mengenai berbagai pilihan jenis asuransi yang sesuai dengan kebutuhan. Oleh sebab itu agen dituntut untuk menguasai materi ***Know Your Customer*** dengan benar.
3. **Penawaran Produk Asuransi**, setelah memahami kebutuhan tertanggung, agen wajib menawarkan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan tersebut. Ini bisa mencakup asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kendaraan, atau jenis asuransi lainnya.
4. **Penjelasan Persyaratan, dan Kondisi serta Manfaat Polis dan Biaya Premi**, agen wajib menjelaskan dengan rinci seluruh persyaratan dan kondisi serta manfaat yang diberikan oleh produk asuransi yang ditawarkan, serta menjelaskan biaya premi yang akan menjadi beban tertanggung.
5. **Pengajuan Aplikasi**, setelah tertanggung menyetujui produk asuransi yang ditawarkan, agen wajib menjelaskan dan menuntun bagaimana mengisi aplikasi asuransi dengan benar dan memperingatkan konsekuensinya bila tertanggung keliru mengisi aplikasi tersebut. Selayaknya agen menjelaskan berbagai pertanyaan yang kritis dan sukar dipahami oleh tertanggung, agar tidak terjadi kekeliruan dalam pengisian.

Setelah itu agen akan memeriksa dan memastikan bahwa semua informasi yang diperlukan telah disertakan dengan benar. Sebaiknya agen membacakan kembali seluruh jawaban yang ada dan meminta konfirmasi ulang dari tertanggung akan akurasi isi jawaban pada aplikasi.

6. **Pemeriksaan Kesehatan (jika diperlukan),** beberapa jenis asuransi, seperti asuransi jiwa atau asuransi kesehatan, mungkin memerlukan pemeriksaan kesehatan. Agen sebaiknya membantu tertanggung dalam proses ini.
7. **Penyampaian Polis,** setelah polis telah diterbitkan, agen mengirimkan dokumen polis kepada tertanggung dan memastikan telah diterima dengan baik. Bila perlu datangi tertanggung dan jelaskan persyaratan polis serta prosedur klaim.
8. **Pengajuan Klaim,** jika terjadi peristiwa yang menyebabkan kerugian/klaim, agen layak membantu tertanggung dalam mengajukan klaim kepada perusahaan asuransi. Ini melibatkan pengumpulan semua dokumen yang diperlukan dan memfasilitasi proses klaim.
9. **Perpanjangan Polis,** polis asuransi biasanya memiliki jangka waktu tertentu. Agen akan mengingatkan tertanggung saat polis mendekati masa perpanjangan dan membantu mereka memperbarui atau memperpanjang polis sesuai kebutuhan. Khususnya polis asuransi umum yang berdurasi selama 1 (satu) tahun, sehingga agen memiliki kepentingan atas perpanjangan polis asuransi dimana dia akan menerima komisi setelah polis perpanjangan diterbitkan dan premi dibayarkan tertanggung.
10. **Pemberian Nasihat Berkelanjutan,** selama masa pertanggungan, agen diharapkan tetap memberikan saran kepada tertanggung, terkait perubahan kebutuhan atau perubahan dalam produk asuransi yang tersedia.

11. **Pendidikan dan Edukasi Tertanggung**, agen juga memiliki peran dalam memberikan edukasi kepada tertanggung tentang pentingnya asuransi, cara kerja asuransi, dan manfaat jangka panjangnya.
 12. **Menerima Komplain dan Keluhan Tertanggung**, agen harus bersedia menerima segala komplain dan keluhan tertanggung terkait dengan produk asuransi dan layanan yang diberikan oleh dirinya dan perusahaan asuransi yang diageninya. Serta berupaya memberikan solusi atas komplain dan keluhan tersebut, tentunya bekerja sama dengan staff perusahaan asuransi yang membidangi komplain dan keluhan tertanggung.
- Alur kerja agen asuransi ini bisa bervariasi tergantung pada jenis asuransi yang mereka jual dan perusahaan asuransi tempat mereka bekerja. Penting untuk diingat bahwa agen asuransi memiliki kewajiban etis untuk memahami dan memenuhi kebutuhan tertanggung dengan jujur dan profesional.

Untuk dapat mendalami fungsi dan peran Agen Asuransi, Anda dapat membaca buku “Agen Asuransi Profesional, Kompeten dan Berintegritas” yang diterbitkan oleh ITIKAD ACADEMY. Anda bisa membeli hardcopy-nya dari Itikad Academy (Tel. 021.82737215) atau meminta softcopy-nya secara gratis.

KONSULTAN KEUANGAN ASURANSI

Saat ini profesi agen asuransi khususnya di sektor jiwa, mengalami transformasi minor yaitu dengan memberikan layanan tambahan kepada tertanggung dalam hal konsultasi keuangan. Sehingga para agen asuransi jiwa mesti memiliki kemampuan mumpuni sebelum dapat menyebut dirinya seorang konsultan keuangan, dengan memiliki berbagai sertifikasi dari lembaga yang *credible*. Tetapi terus terang, banyak yang telah memiliki sertifikasi,

namun perilaku dan karakter agen asuransi jiwa tidak menunjukkan bahwa mereka adalah seorang konsultan keuangan profesional dan mengedepankan kepentingan tertanggung.

Sesungguhnya pemasar asuransi, agen asuransi umum dan jiwa serta pialang asuransi, semestinya memahami kondisi keuangan calon tertanggung, agar mereka dapat memberikan beberapa opsi ruang lingkup jaminan pertanggungan sesuai dengan profil risiko dan kemampuan keuangan calon tertanggung pada saat itu. Jangan sampai agen asuransi (konsultan keuangan) menawarkan berbagai jenis polis asuransi dengan ruang lingkup yang memadai, namun calon tertanggung tidak memiliki anggaran untuk membayar premi asuransi yang membebani.

Konsultan Keuangan Asuransi Jiwa adalah seorang profesional atau perusahaan yang berfokus memberikan layanan konsultasi di bidang asuransi jiwa dan perencanaan keuangan. Mereka memiliki pengetahuan dan keahlian yang mendalam tentang membangun pola pikir keuangan yang benar, strategi perencanaan keuangan jangka panjang, dan pemahaman yang kuat tentang bagaimana produk-produk asuransi jiwa dapat digunakan untuk mencapai tujuan keuangan individu atau keluarga.

Penting untuk diperhatikan dalam memilih konsultan keuangan asuransi jiwa yang berlisensi dan berpengalaman, karena asuransi jiwa adalah keputusan keuangan yang penting, dan nasihat yang tepat dapat memastikan bahwa Anda dan keluarga Anda terlindungi dengan baik secara finansial dalam berbagai situasi, dan sangat menentukan masa depan.

Proses alur kerja konsultan keuangan perusahaan asuransi jiwa

Jalur kerja seorang konsultan keuangan di perusahaan asuransi jiwa dapat bervariasi tergantung pada perusahaan dan tertanggung yang dilayani, namun pada dasarnya alur kerja mereka mirip dengan agen asuransi yang telah dibahas di atas, namun dengan tambahan bobot konsultasi dan perencanaan keuangan.



Alur kerja konsultan keuangan (agen asuransi jiwa professional) memiliki alur yang sedikit berbeda dengan alur kerja agen asuransi yang telah dibahas sebelumnya. Pada Langkah ke 2, 3 dan 4 yaitu:

- **Edukasi Manfaat Perencanaan Keuangan dan Langkah-langkah**, menjelaskan manfaat merencanakan keuangan sejak dini demi masa depan yang mandiri dan Bahagia, serta memaparkan berbagai Langkah dalam merencanakan dan melakukan (tindakan yang penuh komitmen) rencana keuangan yang telah ditetapkan.

- **Menggali kondisi, kebutuhan keuangan, kebutuhan dan konsultasi tujuan keuangan**, sebelum merencanakan berbagai tujuan keuangan, tentu konsultan keuangan perlu menggali kondisi dan kemampuan keuangan yang dimiliki oleh tertanggung, apa yang dibutuhkan dan tujuan keuangan apa yang ingin dicapai (***Know Your Customer***). Setelah itu lakukan konsultasi segala tujuan keuangan dengan menyesuaikan pada kondisi dan kemampuan keuangan tertanggung.
- **Merancang dan membuat perencanaan keuangan dan menawarkan produk yang sesuai**, setelah memahami kebutuhan dan menyesuaikan dengan kondisi dan kemampuan keuangan tertanggung, konsultan keuangan membuat perencanaan keuangan dan menawarkan produk asuransi yang sesuai dengan tujuan keuangan tertanggung. Sangat perlu diperhatikan bahwa perusahaan asuransi adalah tempat untuk mengalihkan dan memproteksi berbagai risiko yang dihadapi tertanggung, dan perusahaan asuransi bukanlah tempat yang benar dalam mengembangkan dana investasi tertanggung.

Sehingga disarankan agar konsultan keuangan tidak menawarkan unit link kepada tertanggung kecuali telah dijelaskan berbagai risiko dan beban biaya yang harus ditanggung tertanggung. Jangan sesekali menyembunyikan informasi penting yang perlu diketahui oleh tertanggung sebelum mereka memutuskan membeli.

Kemudian jangan menjual unit link kepada semua lapisan masyarakat, karena unit link adalah produk yang tidak sesuai bagi anggota masyarakat menengah ke bawah.

PROFESI PIALANG ASURANSI DAN PIALANG REASURANSI BROKER ATAU PIALANG ASURANSI

Profesi Pialang Asuransi, atau Broker Asuransi, adalah salah satu peran kunci dalam industri perasuransian. Mereka berfungsi sebagai perantara Masyarakat (tertanggung) yang membutuhkan perlindungan asuransi dan perusahaan asuransi yang menyediakan produk asuransi. Dalam pembahasan ini, kita akan menjelaskan lebih rinci tentang tugas dan tanggung jawab seorang Pialang Asuransi.

Pialang Asuransi biasanya memiliki latar belakang pendidikan dalam bidang yang relevan, seperti keuangan, bisnis, atau hukum. Mereka harus memperoleh lisensi yang dikeluarkan oleh regulator setelah memiliki sertifikasi tertentu. Lisensi ini menegaskan pemahaman mereka tentang berbagai peraturan asuransi, etika, dan tugas serta kewajiban yang mereka miliki.

Pialang asuransi, adalah individu atau entitas bisnis yang bertindak sebagai perantara, antara tertanggung dan perusahaan asuransi, bertindak untuk dan atas nama tertanggung. Tugas utama pialang asuransi adalah menggali dan memenuhi kebutuhan perlindungan tertanggung, memberikan saran terkait manajemen risiko dan mendesain produk asuransi yang sesuai profil risiko dan kondisi ekonomi, serta membantu tertanggung membeli polis asuransi pada perusahaan asuransi terseleksi. Dan yang terpenting dan terutama adalah pada saat tertanggung mengalami kerugian dan mengajukan klaim. Pialang asuransi akan secara total akan membantu dan melayani dari awal proses hingga pembayaran klaim diterima tertanggung. Pialang asuransi akan mendampingi dan menjadi konsultan tertanggung saat berhadapan dengan perusahaan asuransi, *loss adjuster* dan pihak-pihak ketiga lainnya dalam kaitan dengan proses klaim.

Pialang asuransi dapat menjadi sumber berharga untuk mendapatkan perlindungan asuransi yang sesuai dengan kebutuhan tertanggung, karena mereka sangat paham kondisi dan persyaratan polis, sehingga dapat membantu tertanggung menjelajahi berbagai pilihan produk dan perusahaan asuransi yang ada di pasaran dan memahami perwujudan perlindungan risiko.

Pialang Asuransi menurut UU no. 40 tahun 2014 tentang Perasuransian, adalah orang yang bekerja pada perusahaan pialang asuransi dan memenuhi persyaratan untuk memberi rekomendasi atau mewakili Pemegang Polis, Tertanggung, atau Peserta dalam melakukan penutupan asuransi atau asuransi syariah dan/atau penyelesaian klaim.

Sementara itu, **Pialang Reasuransi** adalah orang yang bekerja pada perusahaan pialang reasuransi dan memenuhi persyaratan untuk memberi rekomendasi atau mewakili Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, perusahaan penjaminan, perusahaan penjaminan syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah dalam melakukan penutupan reasuransi atau reasuransi syariah dan/atau penyelesaian klaim.

Dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) nomor 68 tahun 2016, pasal 21 ayat (1) menuliskan: Pialang Asuransi/Reasuransi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 20 harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. memiliki sertifikat kepihalangan dengan level paling rendah 2 (dua) tingkat di bawah kualifikasi tertinggi dari Lembaga Sertifikasi Profesi atau sertifikat kepihalangan dari luar negeri setelah terlebih dahulu memperoleh pengakuan dari Lembaga Sertifikasi Profesi;

- b. memiliki pengalaman kerja di bidang teknis kepialangan dan/atau teknis asuransi paling singkat 3 (tiga) tahun; dan
 - c. menjadi anggota Asosiasi Pialang Asuransi di Indonesia
- Dan pasal 22 ayat (1) Pialang Asuransi sebagaimana dimaksud pada pasal 20 wajib terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan, dan tentunya mematuhi kode etik dan standar praktik oleh Asosiasi Pialang Asuransi yang bersangkutan

Kewajiban Pialang Asuransi dan Reasuransi

Pialang asuransi dan Reasuransi, yang juga dikenal sebagai broker asuransi/reasuransi, memiliki beberapa kewajiban dan tanggung jawab dalam menjalankan pekerjaan mereka.

Menurut **Kode Etik Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia** (APARI), berikut adalah beberapa kewajiban umum yang dimiliki oleh pialang perusahaan perasuransian:

1. Pialang asuransi dan Reasuransi harus dapat memberikan nilai tambah dan menimbulkan rasa aman terhadap tertanggung, antara lain:
 - a. Memberikan penjelasan atas hal-hal yang dijamin atau tidak dijamin di dalam pertanggungan yang akan dibeli oleh tertanggung/klien, dan memastikan tertanggung/klien dimaksud memperoleh proteksi asuransi yang baik dan benar sesuai dengan kebutuhan dan dengan tingkat premi yang wajar.
 - b. Mempunyai pengetahuan yang mendalam mengenai berbagai macam jenis pertanggungan termasuk kondisi pasar Asuransi dan Reasuransi.
2. Pialang Asuransi dan Reasuransi, berdasarkan peraturan perundangan yang berlaku, berperan dan bertindak untuk kepentingan tertanggung/klien.

3. Pialang asuransi dan Reasuransi membantu tertanggung/klien dalam menangani klaim asuransi yang timbul dari suatu kejadian yang dijamin dan memastikan bahwa klaim diproses dengan baik dan benar serta pembayaran klaim dilaksanakan dalam waktu yang wajar.

Hubungan dengan tertanggung/klien, Pialang Asuransi dan Reasuransi:

- a. Bertindak jujur dan hati-hati, dan dalam memberikan nasihat harus objektif dan tidak memihak dengan memperhatikan kepentingan tertanggung/klien termasuk dalam memilih Perusahaan Asuransi yang akan direkomendasikan untuk menanggung objek asuransi yang akan dipertanggungkan.
- b. Sebelum memberikan advis kepada calon tertanggung/klien, Pialang asuransi dan Reasuransi harus memperkenalkan keberadaannya dengan menyatakan identitas dirinya, okupasinya dan tujuannya, serta wajib memberitahu tertanggung/klien bahwa Pialang asuransi dan Reasuransi tersebut adalah anggota APARI dan bahwa Perusahaan tempatnya bekerja adalah Perusahaan yang telah mendapat izin dari Pemerintah dan telah terdaftar sebagai anggota Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO).
- c. Dalam hal penutupan asuransi harus dilakukan kepada perusahaan asuransi yang tidak termasuk didalam rekomendasi Pialang asuransi dan Reasuransi, maka diperlukan permintaan/instruksi tertulis dari tertanggung/klien.
- d. Tidak melakukan suatu tindakan yang dapat merugikan tertanggung/klien.

Penjualan, Pialang asuransi dan Reasuransi:

- a. Bertindak hati-hati dan tidak membatasi atas jumlah pilihan Penanggung yang dapat digunakan.
- b. Menjelaskan pilihan dari jasa dan produk yang ditawarkan, dan dalam hal Pialang asuransi dan Reasuransi menawarkan lebih dari satu jenis pertanggungan, ia harus menjelaskan jenis polis-polis yang ditawarkan dan memberikan perbandingan dalam hal besaran premi, luas jaminan dan hal lain yang relevan, dan memastikan bahwa calon tertanggung/klien memahami jenis jasa dan produk yang ditawarkan.
- c. Harus memastikan bahwa jenis asuransi yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan perlindungan dan kondisi keuangan calon tertanggung/klien, dan ketika mengajukan penawaran asuransi dan reasuransi, harus dipastikan bahwa penawaran tersebut dapat ditempatkan kepada Penanggung dan Reasuransi yang memiliki reputasi baik dan kondisi keuangan aman.

Penutupan pertanggungan, Pialang asuransi dan Reasuransi:

- a. Menerangkan kepada tertanggung/klien perbedaan-perbedaan, dan biaya/premi dari berbagai jenis jaminan asuransi yang ditawarkan, yang menurut pendapatnya diperlukan oleh tertanggung/klien.
- b. Menjelaskan semua syarat dan kondisi yang terdapat pada penawaran asuransi dan menyampaikan peringatan atas pembatasan-pembatasan yang penting termasuk seluruh pengecualian-pengecualiannya sehingga tertanggung/klien mengerti apa yang telah dibelinya.
- c. Memberitahukan tertanggung/klien nama semua penanggung yang terlibat dalam pertanggungan dan memberitahukan kepada tertanggung/klien semua informasi dan perubahan yang terjadi (bila ada).

- d. Dalam hal penutupan asuransi telah dilakukan, harus secepatnya menyampaikan dokumen polis asuransi berikut nota penagihan premi, karena pembayaran premi yang tepat waktu merupakan syarat berlakunya kontrak asuransi. Terus mengingatkan tertanggung/klien bila pembayaran premi belum dilaksanakan.

Perpanjangan pertanggungan, Pialang asuransi dan Reasuransi harus:

- a. Memberitahukan tertanggung/klien kapan polis akan berakhir, dan dalam hal Pialang asuransi dan Reasuransi memilih untuk tidak menawarkan perpanjangan, maka ia harus memberitahukan pilihannya untuk tidak menawarkan perpanjangan tersebut kepada tertanggung/klien setidaknya 30 (tiga puluh) hari sebelum tanggal jatuh tempo.
- b. Mengingatkan tertanggung/klien menyimpan semua informasi atau data termasuk surat-menyurat yang diberikan kepada penanggung.

Hak memperoleh ganti rugi, Pialang asuransi dan Reasuransi harus:

- a. Membantu tertanggung/klien dalam menangani hak memperoleh ganti rugi yang timbul dari perusahaan Asuransi dan Reasuransi.
- b. Memberikan penjelasan kepada tertanggung/klien atas hal-hal yang diperlukan mengenai ganti rugi asuransi, dan mengingatkan kewajiban tertanggung untuk melaporkan segala kerugian yang mungkin akan menimbulkan hak memperoleh ganti rugi serta memberitahukan semua fakta-fakta material kerugian tersebut termasuk perkembangannya, secepat mungkin.

- c. Meminta kepada tertanggung untuk segera mempersiapkan dokumen klaim yang relevan terkait klaim asuransi yang diajukan.
- d. Memberitahu tertanggung/klien atas semua keputusan penanggung dengan segera.

Layanan terhadap tertanggung, Pialang asuransi dan Reasuransi harus:

- a. Memberikan penjelasan yang benar tentang penempatan asuransi/reasuransi yang dilakukannya sesuai permintaan tertanggung/klien.
- b. Menjelaskan tentang hak dan kewajiban tertanggung/klien dalam bahasa yang mudah dimengerti dan bahwa segala ketentuan dan syarat yang tertulis adalah wajar dan jelas.
- c. Memberikan tanggapan atas setiap korespondensi dengan segera.
- d. Menyelesaikan sampai tuntas atas tugas/layanan jasa profesi yang belum terselesaikan dalam hal tertanggung/klien telah menunjuk Pialang asuransi dan Reasuransi yang baru termasuk memberikan bantuan sepenuhnya kepada Pialang asuransi dan Reasuransi yang baru.

Penanganan keluhan tertanggung/klien, Pialang asuransi dan Reasuransi harus:

- a. Memastikan bahwa perusahaan dimana tempat bekerja mempunyai sistem dan prosedur pengelolaan keluhan tertanggung/klien yang baku, baik internal maupun eksternal, dan yang ditangani oleh pejabat yang kompeten.

- b. Memastikan bahwa semua keluhan baik lisan maupun tertulis, diterima dan didokumentasikan dengan baik, dan ditanggapi sesegera mungkin sesuai prosedur yang telah ditetapkan.

Penanganan dokumentasi, Pialang asuransi dan Reasuransi harus:

- a. Segera menyampaikan semua bukti atau dokumen yang berhubungan dengan asuransi, dan tidak menahannya tanpa alasan, kepada tertanggung/klien sesegera mungkin.
- b. Memastikan bahwa semua dokumen yang diterbitkan sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku, dan menata serta mengelolanya dengan baik serta sistematis sesuai prosedur yang telah ditetapkan.
- c. Membuat tanda terima atas penerimaan dokumen atau uang atas transaksi asuransi.

Pengelolaan keuangan, Pialang asuransi dan Reasuransi harus:

- a. Memberitahukan kepada tertanggung secara tertulis atas kewajiban pembayaran premi dan jadwal pembayarannya sebelum dimulainya penutupan asuransi.
- b. Melakukan pencatatan di dalam catatan dan rekening bank yang terpisah antara uang premi yang dibayar tertanggung/klien untuk segera dibayarkan kepada Penanggung dengan uang Perusahaan Pialang Asuransi/Reasuransi yang digunakan untuk membayar biaya operasional perusahaan.
- c. Memastikan bahwa semua uang tersebut ditempatkan secara wajar dan benar di rekening bank yang kredibel, dan bahwa uang tersebut maupun transaksi yang menghasilkan uang

tersebut bebas dari usaha-usaha pencucian uang (*money laundering*) sesuai ketentuan yang berlaku.

- d. Melaksanakan pembayaran atas kewajiban-kewajiban keuangannya sesegera mungkin, dan tidak diperkenankan menahan uang yang merupakan milik atau hak pihak lain lebih dari jangka waktu yang ditetapkan sesuai ketentuan yang berlaku.

Proses alur kerja Pialang Asuransi

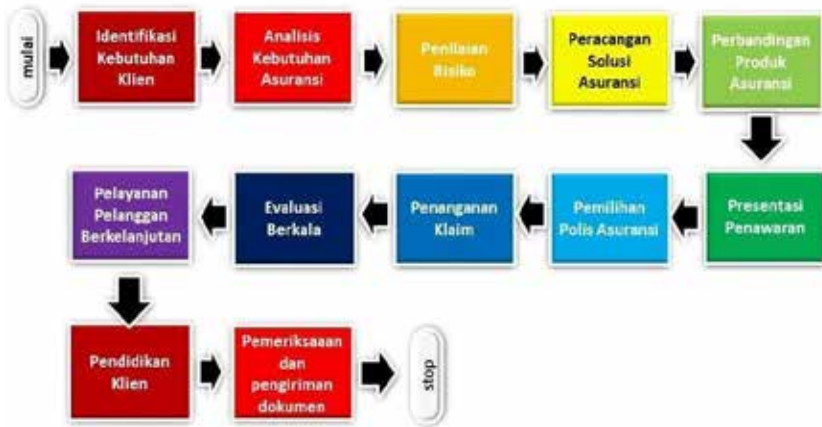
Pekerjaan seorang Pialang Asuransi melibatkan serangkaian langkah yang komprehensif untuk membantu tertanggung dalam memilih/menetapkan, membeli, dan mengelola polis asuransi yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan mereka.

Berikut adalah proses alur kerja seorang Pialang asuransi:

1. **Identifikasi Kebutuhan Tertanggung**, Pertama-tama, Pialang asuransi akan melakukan pertemuan awal dengan tertanggung untuk menggali dan memahami, kebutuhan dan tujuan mereka. Ini melibatkan diskusi mendalam tentang situasi keuangan dan kehidupan tertanggung serta jenis perlindungan asuransi atas berbagai risiko yang mereka hadapi dan butuhkan.

Untuk bisnis perpanjangan asuransi, tugas pialang untuk menelaah program asuransi yang berjalan bersama-sama dengan tertanggung, apakah masih sesuai dengan kondisi terkini atau mesti dilakukan perubahan jaminan dan nilai pertanggungan. Mendapatkan Surat Penunjukkan *resmi* sebagai Pialang Asuransi yang menyatakan dengan jelas ruang lingkupnya untuk tertanggung baru atau surat resmi persetujuan dari tertanggung untuk perpanjangan program asuransi/penetrasi.

PROSES ALUR KERJA PIALANG ASURANSI - REASURANSI



2. **Analisis Kebutuhan Asuransi**, setelah mengidentifikasi kebutuhan tertanggung, Pialang akan melakukan analisis menyeluruh terhadap risiko yang mungkin dihadapi tertanggung. Ini mencakup identifikasi risiko kesehatan, risiko kehidupan, risiko properti, atau risiko bisnis, tergantung pada kebutuhan tertanggung. Kerap pialang asuransi harus melakukan peninjauan ke lokasi objek pertanggungan agar dapat memahami dengan akurat profil risiko tertanggung.
3. **Penilaian Risiko**, Pialang akan berdiskusi, dalam rangka membantu tertanggung menilai dan memahami risiko yang ada serta dampak finansialnya jika risiko tersebut terjadi. Dalam beberapa kasus, analisis ini dapat melibatkan perhitungan matematis dan statistik untuk menentukan tingkat perlindungan yang diperlukan.
4. **Perancangan Solusi Asuransi**, berdasarkan analisis kebutuhan dan risiko, Pialang akan merancang rekomendasi solusi program asuransi yang sesuai. Ini melibatkan pemilihan jenis produk asuransi dengan ruang lingkup jaminan yang relevan (misalnya asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi properti, dan lain-lain) dan bersama tertanggung mendiskusikan dan

menentukan jumlah pertanggungan yang sesuai dengan nilai faktual dan dengan memerhatikan kondisi polis asuransi terkait.

5. **Perbandingan Produk Asuransi,** Pialang akan melakukan perbandingan produk asuransi dari beberapa perusahaan asuransi terseleksi (*benchmarking*) . Tujuannya adalah untuk memilih produk yang memberikan manfaat terbaik dengan biaya yang paling kompetitif/ekonomis bagi tertanggung.
6. **Presentasi Penawaran,** Pialang akan menyampaikan penawaran dari perusahaan asuransi kepada tertanggung. Mereka akan menjelaskan dengan jelas rincian kondisi dan persyaratan polis asuransi, ruang lingkup jaminan, biaya premi, dan ketentuan lainnya kepada tertanggung.
7. **Pemilihan Polis Asuransi,** setelah menerima penawaran, tertanggung akan memilih opsi polis asuransi yang paling sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka. Pialang akan membantu dalam proses pengisian formulir aplikasi dan persyaratan administratif lainnya.
8. **Penanganan Klaim,** jika tertanggung mengajukan klaim asuransi, Pialang akan memberikan panduan, bantuan dan pelayanan dalam proses klaim, hingga pembayaran ganti rugi diterima tertanggung dengan nilai pantas dan dalam waktu yang wajar. Mereka akan memastikan bahwa klaim diproses dengan lancar dan sesuai dengan ketentuan polis asuransi (*best practices*).
9. **Evaluasi Berkala,** Pialang akan menjadwalkan pertemuan berkala (setidaknya 6 bulan sekali, bahkan bisa lebih cepat) dengan tertanggung untuk meninjau kembali kebutuhan perlindungan asuransi mereka. Ini penting karena situasi dan kebutuhan tertanggung dapat berubah seiring waktu.

10. **Pelayanan Tertanggung Berkelanjutan**, Pialang harus bersedia untuk menjawab pertanyaan tertanggung, memberikan informasi tentang perubahan dalam industri asuransi, dan memberikan saran tambahan sesuai kebutuhan terkini.
11. **Pendidikan Tertanggung**, selain memberikan layanan asuransi, Pialang juga berperan sebagai penasihat manajemen risiko, memberikan edukasi tentang pengelolaan risiko, jenis jaminan polis asuransi yang dimiliki dan yang dibutuhkan, serta strategi pembiayaan premi (keuangan) yang sesuai.
12. **Pemeriksaan dan Pengiriman Dokumen Asuransi**, merupakan rangkaian kegiatan terakhir yang dilakukan pialang asuransi:
 - Pemeriksaan menyeluruh terhadap polis asuransi yang diterima dari penanggung dibandingkan dengan *placing slip*. Bila terjadi ketidaksesuaian dengan *placing slip*, harus segera diinformasikan dan dikembalikan kepada Penanggung disertai catatan perbaikan yang diinginkan.
 - Akurasi nota tagihan baik mengenai jumlah uang, cicilan pembayaran (bila ada, khususnya untuk nilai premi yang besar), dan jatuh tempo pembayaran.
 - Ketepatan waktu penyampaian polis asuransi, agar tertanggung dapat segera memproses pembayaran premi asuransi tepat waktu pula, untuk diteruskan pembayarannya kepada perusahaan asuransi segera.

Proses ini akan terus berulang seiring berjalannya waktu karena kebutuhan asuransi dan kehidupan tertanggung berubah. Pialang asuransi berkomitmen untuk memberikan perlindungan yang sesuai dan membantu tertanggung mencapai tujuan keuangan mereka dengan cara yang bijaksana

Untuk dapat mendalami fungsi dan peran Pialang Asuransi dan Reasuransi, Anda dapat memperoleh dan membaca buku "Pialang Asuransi dari A ke Z" yang diterbitkan oleh Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO). Silakan hubungi Itikad Academy untuk mendapatkan hardcopy dengan biaya terjangkau dan softcopy secara gratis di tel. 021.8273.7215 & 8273.8112

TENAGA PEMASARAN PERUSAHAAN ASURANSI

Seorang tenaga pemasar (*marketing* atau *marketer*) perusahaan asuransi adalah seorang profesional yang bekerja di departemen pemasaran atau tim pemasaran sebuah perusahaan asuransi. Tugas utama seorang *marketer* perusahaan asuransi adalah mengembangkan dan melaksanakan strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk asuransi (meningkatkan pendapatan premi), meningkatkan kesadaran merek, dan mencapai tujuan pemasaran perusahaan. Namun secara umum tugas dan kewajiban tenaga pemasaran asuransi di sebagian besar perusahaan asuransi umum, adalah memelihara (*maintain*) dan melayani (*serve*) tertanggung yang telah dimiliki perusahaan, dan mengembangkan (*expand*) portfolio dari tertanggung yang ada, serta mencari tertanggung baru.

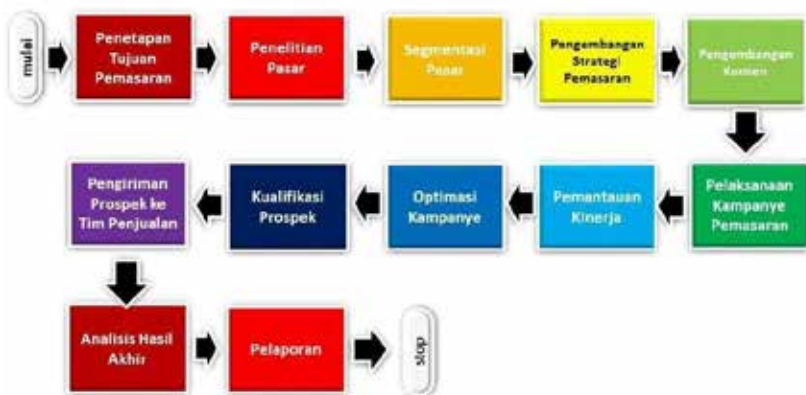
Dalam rangka mencapai kesuksesan dalam industri asuransi yang sangat kompetitif, seorang *marketer* perusahaan asuransi, harus memiliki pemahaman yang mendalam tentang: a) risiko, b) konsep *Know Your Customer*, c) produk-produk asuransi, d) target pasar, dan e) strategi pemasaran yang efektif. Tugas mereka adalah kunci dalam membantu perusahaan asuransi mencapai tujuan bisnisnya.

Pemasaran dan penjualan adalah dua fungsi yang seringkali dibedakan, namun dalam industri perasuransian khususnya perusahaan asuransi umum, fungsi penjualan dimasukkan dalam fungsi pemasaran. Sehingga belum pernah penulis menemukan adanya departemen penjualan pada perusahaan asuransi umum (berdiri sendiri dan terpisah), sebagian besar yang ada adalah departemen pemasaran (*marketing department*). Sehingga kartu nama yang diberikan kepada staf pemasaran diberi posisi: *marketing officer*, sementara itu untuk posisi yang lebih tinggi ada *marketing manager*, hingga *marketing director*. Tidak ada *sales director* pada perusahaan asuransi umum, sepanjang penulis ketahui.

Alur kerja seorang *marketer* perusahaan perasuransian

Alur kerja seorang *marketer* dalam perusahaan asuransi dapat melibatkan beberapa langkah dan tugas yang berbeda, tergantung pada kebijakan dan peraturan perusahaan, tujuan pemasaran dan strategi perusahaan. Berikut adalah gambaran umum tentang alur kerja seorang *marketer* perusahaan asuransi:

PROSES ALUR KERJA MARKETER ASURANSI



1. **Penetapan Tujuan Pemasaran**, *marketer* perusahaan asuransi harus memahami tujuan pemasaran perusahaan. Ini bisa termasuk meningkatkan pendapatan premi dan penjualan produk tertentu, memperluas pangsa pasar, meningkatkan kesadaran merek, atau mencapai target tertentu dalam jumlah bertanggung baru.
2. **Penelitian Pasar**, sebelum memulai kampanye pemasaran, seorang *marketer* perlu melakukan penelitian pasar untuk memahami tren industri, kebutuhan bertanggung, dan pesaing. Ini melibatkan analisis data, survei bertanggung, dan penelitian pasar yang mendalam.
3. **Segmentasi Pasar**, setelah memahami pasar, *marketer* akan mengidentifikasi segmen pasar yang paling potensial. Ini membantu dalam merancang pesan dan strategi yang sesuai untuk setiap segmen.
4. **Pengembangan Strategi Pemasaran**, berdasarkan penelitian pasar dan segmentasi, seorang *marketer* akan merancang strategi pemasaran. Ini mencakup pemilihan saluran pemasaran (misalnya: media sosial, iklan online, atau pemasaran konten), pesan yang akan disampaikan, alokasi anggaran pemasaran dan lain sebagainya.
5. **Pengembangan Konten**, *marketer* akan bekerja sama dengan tim kreatif untuk menghasilkan konten pemasaran yang efektif. Ini bisa termasuk artikel blog, video, infografik, iklan, dan materi promosi lainnya.
6. **Pelaksanaan Kampanye Pemasaran**, setelah strategi dan konten siap, kampanye pemasaran diluncurkan. *Marketer* akan mengatur periklanan, mempublikasikan konten, dan mengelola kampanye melalui saluran yang telah dipilih.

7. **Pemantauan Kinerja**, selama kampanye, seorang *marketer* akan terus memantau kinerja. Ini melibatkan pengukuran metrik pemasaran seperti klik, tayangan, konversi, dan ROI (*return on investment*). Jika ada perubahan yang diperlukan dalam kampanye, mereka akan mengadaptasinya.
8. **Optimasi Kampanye**, berdasarkan data yang diperoleh dari pemantauan kinerja, seorang *marketer* akan mengoptimalkan kampanye pemasaran. Ini bisa termasuk perubahan target, pesan, atau alokasi anggaran.
9. **Kualifikasi Prospek**, jika kampanye pemasaran berhasil menghasilkan prospek, seorang *marketer* akan memastikan bahwa prospek ini memenuhi syarat dan sesuai dengan segmentasi yang telah ditetapkan.
10. **Pengiriman Prospek ke tim Penjualan** (bila penjualan dipisahkan dari pemasaran), menyampaikan prospek potensial kepada bagian penjualan untuk dilakukan tindak lanjut menghubungi, mengedukasi hingga melakukan penjualan
11. **Analisis Hasil Akhir**, setelah kampanye selesai, seorang *marketer* akan melakukan analisis hasil akhir untuk menghasilkan keberhasilan kampanye tersebut. Ini akan membantu dalam menilai apakah tujuan pemasaran telah tercapai.
12. **Pelaporan**, terakhir, seorang *marketer* akan membuat laporan pemasaran yang mengukur hasil kampanye, metrik yang diukur, dan rekomendasi untuk kampanye masa depan.

Seperti yang disampaikan di atas berdasarkan praktik pada Perusahaan asuransi umum, fungsi penjualan dimasukkan dalam fungsi pemasaran, sehingga pemasar asuransi pada umumnya melakukan beberapa pekerjaan edukasi, penawaran dan penjualan kepada prospek dengan melakukan langkah berikut:

1. **Mengedukasi Prospek**, sebelum melakukan pemasaran hendaknya marketer mengedukasi prospek tentang risiko, manajemen risiko dan perlindungan asuransi. Memastikan prospek memahami apa yang disampaikan dengan bertanya dan menggali informasi materi risiko yang dimiliki prospek.
2. **Menggali Kebutuhan Perlindungan dan Kondisi Keuangan Prospek**, agar *marketer* memberikan pelayanan sesuai kebutuhan perlindungan, perlu dilakukan mendata dan analisa risiko, dan juga keadaan keuangan agar biaya perlindungan asuransi dapat dibayarkan tanpa memberatkan keadaan ekonomi prospek.
3. **Melakukan Penawaran, Menjelaskan dan Menjual kepada Prospek**, setelah memahami kebutuhan perlindungan dan keadaan keuangan prospek, *marketer* memberikan penawaran terbaik. Tentu menjelaskan penawaran kepada prospek adalah sebuah kewajiban, meliputi jaminan, pengecualian, prosedur klaim dan persyaratan polis penting lainnya.
4. **Menutup Penjualan dan Mengirim Polis**, prospek yang menyetujui penawaran akan memberikan konfirmasi pada slip penawaran dengan membubuhkan tanda tangannya. Pemasar akan meminta bagian underwriting untuk menerbitkan polis dan setelah itu mengirimkannya kepada prospek yang telah menjadi tertanggung.
5. **Memelihara dan Melayani tertanggung yang ada**, memberitahukan polis akan jatuh tempo, menghubungi tertanggung tentang berbagai perubahan pasar dan kondisi polis, melayani permintaan tertanggung selama periode polis, dan menanyakan dan meminta referensi untuk penutupan baru atau calon tertanggung baru

6. **Membantu dan Melayani Tertanggung saat terjadi klaim,** dalam hal tertanggung mengalami klaim dan menghubungi pemasar yang dikenalnya, maka pemasar wajib membantu dan melayani tertanggung, dengan berkoordinasi dengan bagian klaim. Pemasar senantiasa memantau perkembangan pemrosesan klaim tersebut, hingga pembayaran tuntutan klaim diterima dengan baik oleh tertanggung.
7. **Membuat Pelaporan Penjualan,** setelah seluruh kegiatan di atas terlaksana maka fungsi terakhir seorang pemasar adalah membuat laporan berkala, biasanya setiap bulan.

Setiap perusahaan asuransi memiliki kebijakan dan prosedur pemasaran yang berbeda, namun pada umumnya proses tersebut memiliki benang merah yang serupa. Proses di atas ini adalah siklus yang terus berlanjut. Seorang *marketer* perusahaan asuransi harus selalu siap untuk menyesuaikan strategi pemasaran dengan perubahan dalam pasar dan perusahaan. Kolaborasi dengan tim lain dalam perusahaan, seperti tim *underwriting*, *claim*, dan reasuransi merupakan kunci keberhasilan bagian pemasaran dalam industri asuransi.

Fungsi dan peran tenaga pemasaran dalam perusahaan asuransi sangat penting untuk mencapai target penjualan, memperluas pangsa pasar, dan menjaga hubungan yang harmonis baik dengan tertanggung, maupun dengan para perantara. *Marketer* perusahaan memiliki peran yang sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan tertanggung dan para perantara, membantu memenuhi kebutuhan perlindungan risiko tertanggung sambil mendukung pertumbuhan bisnis perusahaan.

UNDERWRITER

Seorang *underwriter* dalam konteks perusahaan asuransi adalah seorang profesional yang bertanggung jawab untuk melakukan analisa dan seleksi risiko, atas permintaan penutupan asuransi yang diajukan oleh calon tertanggung atau pemegang polis potensial. Tugas utama seorang *underwriter* adalah untuk menilai risiko akan asuransi yang diminta, berdasarkan peraturan dan kebijakan perusahaan, serta menentukan keputusan untuk menerima atau menolak permintaan/aplikasi asuransi tersebut. *Underwriter* juga berfungsi menetapkan premi yang akan dikenakan kepada pemegang polis berdasarkan tingkat risiko a) objek pertanggungan (asuransi umum), b) subjek pertanggungan (asuransi jiwa).

Berikut adalah beberapa tugas dan tanggung jawab utama seorang *underwriter* dalam perusahaan asuransi:

1. **Mengevaluasi Risiko:** *underwriter* akan mengumpulkan dan menganalisis informasi (fakta material) yang disampaikan calon pemegang polis, termasuk riwayat kesehatan, pengalaman klaim asuransi sebelumnya, dan informasi penting lain yang relevan (asuransi jiwa dan Kesehatan). Mereka akan menggunakan data ini untuk menilai risiko yang terkait dengan asuransi yang diminta. Dalam asuransi harta benda, fakta material adalah konstruksi bangunan, okupasi, lokasi, proses produksi, *housekeeping*, dan informasi relevan lainnya.
2. **Menentukan Menerima atau Menolak:** berdasarkan hasil evaluasi penilaian risiko, *underwriter* akan memutuskan apakah aplikasi asuransi tersebut diterima atau ditolak. Jika risiko dianggap terlalu tinggi, perusahaan asuransi mungkin menolak aplikasi tersebut, atau menerima dengan berbagai syarat khusus. Bila risiko adalah risiko yang disukai dan sesuai dengan kebijakan perusahaan, maka *underwriter* akan menerimanya.

3. **Menyusun Ketentuan Polis:** bila *underwriter* menerima permintaan calon tertanggung, selanjutnya akan menetapkan ketentuan kondisi dan persyaratan polis, termasuk ruang lingkup jaminan, pembayaran premi, batasan-batasan, dan ketentuan lainnya yang akan diberlakukan dalam polis asuransi.
4. **Menetapkan Premi:** setelah itu maka *underwriter* akan menentukan jumlah premi yang harus dibayar oleh pemegang polis berdasarkan tingkat risiko yang diidentifikasi sesuai dengan ruang lingkup jaminan yang diminta/diberikan. Risiko yang lebih tinggi akan dikenakan biaya premi yang lebih tinggi.
5. **Kolaborasi dengan Tim Lain:** *underwriter* harus berkolaborasi dengan berbagai departemen dalam perusahaan asuransi, termasuk tim pemasaran, klaim, reasuransi dan *risk surveyor and assessor*. Mereka juga dapat berkomunikasi dengan agen asuransi dan atau pialang asuransi untuk mendapatkan informasi tambahan tentang calon tertanggung, bila diperlukan dilakukan survei ke lokasi objek pertanggungan (meminta bantuan tim *risk surveyor and assessor*).
6. **Memantau dan Memperbaharui Polis:** setelah polis dikeluarkan, *underwriter* diharapkan terlibat dalam pemantauan polis dan objek pertanggungan, dan memutuskan apakah perlu mengubah tingkat premi atau ketentuan polis berdasarkan perubahan risiko atau situasi pemegang polis. Tentunya perlu berkomunikasi dengan bagian pemasaran dan pelayanan tertanggung.
7. **Pengambilan Keputusan yang Berdasarkan Data:** *underwriter* harus mengambil keputusan yang berdasarkan data dan analisis yang tepat. Keputusan mereka mempengaruhi keseimbangan portofolio risiko dan keuntungan perusahaan asuransi secara keseluruhan. *Underwriter* harus mampu membangun dan mempertahankan portofolio yang menguntungkan dalam jangka panjang.

8. **Kepatuhan dan Regulasi:** *underwriter* juga harus memastikan bahwa semua keputusan dan praktiknya sesuai dengan peraturan dan regulasi yang berlaku dalam industri asuransi. Perlu dilakukan komunikasi dengan bagian legal, manajemen risiko dan kepatuhan (*compliance*)

Peran *underwriter* sangat penting dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan asuransi dengan meminimalkan risiko yang tidak diinginkan (*extra hazardous* dan memiliki pengalaman klaim buruk). Mereka berperan dalam memastikan bahwa perusahaan asuransi menerima dan memiliki risiko yang dapat dikelola dan sesuai dengan strategi bisnis serta tujuan perusahaan jangka panjang.

Back-office underwriter

Di banyak perusahaan asuransi bagian *underwriting* tidak dipisahkan menjadi *underwriter* dan *back-office underwriter*, melainkan dijadikan satu. Tetapi sebagai pengetahuan kiranya perlu aku sampaikan informasi profesi: *back-office underwriter* yang adalah bagian dari tim *underwriting* dalam perusahaan asuransi. Mereka bertanggung jawab untuk melakukan pekerjaan administratif dan analisis awal, mendukung proses penilaian risiko dan pengambilan keputusan oleh *underwriter* utama atau *front office underwriter*. Peran *back-office underwriter* sangat penting dalam memastikan bahwa proses *underwriting* berjalan lancar, akurat, dan sesuai dengan kebijakan dan prosedur perusahaan.

Proses alur kerja *back-office underwriter*



Alur kerja seorang back office underwriter dalam perusahaan asuransi melibatkan serangkaian tugas administratif dan analisis yang mendukung proses penilaian risiko yang dilakukan oleh *front office underwriter/field underwriter*. Berikut adalah contoh alur kerja umum yang bisa diikuti oleh seorang *back office underwriter*:

1. **Menerima Aplikasi Asuransi**, menerima aplikasi asuransi yang disampaikan oleh calon tertanggung atau agen asuransi. Aplikasi ini dapat diterima melalui berbagai saluran, termasuk on-line, melalui agen, atau melalui pos.
2. **Memverifikasi Data**, melakukan verifikasi data yang terdapat dalam aplikasi. Memastikan bahwa semua informasi yang disampaikan oleh pemohon adalah lengkap dan valid. Ini termasuk memeriksa apakah pemohon telah memberikan informasi

yang akurat tentang diri mereka, riwayat kesehatan, pengalaman klaim dan informasi keuangan (asuransi jiwa dan kesehatan).

3. **Memeriksa Dokumen,** melakukan pemeriksaan dokumen yang diperlukan untuk menilai risiko, seperti data diri (Kartu Tanda Penduduk, Kartu Keluarga dan Akta Kelahiran), catatan medis, dokumen keuangan, dan surat keterangan lainnya yang relevan.
4. **Menganalisis Data,** menganalisis data yang ada untuk menilai risiko yang terkait dengan aplikasi asuransi. Mereka dapat menggunakan perangkat lunak dan sistem analisis untuk membantu dalam proses ini.
5. **Menilai Risiko,** membantu *front office underwriter* atau *underwriter* dalam menilai risiko yang terkait dengan aplikasi asuransi. Ini dapat melibatkan perhitungan tingkat risiko yang sesuai dan kemungkinan klaim yang akan terjadi di masa depan.
6. **Berkonsultasi dengan Tim Underwriting,** berkomunikasi dengan tim *underwriting* di kantor perusahaan pusat asuransi. Mereka akan memberikan informasi tambahan dan rekomendasi terkait dengan aplikasi asuransi.
7. **Menentukan Premi,** membantu dalam menentukan tingkat premi yang akan dikenakan kepada pemegang polis berdasarkan dengan tarif, prosedur dan kebijakan perusahaan.
8. **Mendukung Pemberian Keputusan,** membantu dalam mengambil keputusan *underwriting* berdasarkan analisis data dan informasi yang diberikan oleh *front office underwriter/underwriter*.

9. **Membuat Laporan dan Dokumentasi**, menyusun laporan yang menyetujui hasil analisis dan rekomendasi yang diberikan. Dokumentasi ini penting untuk pelacakan dan audit internal.
10. **Melayani Tertanggung**, menyediakan layanan tertanggung bagi tertanggung calon pemegang polis. Mereka dapat menjawab pertanyaan, memberikan klarifikasi, atau membantu dalam mengirimkan polis.
11. **Kepatuhan dan Regulasi**, memastikan bahwa semua tindakan dan keputusan yang mereka ambil sesuai dengan peraturan dan regulasi yang berlaku dalam industri asuransi.

Alur kerja *back-office underwriter* penting dalam memastikan bahwa data yang diperlukan untuk penilaian risiko tersedia dan terdokumentasi dengan baik. Mereka membantu dalam menyediakan dukungan administratif dan analitis kepada *front office underwriter/underwriter* untuk membuat keputusan *underwriting* yang tepat.

RISK SURVEYOR & ASSESSOR (RSA)

Risk Surveyor and Assessor (RSA) atau Peninjau dan Pemeriksa Risiko adalah seorang profesional yang bekerja di perusahaan asuransi. Tugas utama mereka adalah melakukan pemeriksaan dan evaluasi terhadap risiko yang akan diajukan calon tertanggung/peserta asuransi atau yang telah ada dalam portofolio asuransi perusahaan.

RSA membantu perusahaan asuransi dalam menilai dan menentukan tingkat risiko calon peserta asuransi atau pemegang polis, apakah sesuai dengan kebijakan perusahaan. *RSA* juga berperan dalam membantu perusahaan asuransi mengelola risiko yang dipertanggungjawabkan dengan lebih baik. Informasi yang mereka

berikan membantu perusahaan asuransi dalam menentukan premi yang sesuai dengan risiko yang akan ditanggung, serta membantu pemegang polis untuk memahami cara mengurangi dan mengendalikan risiko yang mereka hadapi. RSA juga dapat membantu perusahaan asuransi dalam menghindari risiko yang berpotensi merugikan perusahaan dalam jangka panjang.



1. **Menerima, Mengumpulkan dan Menilai Risiko**, proses dimulai ketika RSA menerima permintaan untuk menilai risiko dari departemen *underwriting* atau manajemen perusahaan asuransi. Permintaan ini dapat mencakup informasi tentang calon tertanggung, kondisi bisnis dan keuangan calon tertanggung, jenis asuransi yang diminta, dan jenis properti atau bisnis yang akan diasuransikan dan segala informasi yang dapat mempengaruhi tingkat risiko.
2. **Merencanakan dan Mempersiapkan**, RSA merencanakan inspeksi risiko dengan mempertimbangkan jenis risiko, nilai pertanggungan, lokasi, akses dan sumber daya yang dibutuhkan. Mereka juga akan mempersiapkan peralatan, kamera, berbagai alat ukur, formulir penilaian, dan dokumen yang diperlukan.

3. **Inspeksi Lapangan,** RSA melakukan inspeksi lapangan pada properti atau aset yang akan dipertanggungjawabkan. Sebelum pemeriksaan, mereka melakukan diskusi dengan pihak terkait, dan menanyakan berbagai informasi di ruang pertemuan. Kemudian dilanjutkan dengan pemeriksaan ke lapangan, mereka akan memeriksa kondisi fisik, keamanan, sistem perlindungan, potensi bahaya, dan faktor-faktor risiko lainnya. Mereka juga dapat mengambil foto dan mencatat temuan mereka.
4. **Pengumpulan Data dan Informasi,** selama inspeksi, RSA mengumpulkan data dan informasi/fakta terkait risiko, layout pabrik dan peletakan mesin, spesifikasi bangunan, daftar peralatan dan inventaris, penggunaan bahan baku dan pendukung, proses produksi dan serta mengenai praktik bisnis dan kebijakan pengamanannya yang ada. Untuk memahami risiko yang akan dipertanggungjawabkan juga diperlukan: profil perusahaan, pemegang saham, kondisi bisnis, daftar *supplier* dan *buyer*, dan laporan keuangan selama beberapa tahun terakhir.
5. **Analisis Risiko,** setelah inspeksi selesai, RSA menganalisis data dan informasi yang dikumpulkan. Mereka akan menilai potensi kerugian, peluang terjadinya klaim, dan dampak risiko pada perusahaan asuransi.
6. **Penyusunan Laporan Penilaian Risiko,** RSA menyusun laporan penilaian risiko yang mencakup temuan mereka dan rekomendasi. Laporan ini mencakup informasi tentang risiko yang diperiksa, kondisi risiko, rekomendasi perbaikan atau tindakan mitigasi risiko, serta saran mengenai premi asuransi yang sesuai.

7. **Konsultasi dengan Manajemen atau Underwriter,** RSA berkomunikasi dengan manajemen atau *underwriter* perusahaan asuransi untuk membahas laporan penilaian risiko dan memberikan rekomendasi. Keputusan akhir mengenai tingkat premi dan persetujuan polis asuransi biasanya bergantung pada hasil penilaian risiko.
8. **Pemberitahuan kepada Calon Pemegang Polis,** RSA atau departemen *underwriting* memberi tahu calon pemegang polis mengenai hasil penilaian risiko, termasuk apakah permintaan asuransi mereka disetujui, dan jika ya, dengan premi yang ditentukan.
9. **Pelaporan dan Dokumentasi,** RSA menyimpan catatan yang akurat tentang inspeksi, analisis risiko, dan rekomendasi yang mereka berikan. Dokumentasi ini penting untuk memantau risiko jangka panjang dan memantau perubahan kondisi risiko.
10. **Kolaborasi dengan Tim Lain,** RSA dapat berkolaborasi dengan tim lain dalam perusahaan asuransi, seperti klaim, investigasi risiko, reasuransi dan departemen hukum, jika diperlukan.

Proses alur kerja RSA memainkan peran kunci dalam membantu perusahaan asuransi dalam mengelola risiko mereka dan menentukan premi yang sesuai. Dengan memberikan analisis risiko yang akurat, mereka membantu perusahaan asuransi dalam membuat keputusan yang berdasarkan data dan menghindari risiko yang tidak terkendali.

CLAIM OFFICER

Seorang *claim officer* atau petugas klaim adalah seorang profesional yang bekerja di perusahaan asuransi, yang bertugas utama untuk melayani dan menangani klaim asuransi yang diajukan oleh pemegang polis atau peserta asuransi, dari proses pelaporan awal hingga proses pembayaran klaim.

Claim officer biasanya bekerja di departemen klaim asuransi dalam perusahaan asuransi. Mereka memainkan peran penting dalam menjaga integritas dan kepercayaan tertanggung terhadap perusahaan asuransi, karena mereka bertanggung jawab untuk memastikan bahwa klaim diajukan dan diproses dengan benar dan adil sesuai dengan ketentuan polis.

Alur kerja *claim officer* perusahaan asuransi

Proses alur kerja petugas klaim dalam sebuah perusahaan asuransi melibatkan beberapa langkah penting untuk menilai, mengelola, dan menyelesaikan klaim asuransi dengan efisien. Berikut adalah uraian tentang alur kerja yang umum dilakukan oleh *claim officer*:



1. **Penerimaan Klaim**, menerima pengajuan klaim dari pemegang polis atau peserta asuransi. Klaim dapat disampaikan secara tertulis, melalui telepon, atau elektronik, tergantung pada kebijakan perusahaan.
2. **Verifikasi Klaim**, melakukan verifikasi awal terhadap klaim yang masuk. Mereka akan memeriksa apakah tertanggung

memiliki polis yang masih berlaku, dan premi telah diselesaikan serta apakah klaim tersebut masuk dalam cakupan jaminan polis.

3. **Dokumentasi Klaim**, meminta kepada tertanggung/pemegang polis atau peserta asuransi untuk mengirimkan dokumen-dokumen yang relevan guna mendukung pengajuan klaim. Dokumen ini bisa mencakup berupa formulir klaim, laporan polisi (jika terkait dengan kejadian kriminal), bukti-bukti medis (jika klaim kesehatan), atau bukti relevan lain yang diperlukan.
4. **Evaluasi Klaim**, melakukan evaluasi lebih lanjut terhadap klaim dengan mempertimbangkan bukti dan informasi yang ada. Mereka akan menilai kerugian atau kerusakan yang diajukan, memeriksa apakah klaim tersebut memenuhi syarat untuk diproses lebih lanjut dan diberikan ganti rugi/santunan.
5. **Investigasi (jika diperlukan)**, dalam beberapa kasus, mungkin perlu melakukan penyelidikan lebih lanjut untuk mengumpulkan bukti tambahan atau mendapatkan klarifikasi klaim, peninjauan ke tempat terjadinya klaim, dan lokasi lain yang terkait dengan klaim. Ini dapat menghubungi dengan para saksi, penyidik, atau ahli.
6. **Penentuan Pembayaran**, setelah evaluasi dan investigasi selesai dilakukan, maka tahap berikutnya adalah menentukan jumlah pembayaran yang pantas sesuai dengan kerugian yang diderita, untuk dibayarkan kepada pemegang polis jika klaim disetujui. Jumlah pembayaran ini akan didasarkan pada ketentuan polis asuransi yang dimiliki tertanggung.

7. **Pemberitahuan kepada Pemegang Polis**, memberi tahu tertanggung/pemegang polis tentang keputusan klaim. Jika klaim disetujui, mereka akan menjelaskan jumlah pembayaran dan prosedur pembayaran. Jika klaim ditolak, mereka akan memberikan alasan yang jelas. Tentu semua berdasarkan pada kondisi polis/pertanggungan.
8. **Penyelesaian Klaim**, setelah pemegang polis menerima penjelasan dan persetujuan klaim, *claim officer* akan mengkoordinasikan proses pembayaran atau penggantian kerugian sesuai dengan ketentuan polis.
9. **Pelaporan dan Pemantauan**, melakukan laporan dan pemantauan terhadap setiap klaim yang mereka tangani. Ini termasuk menyimpan catatan yang akurat, menghasilkan laporan klaim secara berkala, dan mempertahankan status klaim yang masih berjalan.
10. **Layanan Tertanggung**, selama seluruh proses klaim, memberikan layanan tertanggung yang baik dengan menjawab pertanyaan, memberikan informasi yang diperlukan, dan memberikan dukungan kepada pemegang polis.

Proses alur kerja *claim officer* ini dirancang untuk memastikan bahwa klaim asuransi diproses sebagaimana mestinya, dengan adil, cepat, dan sesuai dengan ketentuan polis dan hukum yang berlaku. Mereka juga memiliki peran kunci/penting dalam menjaga hubungan baik dengan pemegang polis dan memastikan kepuasan tertanggung. Karena realisasi janji perusahaan asuransi terjadi pada saat klaim dibayarkan, dan tertanggung yang puas akan menjadi pemasar yang dahsyat bagi perusahaan asuransi. Mereka dapat memberitahukan kepada keluarga dan kerabat, serta dapat dimintakan referensi dalam rangka pengembangan dan memperoleh penutupan/tertanggung baru.

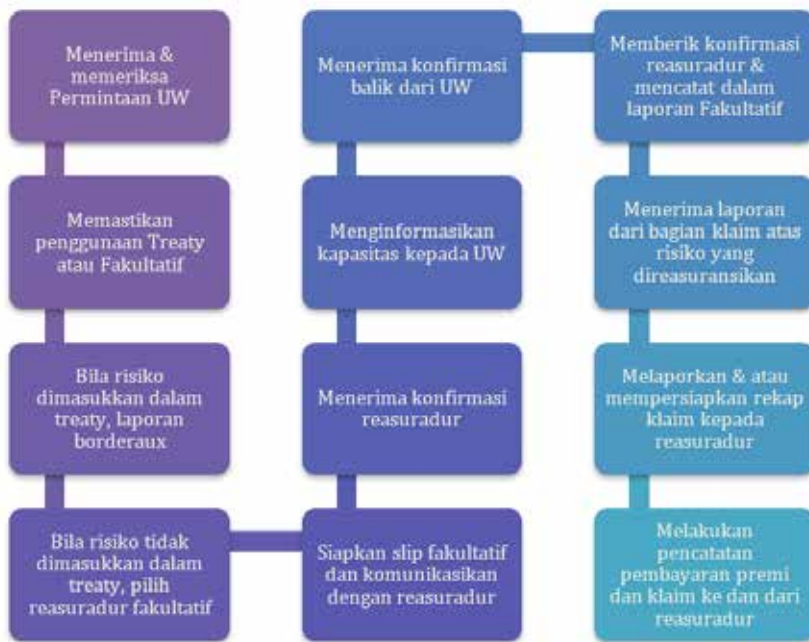
REINSURANCE OFFICER

Seorang *Reinsurance Officer* (staf reasuransi) adalah seorang profesional yang bekerja di perusahaan asuransi dan memiliki tanggung jawab untuk mengelola aspek-aspek yang terkait dengan reasuransi. Reasuransi adalah proses di mana perusahaan asuransi mentransfer sebagian risiko yang menjadi tanggungannya kepada perusahaan reasuransi sebagai langkah untuk mengurangi risiko yang menjadi tanggungannya.

Staf reasuransi berperan penting dalam membantu perusahaan asuransi memeriksa, mengelola risiko dan menjaga kestabilan keuangan mereka. Mereka harus memiliki pemahaman yang mendalam tentang konsep reasuransi dan bagaimana melibatkan perusahaan reasuransi untuk mengelola risiko dengan lebih efektif. Dalam beberapa kasus, perusahaan asuransi dapat memiliki departemen reasuransi yang khusus untuk mengelola tugas-tugas terkait reasuransi, dan staf reasuransi adalah bagian dari tim dalam departemen tersebut.

Alur kerja *reinsurance officer* perusahaan asuransi

Proses alur kerja seorang staf reasuransi dalam sebuah perusahaan asuransi melibatkan berbagai tahapan untuk mengelola reasuransi dengan efektif. Berikut adalah gambaran umum tentang alur kerja seorang petugas reasuransi:



1. **Menerima dan memeriksa permohonan *Underwriting*:** staf reasuradur akan menerima permintaan dari bagian *underwriting* untuk melakukan penyebaran risiko, dengan menggunakan kapasitas treaty atau memakai opsi fakultatif.
2. **Memastikan penggunaan treaty atau fakultatif:** melakukan koordinasi dengan bagian *underwriting*, memastikan jenis risiko dan nilai pertanggungan masuk dalam ruang lingkup treaty. Bila diputuskan dan atau tidak masuk dalam ruang lingkup treaty, maka skema fakultatif akan digunakan.
3. **Risiko Masuk *Treaty*:** staf reasuransi akan memasukkan dalam laporan bordereaux ke reasuradur yang menjadi panel dalam treaty, dikirimkan pada akhir bulan sesuai kesepakatan. Mencantumkan data risiko, nilai pertanggungan yang direasuransikan, nilai premi dan data lainnya.

4. **Risiko Tidak Masuk *Treaty*:** saat sebuah risiko tidak masuk dalam ruang lingkup *treaty*, dan atau diputuskan tidak dimasukkan dalam *treaty*, maka opsi fakultatif dilaksanakan. Komunikasikan dengan manajer reasuransi, dan siapkan data risiko.
5. **Slip Reasuransi Fakultatif:** berdasarkan data risiko dari underwriting, staf reasuransi mempersiapkan slip fakultatif untuk ditandatangani oleh manajer reasuransi. Mengkomunikasikan slip fakultatif dimaksud dengan reasurador terpilih dan rekanan.
6. **Menerima Konfirmasi Reasurador:** staf reasuransi melakukan follow up hingga konfirmasi dari reasurador diterima, dan selanjutnya memeriksa dan mencatatnya. Melakukan komunikasi dengan bagian keuangan, untuk pencatatan dan penyelesaian premi reasuransi setelah dipotong komisi yang disetujui.
7. **Menginformasikan *Underwriting*:** staf reasuransi menginformasikan kapasitas dari reasuransi fakultatif kepada bagian underwriting, untuk segera memberi konfirmasi kepada bagian pemasaran.
8. **Menerima Konfirmasi *Underwriting*:** staf reasuransi menerima konfirmasi dari bagian underwriting bahwa risiko ditutup pertanggungannya pada perusahaan asuransi.
9. **Memberi Konfirmasi kepada Reasurador:** staf reasuransi memberi konfirmasi bahwa kapasitas digunakan dan laporan reasuransi fakultatif diterbitkan.
10. **Menerima Laporan Klaim:** staf reasuransi menerima laporan klaim dari bagian klaim atas reasuransi *treaty* dan fakultatif.
11. **Laporan Klaim Reasuransi,** staf reasuransi mempersiapkan laporan klaim kepada reasurador, baik *treaty* maupun fakultatif, dan menyampaikan kepada reasurador

12. Melakukan Pencatatan Pembayaran Premi dan Klaim, melakukan koordinasi dengan bagian keuangan, untuk menyelesaikan pembayaran premi dan klaim, kepada reasuradur secara periodik.

Proses alur kerja seorang petugas reasuransi melibatkan manajemen risiko, pemilihan perusahaan reasuransi yang sesuai, dan administrasi yang cermat dari kontrak reasuransi. Tugas mereka membantu perusahaan asuransi mengelola eksposur risiko, melindungi modal, dan menjaga keinginan bisnis asuransi.

AKTUARIS

Seorang Aktuaris adalah seorang profesional yang bekerja di perusahaan asuransi dan memiliki peran kunci dalam mengelola risiko keuangan perusahaan tersebut. Aktuaris bertanggung jawab untuk menghitung dan menilai risiko yang terkait dengan produk asuransi, serta membantu dalam menentukan tarif premi yang sesuai dan membuat keputusan keuangan yang strategis, berdasarkan pengalaman klaim di beberapa tahun sebelumnya dan menggunakan data statistik.

Aktuaris melakukan analisis matematis dan statistik untuk mengantisipasi dan mengelola risiko yang timbul dalam industri asuransi. Aktuaris merupakan bagian integral dalam keberhasilan perusahaan asuransi karena mereka membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang didukung oleh analisis risiko yang kuat dan perhitungan matematis yang cermat. Mereka juga berkontribusi dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan, memastikan bahwa perusahaan dapat memenuhi kewajiban klaim yang ada, dan menyediakan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan pemegang polis.

Alur kerja aktuaris perusahaan asuransi

Alur kerja aktuaris (aktuaris) dalam sebuah perusahaan asuransi melibatkan berbagai tahap yang dirancang untuk menganalisis dan mengelola risiko secara matematis. Aktuaris memiliki peran kunci dalam menentukan tarif premi, mengelola cadangan klaim, dan membantu perusahaan asuransi membuat keputusan berdasarkan data.



1. **Pengumpulan dan Analisis Data:** Aktuaris mengumpulkan dan menganalisis data yang relevan terkait dengan portofolio asuransi perusahaan, termasuk klaim, premi, statistik kecelakaan, dan faktor risiko lainnya. Data ini digunakan untuk mengidentifikasi tren, memperkirakan kejadian masa depan, dan mengukur risiko terkait.
2. **Penilaian Risiko,** Aktuaris menyiarkan risiko yang terkait dengan produk asuransi yang ditawarkan oleh perusahaan, termasuk risiko kematian, risiko sakit, risiko kecelakaan, dan risiko kerugian properti. Mereka menggunakan model matematis dan statistik untuk mengukur risiko ini.

3. **Perhitungan Tarif Premi,** Berdasarkan analisis risiko dan data, aktuaris menghitung tarif premi yang sesuai untuk produk asuransi. Ini mencakup perhitungan yang rumit untuk memastikan bahwa premi mencukupi untuk menutupi potensi klaim dan biaya administrasi.
4. **Perencanaan Cadangan Klaim,** Aktuaris juga bertanggung jawab untuk merencanakan cadangan klaim, yaitu dana yang disisihkan oleh perusahaan asuransi untuk membayar klaim di masa depan. Cadangan ini harus mempertimbangkan perkiraan klaim yang akan datang dan potensi biaya terkait.
5. **Kepatuhan dan Regulasi:** Aktuaris memastikan bahwa perusahaan asuransi mematuhi semua peraturan yang berlaku dalam industri asuransi. Mereka berkolaborasi dengan departemen untuk memastikan bahwa produk dan tarif mematuhi hukum dan peraturan.
6. **Penyusunan Laporan Aktuaria,** Aktuaris menyusun laporan aktuaria yang berisi hasil analisis, perhitungan premi, cadangan klaim, dan rekomendasi untuk manajemen perusahaan asuransi. Laporan ini digunakan sebagai dasar bagi keputusan strategi perusahaan.
7. **Manajemen Resiko Investasi,** Aktuaris juga terlibat dalam manajemen risiko investasi, yaitu mengelola dana yang diinvestasikan oleh perusahaan asuransi untuk menghasilkan pendapatan tambahan. Mereka memperkirakan risiko investasi dan memastikan bahwa portofolio investasi sesuai dengan tujuan perusahaan.
8. **Analisis Pengembangan Produk Baru,** Aktuaris membantu dalam pengembangan produk asuransi baru dengan melakukan analisis risiko, perhitungan premi, dan merancang fitur produk yang sesuai.

9. **Konsultasi dengan Manajemen,** Aktuaris bekerja sama dengan manajemen perusahaan asuransi untuk memberikan informasi aktuaria yang diperlukan untuk membuat keputusan bisnis yang tepat.
10. **Pelatihan dan Pengembangan:** Aktuaris terus meningkatkan keterampilan mereka dalam pelatihan dan pengembangan berkelanjutan untuk tetap mendekati praktik terbaik dalam ilmu aktuaria.

Proses alur kerja aktuaris sangat fokus pada analisis matematis, statistik, dan perhitungan yang cermat untuk mengelola risiko dan membuat keputusan yang berdasarkan data. Peran mereka penting dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan asuransi, menentukan premi yang tepat, dan memastikan bahwa perusahaan mematuhi peraturan yang berlaku

RISK OFFICER

Seorang *Risk Officer* atau Pejabat Risiko adalah seorang profesional yang bekerja di perusahaan asuransi. Tugas utama mereka adalah mengelola risiko yang terkait dengan operasi perusahaan dan memastikan bahwa perusahaan mematuhi peraturan dan kebijakan yang berkaitan dengan manajemen risiko. Risk Officer fokus pada identifikasi, evaluasi, dan pengelolaan risiko yang mungkin mempengaruhi perusahaan.

Peran *Risk Officer* sangat penting dalam menjaga stabilitas keuangan dan integritas perusahaan asuransi. Dengan mengelola risiko dengan baik, perusahaan asuransi dapat menghindari kerugian yang besar, menjaga kepercayaan pemegang polis, dan mematuhi peraturan yang ketat dalam industri asuransi. Risk Officer juga membantu perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang mungkin mempengaruhi risiko yang dihadapi perusahaan.

Alur kerja *risk officer* perusahaan asuransi

Alur kerja seorang *risk officer* (petugas risiko) dalam sebuah perusahaan asuransi melibatkan berbagai tahapan untuk mengelola dan memitigasi risiko yang terkait dengan bisnis asuransi. Berikut adalah gambaran umum tentang alur kerja seorang *risk officer* dalam perusahaan asuransi:

PROSES ALUR KERJA *RISK OFFICER*



1. **Identifikasi Risiko:** Alur kerja dimulai dengan identifikasi risiko yang mungkin dihadapi oleh perusahaan asuransi. Risiko ini dapat mencakup risiko kredit, risiko investasi, risiko underwriting, risiko operasional, risiko hukum, risiko keberadaannya, dan masih banyak lagi.
2. **Evaluasi Risiko:** Petugas risiko melakukan evaluasi risiko untuk mengukur dampak dan probabilitas risiko yang diidentifikasi. Ini melibatkan analisis data historis, perkiraan masa depan, dan pemodelan risiko untuk memahami potensi kerugian dan eksposur perusahaan.
3. **Manajemen Risiko:** Setelah risiko diidentifikasi dan dievaluasi, *risk officer* bekerja untuk mengembangkan strategi manajemen risiko. Hal ini dapat mencakup kebijakan pengembangan dan prosedur risiko, penetapan batasan risiko, dan pembuatan rencana mitigasi risiko.

4. Pengukuran Risiko, Risk officer melakukan pengukuran risiko yang berkaitan dengan portofolio asuransi perusahaan. Mereka menggunakan metrik dan model untuk mengukur risiko seperti Value at Risk (VaR) atau stress test.
5. Diversifikasi Portofolio: Petugas risiko terlibat dalam diversifikasi asuransi portofolio untuk meminimalkan konsentrasi risiko. Diversifikasi membantu mengurangi potensi kerugian besar dari satu segmen bisnis atau satu jenis risiko.
6. Pengembangan Kebijakan Keuangan: Petugas risiko membantu dalam pengembangan kebijakan keuangan yang mempertimbangkan risiko dan eksposur perusahaan. Ini termasuk penetapan cadangan yang cukup untuk mengatasi risiko klaim di masa depan.
7. Pengawasan dan Pelaporan, Petugas risiko secara rutin memantau risiko yang ada dan melaporkannya kepada manajemen dan dewan arah. Laporan ini membantu dalam pengambilan keputusan yang berbasis risiko.
8. Manajemen Risiko Investasi: Jika perusahaan asuransi memiliki investasi, risk officer berpartisipasi dalam manajemen risiko investasi, termasuk diversifikasi portofolio investasi dan penilaian risiko investasi.
9. Kepatuhan Peraturan: Petugas risiko memastikan bahwa perusahaan asuransi mematuhi semua peraturan yang berlaku dalam industri asuransi. Mereka bekerja sama dengan departemen untuk memastikan bahwa kebijakan dan operasi perusahaan memenuhi persyaratan hukum.
10. Pelatihan dan Pendidikan: Risk officer harus tetap mengikuti perkembangan dalam bidang manajemen risiko dan asuransi melalui pelatihan dan pendidikan berkelanjutan.

11. Penanganan Krisis dan Kejadian Luar Biasa: Petugas risiko merencanakan rencana untuk mengatasi kejadian luar biasa atau krisis yang dapat mempengaruhi bisnis asuransi. Mereka juga dapat ikut serta dalam menyalakan dan merespons peristiwa yang tidak terduga seperti bencana alam.

Alur kerja seorang *risk officer* bertujuan untuk membantu perusahaan asuransi mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko dengan efektif. Tujuan utamanya adalah menjaga asuransi bisnis, memastikan bahwa perusahaan mematuhi regulasi, dan menjaga kepercayaan pemegang polis serta pemegang saham.

CLAIM INVESTIGATOR & ASSESSOR

Seorang *claim investigator & assessor* atau penyelidik dan penilai klaim adalah seorang profesional atau lembaga independen yang memberikan jasanya kepada perusahaan asuransi atau pihak lainnya, untuk menyelidiki/melakukan investigasi atas sebuah peristiwa klaim. Setelah itu melakukan penilaian kerugian dan atau kerusakan atas tuntutan klaim yang diajukan oleh tertanggung/pemegang polis atau peserta asuransi.

Jumlah profesi *claim investigator and assessor* saat ini dalam praktik masih relatif kecil jumlahnya, mungkin karena industri perasuransian belum terbiasa menggunakan jasa mereka. Selama ini pekerjaan dan tugas menyelidiki peristiwa dan memeriksa jumlah tuntutan klaim, dikerjakan oleh *loss adjuster* (penilai kerugian).

Claim investigator and assessor biasanya memiliki pengetahuan teknis yang kuat di bidang tertentu, tergantung pada jenis klaim yang mereka tangani, seperti klaim properti, klaim kecelakaan, klaim pengangkutan barang atau klaim kerugian bisnis. Perusahaan asuransi dan pemegang polis mengandalkan *claim investigator and assessor* untuk memastikan proses penyelesaian klaim yang adil dan akurat.

Ada beberapa pertimbangan Perusahaan asuransi menggunakan jasa dan menunjuk *claim investigator and assessor*, sebagai berikut:

- Jumlah staf klaim perusahaan asuransi terbatas, sehingga pekerjaan penyelidikan di-outsource-kan
- Lokasi kejadian peristiwa klaim berada di *remote area* (terpencil dan jauh)
- Perusahaan asuransi tidak memiliki staf yang kompetensinya memadai dalam menangani klaim yang kompleks dan melibatkan banyak pihak
- Biaya jasa *claim investigator and assessor* biasanya lebih ekonomis daripada menggunakan jasa *loss adjuster*
- Biasa digunakan pada jenis asuransi jiwa, kesehatan dan kendaraan bermotor/alat berat serta kecelakaan diri.

Alur kerja *claim investigator and assessor* perusahaan asuransi

Proses alur kerja seorang penilai (penilai kerugian) dalam sebuah perusahaan asuransi melibatkan serangkaian langkah yang dirancang untuk menilai dan menyelesaikan klaim kerugian. Berikut adalah gambaran umum tentang alur kerja seorang asesor dalam perusahaan asuransi:



1. **Penerimaan Klaim**, menerima instruksi dari perusahaan asuransi Pemberitahuan ini dapat berupa laporan tertulis, panggilan telepon, atau pengajuan klaim secara online. Sebaiknya dilakukan secara tertulis.
2. **Verifikasi Identitas dan Polis:** memverifikasi identitas pemegang polis atau peserta asuransi dan memeriksa rincian asuransi polis yang terkait dengan klaim. Mereka memastikan bahwa polis masih berlaku, premi sudah dibayar dan mencakup kejadian yang menyebabkan kerugian.
3. **Peninjauan Awal Klaim**, melakukan peninjauan awal terhadap klaim untuk memahami jenis kerugian yang ditimbulkan, lokasi kejadian, dan informasi dasar lainnya. Mereka juga menentukan tingkat risiko dan kompleksitas klaim.
4. **Penjadwalan Inspeksi Lapangan (jika diperlukan):** Jika kerugian memerlukan inspeksi fisik, penyelidik akan menjadwalkan kunjungan ke lokasi kejadian. Selama pemeriksaan, mereka akan bertanya kepada para saksi, pihak berwajib (aparatur pemerintah dan kepolisian), pihak rumah sakit, pihak penguburan, memeriksa kerusakan, mengukur kerugian, dan mengumpulkan bukti-bukti yang diperlukan.
5. **Analisis Kerugian**, menganalisis legalitas (keabsahan) peristiwa klaim dan memeriksa seluruh berkas, dan bila disimpulkan klaim tersebut legal. Maka tahap berikutnya menghitung kerugian dengan mempertimbangkan semua informasi yang mereka terima, termasuk dokumen klaim, laporan inspeksi, dan dokumentasi lainnya, berdasarkan kondisi polis.
6. **Penilaian Risiko Klaim**, menilai risiko yang terkait dengan klaim dan memeriksa apakah klaim tersebut memiliki indikasi kecelakaan atau kondisi. Mereka juga memeriksa apakah pemegang polis telah mengambil langkah-langkah yang sesuai untuk mencegah kerugian.

7. **Rekomendasi Penyelesaian Klaim**, memberikan rekomendasi kepada petugas klaim atau perusahaan asuransi mengenai jumlah pembayaran yang sebaiknya diberikan kepada pemegang polis. Rekomendasi ini dapat mencakup perbaikan atau penggantian kerugian, klaim, atau tindakan lain yang sesuai.
8. **Konsultasi dengan Pemegang Polis**, dapat berkomunikasi dengan pemegang polis untuk menjelaskan hasil penilaian mereka dan memberikan penjelasan tentang jumlah pembayaran klaim yang diajukan.
9. **Pemberitahuan kepada Pemegang Polis**, memberi tahu pemegang polis mengenai keputusan klaim, termasuk jumlah pembayaran yang akan diberikan atau alasan penolakan klaim, setelah melakukan koordinasi dan mendapat persetujuan dari perusahaan asuransi.
10. **Pelaporan dan Dokumentasi**, menyimpan catatan yang akurat mengenai seluruh proses penilaian, termasuk inspeksi, analisis, dan komunikasi dengan pemegang polis. Dokumentasi ini penting untuk memantau risiko jangka panjang dan untuk memenuhi kebutuhan hukum dan regulasi.
11. **Kolaborasi dengan Tim Klaim**, berkolaborasi dengan petugas klaim, penyidik, atau tim klaim lainnya untuk memastikan bahwa klaim ditangani dengan benar dan sesuai dengan ketentuan perusahaan asuransi.

LOSS ADJUSTER

Loss adjuster, atau penilai kerugian asuransi, adalah sebuah profesi/pekerjaan penting dalam industri asuransi yang memainkan peran kunci dalam menentukan apakah sebuah kerugian terjamin ruang lingkup jaminan polis (*policy liability*) dan menghitung

nilai klaim asuransi. Dalam tulisan ini, kita akan menjelaskan lebih mendalam mengenai tugas, kualifikasi, dan peran penting seorang *Loss Adjuster* dalam industri asuransi.

Seorang *Loss Adjuster* harus memiliki pendidikan yang kuat dalam bidang yang relevan, seperti keuangan, hukum, atau konstruksi/teknik sipil/teknik mesin. Selain pendidikan formal, *Loss Adjuster* sebaiknya memiliki gelar sertifikasi yang dikeluarkan oleh organisasi profesional seperti *Chartered Institute of Loss Adjuster* (CILA) <https://cila.co.uk/> dan atau Asosiasi Penilai Kerugian Asuransi/Indonesia Chartered Adjusting Practitioner (ICAP)

Peran dan tugas *Loss Adjuster*

Tugas utama seorang *Loss Adjuster* adalah menentukan apakah klaim asuransi yang diajukan sah atau tidak dan menilai kerugian yang terjadi. Mereka akan melakukan investigasi mendalam untuk memahami penyebab kerugian, melihat bukti-bukti yang ada, berdiskusi dengan pihak bertanggung jawab dan merekomendasikan nilai/jumlah kerugian yang akan dibayar oleh perusahaan asuransi. Penilaian kerugian ini dapat melibatkan berbagai jenis kerugian, seperti kerugian properti akibat kebakaran, kerusakan akibat bencana alam, atau klaim asuransi kesehatan.

Loss Adjuster juga bertanggung jawab untuk membantu dan melayani pemegang polis dalam proses sebuah klaim asuransi. Mereka akan memandu pemegang polis melalui tahapan proses klaim, memberikan panduan mengenai dokumen yang diperlukan, dan memastikan bahwa proses klaim berjalan lancar, hal ini juga termasuk bernegosiasi dengan pihak bertanggung jawab apabila mereka kurang menyetujui dengan nilai klaim yang dihitung. *Loss Adjuster* akan menyampaikan dan menjelaskan dengan detail dasar perhitungan nilai klaim kepada tertanggung, pialang asuransi/agen asuransi bila penutupan asuransi melalui pialang asuransi/agen asuransi dan perusahaan asuransi.

Dalam melakukan pekerjaannya, *Loss Adjuster* selayaknya memiliki kemampuan komunikasi yang baik. Mereka harus berinteraksi dengan berbagai pihak, termasuk pemegang polis, pialang asuransi/agen asuransi, penyedia layanan perbaikan atau medis, dan perusahaan asuransi. Kemampuan mempresentasikan, dan menjelaskan proses klaim dengan detail, menegosiasikan nilai klaim yang wajar/pantas dan memberikan solusi yang memuaskan bagi semua pihak.

Pekerjaan seorang *Loss Adjuster* seringkali melibatkan jumlah klaim yang cukup banyak namun harus diselesaikan dalam waktu yang relatif singkat. Oleh karena itu, manajemen waktu yang baik adalah kunci untuk sukses dalam pekerjaan ini. Kemampuan untuk mengatur prioritas, bekerja efisien, dan memenuhi tenggat waktu sangat penting.

Dalam banyak kasus, *Loss Adjuster* harus melakukan investigasi mendalam untuk memahami penyebab kerugian. Kadang mereka harus bekerja sama dengan ahli forensik, insinyur, atau ahli lainnya untuk menentukan penyebab kerugian dan jumlah kerusakan. Ini memerlukan pemahaman yang mendalam tentang berbagai aspek yang terkait dengan kerugian, termasuk teknis, hukum, dan keuangan.

Seorang *Loss Adjuster* sering kali terlibat dalam negosiasi yang intens dan berkepanjangan antara pemegang polis dan perusahaan asuransi. Mereka harus mencari solusi yang adil dan memuaskan bagi semua pihak, dengan mempertimbangkan kebijakan asuransi yang berlaku, hukum yang relevan, dan fakta-fakta spesifik dari klaim tersebut.

Dikarenakan *Loss Adjuster* adalah peran yang menghitung dan menentukan nilai klaim yang wajar untuk dibayarkan, maka kepatuhan dan etika adalah hal yang sangat penting untuk dipegang

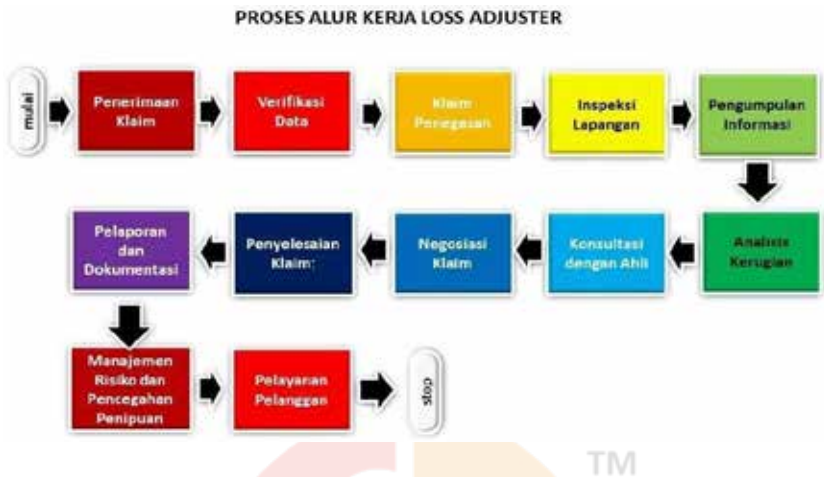
teguh. Mereka harus menjalankan pekerjaan mereka dengan integritas dan mematuhi aturan serta standar etika yang berlaku dalam industri asuransi. Kesalahan atau tindakan yang tidak etis dapat berdampak serius pada perusahaan asuransi dan reputasi mereka. Tidak sedikit ketika proses klaim sedang berlangsung, *Loss Adjuster* akan ditawarkan berbagai macam godaan seperti uang bawah meja atau lainnya, bisa dibilang secara singkat bidang pekerjaan *Loss Adjuster* adalah salah satu pekerjaan yang banyak sekali godaannya. Tidak sedikit *Loss Adjuster* juga ditekan oleh perusahaan asuransi untuk menolak sebuah klaim dan atau menekan nilai klaim sekecil mungkin, di sini kompetensi dan integritas mereka sangat diuji.

Seorang *Loss Adjuster* atau Penilai Kerugian adalah seorang profesional independen yang bekerja atas instruksi perusahaan asuransi atau perusahaan pialang asuransi, sesuai dengan kondisi klausula ***Nominated Loss Adjuster*** yang tercantum dalam polis.

Loss Adjuster seharusnya memiliki pengetahuan yang mendalam tentang asuransi polis, hukum asuransi, dan proses klaim. Mereka bertindak secara independen untuk memastikan bahwa klaim telah diterima dan diproses secara tujuan dan sesuai dengan ketentuan polis. Perusahaan asuransi sering menggunakan jasa *Loss Adjuster* untuk menghindari potensi konflik kepentingan dan memastikan keadilan dalam penyelesaian klaim, serta untuk dapat meyakinkan perusahaan reasuransi bila nilai klaim yang terjadi cukup besar.

Alur kerja *loss adjuster* perusahaan asuransi

Alur kerja seorang *loss adjuster* (penilai klaim kerugian asuransi) dalam sebuah perusahaan asuransi melibatkan tahapan untuk memulai, menilai, dan menyelesaikan klaim kerugian. Berikut adalah gambaran umum tentang alur kerja seorang *loss adjuster*:



1. **Penerimaan Klaim**, alur kerja *loss adjuster* dimulai dengan menerima instruksi dari perusahaan asuransi, dan melakukan koordinasi dengan pemegang polis/peserta atau pialang asuransi yang mewakilinya.
2. **Verifikasi Data**, *loss adjuster* melakukan verifikasi data klaim, termasuk memeriksa keabsahan polis, status pembayaran premi, dan detail klaim yang diajukan. Mereka juga memastikan bahwa klaim diperbolehkan dalam batas waktu yang ditentukan oleh polis.
3. **Klaim Penegasan**, setelah verifikasi awal selesai, *loss adjuster* menugaskan klaim tersebut kepada diri mereka sendiri atau kepada tim penilai klaim untuk melanjutkan ke tahap selanjutnya.
4. **Inspeksi Lapangan**, Jika diperlukan, *loss adjuster* melakukan inspeksi lapangan untuk mengumpulkan bukti langsung tentang kerugian yang hilang. Selama inspeksi, mereka mengambil foto, mengukur kerugian, dan mencatat temuan mereka.

5. **Pengumpulan Informasi,** *loss adjuster* mengumpulkan informasi dan dokumen terkait klaim, seperti laporan polisi, saksi mata, rekam medis, atau dokumentasi kerusakan properti. Informasi ini digunakan untuk menilai sejauh mana klaim tersebut.
6. **Analisis Kerugian,** Berdasarkan data dan informasi yang dikumpulkan, *loss adjuster* menganalisis kerugian yang ditimbulkan. Mereka menghitung jumlah kerugian yang dapat dibenarkan berdasarkan polis asuransi dan ketentuan yang berlaku.
7. **Konsultasi dengan Ahli,** Jika diperlukan, *loss adjuster* dapat berkonsultasi dengan ahli atau profesional lain, seperti insinyur, dokter, atau pakar industri, untuk membantu dalam menilai kerugian secara lebih mendalam.
8. **Negosiasi Klaim,** *loss adjuster* bertemu dengan pemegang polis atau peserta asuransi untuk membicarakan hasil penilaian dan negosiasi klaim. Tujuannya adalah mencapai kesepakatan yang adil antara pemegang polis dan perusahaan asuransi.
9. **Penyelesaian Klaim,** *Loss Adjuster* menyampaikan hasil negosiasi kepada perusahaan asuransi, dan merekomendasikan nilai tersebut untuk diselesaikan/dibayarkan oleh perusahaan asuransi. Jika klaim ditolak, *loss adjuster* memberikan penjelasan yang jelas kepada pemegang polis mengenai alasan penolakan.
10. **Pelaporan dan Dokumentasi,** *loss adjuster* menyimpan catatan yang akurat tentang semua langkah yang diambil dalam menilai dan menyelesaikan klaim. Mereka menyusun laporan klaim yang berisi hasil penilaian, dokumentasi, dan rekomendasi pembayaran.
11. **Manajemen Risiko dan Pencegahan Penipuan,** *loss adjuster* juga berpartisipasi dalam manajemen risiko dengan memeriksa klaim untuk mendeteksi tanda-tanda kecelakaan atau kondisi yang mungkin terjadi.

12. Pelayanan Tertanggung, selama seluruh proses klaim, *loss adjuster* memberikan pelayanan yang baik kepada tertanggung dengan menjawab pertanyaan dan memberikan klarifikasi yang dibutuhkan oleh pemegang polis atau peserta asuransi.

Proses alur kerja *loss adjuster* bertujuan untuk menilai kerugian dengan cermat, adil, dan sesuai dengan ketentuan polis asuransi. Mereka berperan dalam memastikan bahwa klaim ditangani dengan baik, mengikuti prosedur yang benar, dan menjaga integritas perusahaan asuransi. Juga, mereka membantu memastikan bahwa pemegang polis atau peserta asuransi menerima pembayaran yang sesuai dengan kerugian yang mereka alami.

Sesungguhnya masih cukup banyak fungsi yang bertugas di dalam industri perasuransian, beberapa di antaranya:

- *Internal Audit*
- *Investment Officer*
- *Compliance Officer*
- *Legal Officer*

Namun fungsi-fungsi tersebut juga ada pada industri dan bisnis keuangan lainnya, maka penulis tidak menyampaikannya di sini.



PT JAMKRIDA JABAR
SOLUSI KUMKM MASYARAKAT JAWA BARAT

**"Kualitas layanan
bisnis asuransi sangat
bergantung pada integritas
& kompetensi seluruh
karyawan, sehingga
pendidikan moral dan
teknis berkelanjutan
sangat dibutuhkan dalam
menjaga standar tingkat
kepuasan pelanggan demi
pertumbuhan perusahaan!"**

**Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi**



BAB 5. TM KOMPETENSI DAN SERTIFIKASI

Rudolf Sirait





<https://www.pinterest.com/pin/certificate-of-competency-22-templates-in-word-excel-and-pdf-template-sumo--443182419596303107/>

A. KOMPETENSI

Definisi Kompetensi

Surahman Said adalah seorang karyawan yang memiliki perpaduan pengetahuan dan keterampilan yang sangat baik sebagai seorang Staff Underwriting. Namun, ternyata hasil kinerja Surahman jauh dari apa yang diharapkan, sama sekali di bawah target yang ditentukan.

Apa yang salah?

Apa yang menghambat Surahman sehingga tidak dapat menghasilkan kinerja yang baik?

Saat ini berbagai industri dan lembaga profesi, termasuk institusi pemerintah telah menerapkan penggunaan konsep kompetensi sebagai salah satu alat (*tool*) dalam perekrutan, pengembangan dan pelatihan, penilaian kinerja, promosi dan remunerasi.

Istilah “kompetensi” pertama kali muncul dalam sebuah artikel yang ditulis oleh R.W.White pada tahun 1959 sebagai konsep motivasi kinerja. Pada tahun 1970, Craig C. Lundberg mendefinisikan konsep ini sebagai “Perencanaan Program Pengembangan Eksekutif” (*Planning the Executive Development Program*). Istilah ini mendapat perhatian pada tahun 1973 ketika David McClelland menulis makalah penting berjudul, “Menguji Kompetensi Daripada Kecerdasan” (*Testing for Competence Rather Than for Intelligence*). Istilah tersebut, diciptakan McClelland, yang ditugaskan oleh Departemen Luar Negeri Amerika Serikat untuk menjelaskan karakteristik umum dari agen kedutaan yang berkinerja tinggi, serta membantu mereka dalam perekrutan dan pengembangan. Sejak itu istilah Kompetensi dipopulerkan oleh Richard Boyatzis, dan banyak lainnya termasuk T.F. Gilbert (1978) (*Competence (human resources)* - Wikipedia).

Dalam literatur, terdapat berbagai definisi menyangkut ‘*kompetensi*’ yang dikemukakan oleh penulis dan praktisi. Beberapa diantaranya adalah:

- *McClelland: Kompetensi adalah sifat pribadi atau serangkaian kebiasaan yang mengarah pada kinerja pekerjaan yang lebih efektif atau unggul.*
- *Spencer & Spencer: “Kompetensi adalah karakteristik yang mendasari seseorang dan menunjukkan cara berperilaku atau berpikir, menggeneralisasi berbagai situasi, dan bertahan dalam jangka waktu yang cukup lama.”*

Meskipun terdapat berbagai perbedaan pendapat atas definisi kompetensi, namun secara umum, kompetensi mengacu pada kombinasi **Keterampilan (Skills)**, **Pengetahuan (Knowledge)** dan

Perilaku (*Attitude*) yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas atau pekerjaan dengan baik. Hal tersebut mencakup atas pengetahuan tentang subjek tertentu, ***kemampuan untuk menggunakan dan menerapkan pengetahuan tersebut dalam situasi nyata, serta sikap atau perilaku yang mendukung kinerja yang efektif.***



Ilustrasi Alur Kompetensi

Pengetahuan adalah informasi yang diperoleh melalui masukan sensorik, antara lain: membaca, menonton/melihat, mendengarkan, menyentuh, dan lainnya. Konsep pengetahuan mengacu pada keakraban dengan informasi faktual dan konsep teoritis. Pengetahuan dapat ditransfer dari satu orang ke orang lain atau dapat diperoleh sendiri melalui observasi dan pembelajaran.

Keterampilan, mengacu pada kemampuan untuk melakukan sesuatu dengan menerapkan Pengetahuan yang dimiliki pada situasi tertentu. Keterampilan dikembangkan melalui latihan, melalui kombinasi masukan dan keluaran sensorik. Misalnya, keterampilan sosial dikembangkan melalui interaksi dengan orang lain melalui mengamati/memerhatikan, mendengarkan, dan berbicara dengan mereka.

Perilaku mencerminkan pendekatan mental seseorang terhadap pekerjaan, orang lain, dan situasi. Perilaku mencakup nilai-nilai, etika, dan pandangan yang mempengaruhi perilaku seseorang. *Contoh:* Perilaku positif terhadap kerja sama tim dapat mencakup kemauan untuk mendengarkan pendapat rekan kerja, berbagi pengetahuan, dan membantu saat diperlukan. Perilaku etis di tempat kerja mencakup kejujuran, integritas, dan komitmen untuk bertindak dengan integritas.

Perilaku memiliki peran penting dalam pengetahuan dan keterampilan, tanpa adanya motivasi, kecepatan dalam bertindak, kepercayaan dan keyakinan diri maka seseorang akan memiliki keterbatasan akan informasi, dan secara pasti akan menghambat untuk menyelesaikan dan melakukan tindakan yang sesuai dengan suatu tugas atau pekerjaan.

Kompetensi dalam konteks pekerjaan sering kali mencakup kombinasi dari ketiga komponen tersebut di atas. Sebagai contoh, untuk menjadi seorang manajer proyek yang sukses, seseorang perlu memiliki pengetahuan tentang manajemen proyek, keterampilan dalam merencanakan dan mengawasi proyek, sikap yang mendukung kerja tim, dan perilaku yang mencerminkan kemampuan untuk mengatasi tantangan dan masalah yang muncul dalam proyek.

KOMPETENSI MODEL GUNUNG ES (ICEBERG MODEL)



Salah satu cara dalam menjelaskan mengapa seseorang yang memiliki perpaduan pengetahuan dan keterampilan sangat baik namun tidak sukses dalam suatu pekerjaan tertentu seperti contoh kasus Surhaman Said di atas adalah dengan menggunakan konsep kompetensi model gunung es.

Sebuah gunung es yang tampak di atas permukaan air hanya 10% volume, dan sisanya 90% berada di bawah permukaan laut (tidak terlihat). Demikian pula, kompetensi memiliki beberapa komponen yang terlihat seperti pengetahuan dan keterampilan, tetapi komponen sikap/perilaku seperti konsep diri, motif, kejujuran dan sifat/karakter, tersembunyi atau di bawah permukaan.

Kompetensi pengetahuan dan keterampilan yang cenderung terlihat dan muncul di permukaan, relatif mudah dikembangkan, misalnya melalui pendidikan dan pelatihan. Sementara kompetensi sikap/perilaku akan konsep diri, sifat/karakter dan motif yang lebih tersembunyi, "lebih dalam", dan merupakan sentral dari kepribadian seseorang, yang jauh lebih sulit untuk dinilai dan dikembangkan. Namun sikap dan perilaku diri dapat dan akan terkuak dengan sendirinya pada saat seseorang berinteraksi dalam kehidupan Pekerjaan di kantor dengan rekan kerja.

JENIS KOMPETENSI

Kompetensi dan penerapan perilaku dalam setiap kompetensi, tentu berbeda dari satu perusahaan dengan perusahaan lain. Tergantung pada ukuran organisasi, budaya, proses, jangkauan produk dan layanan, termasuk posisi atau jabatan.

Berdasarkan studi umum yang dilakukan, berikut adalah 4 model kompetensi utama yang sangat penting untuk memahami kinerja:

1. Model Kompetensi Inti

Sebagian besar perusahaan mengharuskan setiap karyawan, memiliki seperangkat keterampilan dasar/inti untuk melakukan pekerjaan sederhana. Dengan model kompetensi inti menjadi acuan perusahaan dalam mengembangkan kemampuan masing-masing karyawan.

2. Model Kompetensi Fungsional

Selain ekspektasi kompetensi inti, ada juga kompetensi fungsional yang diperlukan agar seorang karyawan dapat bekerja secara positif dalam suatu fungsi. Kompetensi spesifik fungsi ini seringkali bersifat teknis. Beberapa contoh kompetensi fungsional antara-lain: mengetahui bahasa pemrograman tertentu, keterampilan analisis data, keterampilan pencatatan, keterampilan menulis, dan lainnya. Keterampilan dalam model kompetensi fungsional disesuaikan berdasarkan fungsi/departemen tertentu.

3. Model Kompetensi Kerja

Berbeda dengan model kompetensi fungsional, model kompetensi pekerjaan mencakup serangkaian keterampilan yang secara khusus dibutuhkan dalam suatu pekerjaan atau peran. Model kompetensi ini menekankan pada kebutuhan yang jelas dalam suatu peran sehingga setiap karyawan dapat

melakukan yang terbaik dari kemampuannya. Rangkaian keterampilan yang dipilih biasanya didasarkan pada keterampilan yang telah ditunjukkan oleh seseorang yang berkinerja baik dalam peran tersebut. Kompetensi pekerjaan seseorang dalam suatu departemen mungkin sangat berbeda dengan orang lain dalam departemen yang sama.

4. Model Kompetensi Kepemimpinan

Saat merekrut seorang calon pimpinan perusahaan, biasanya ada beberapa kompetensi kepemimpinan yang diperlukan dimiliki calon. Keterampilan seperti manajemen dan pengembangan diri, pembinaan dan pendampingan atau pemahaman dan penegakan etika adalah contoh keterampilan yang dibutuhkan oleh siapa pun yang berada dalam posisi kepemimpinan agar efektif dalam peran mereka. Keterampilan memutuskan sebuah kebijakan yang kritis dan berdampak besar, dalam waktu mendesak dengan mempertimbangkan segala peluang, sumber daya dan kemungkinan yang dapat terjadi. Sikap mengambil tanggung jawab dari tindakan dan perbuatan kerja karyawan di bawahnya, adalah sikap pemimpin yang diperlukan.

The Chartered Insurance Institute (CII) mengelompokkan kompetensi ke dalam 3 jenis, meliputi:

- Kompetensi Teknik (*Technical Competency*),
- Kompetensi Bisnis (*Business Competency*) dan
- Kompetensi Spesialis (*Specialist Competency*). Kompetensi Spesialis terdiri atas
 - Kompetensi *Underwriting*,
 - *Claims* dan
 - Perantara (*Intermediaries*)

Kepmenaker No. 141 tahun 2013 mengelompokkan kompetensi ke dalam 3 jenis, yaitu: **Kompetensi Umum**, **Kompetensi Inti** yang terdiri atas Underwriting, Klaim, Reasuransi, Pialang, Aktuaria, Penilaian Kerugian, Pengawas Asuransi dan **Kompetensi Pilihan**.

METODE PENILAIAN KOMPETENSI

Terdapat berbagai metode dalam melakukan penilaian kompetensi, dengan mengevaluasi dan mengukur kemampuan individu atau kelompok dalam berbagai bidang.

Beberapa contoh metode penilaian kompetensi termasuk:

1. **Penilaian Kinerja:** Melibatkan evaluasi kinerja seseorang dalam konteks pekerjaan, biasanya melalui observasi langsung, penilaian atasan, atau penggunaan rubrik penilaian.
2. **Tes Pengetahuan dan Keterampilan:** Tes tertulis atau tes praktik yang dirancang untuk mengukur pengetahuan dan keterampilan dalam bidang tertentu. Contoh termasuk ujian standar seperti tes TOEFL untuk bahasa Inggris atau ujian matematika.
3. **Portofolio:** Kumpulan pekerjaan atau proyek yang dimiliki oleh individu sebagai bukti kompetensi mereka. Metode ini sering digunakan dalam industri seni, desain, atau pendidikan.
4. **Wawancara:** Wawancara terstruktur atau wawancara perilaku digunakan untuk mengukur kompetensi melalui pertanyaan dan jawaban yang ditujukan kepada individu.
5. **Evaluasi 360 Derajat:** Melibatkan penilaian kompetensi oleh berbagai pihak, termasuk atasan, rekan kerja, bawahan, dan individu itu sendiri.
6. **Tes Psikometrik:** Tes yang dirancang untuk mengukur aspek-aspek psikologis seperti kepribadian, kecerdasan, atau bakat yang dapat mempengaruhi kompetensi.

7. Latihan Simulasi: Simulasi situasi pekerjaan atau latihan praktik yang memungkinkan individu untuk mengembangkan dan mengukur kompetensi dalam konteks yang aman.
8. Penilaian Keterampilan Komunikasi: Melibatkan penilaian kompetensi komunikasi seperti kemampuan berbicara, mendengar dan menulis, atau berinteraksi dengan orang lain.
9. Evaluasi Proyek: Melibatkan penilaian hasil proyek yang telah diselesaikan oleh individu atau tim, yang mencerminkan kemampuan mereka dalam menerapkan kompetensi tertentu.
10. Tes Keterampilan Teknis: Tes khusus yang mengukur keterampilan teknis dalam bidang tertentu, seperti pemrograman komputer, pengelasan, atau pengoperasian mesin.

Pemilihan alat ukur kompetensi akan tergantung pada konteks dan tujuan pengukuran kompetensi tersebut. Biasanya, kombinasi beberapa alat ukur dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang kemampuan/kompetensi individu atau kelompok dalam berbagai bidang.

PENILAIAN KOMPETENSI

Untuk mengukur apakah seorang kandidat atau karyawan telah mencapai tingkat kompetensi yang disyaratkan sesuai dengan posisi atau jabatan yang bersangkutan, biasanya menggunakan Skala Penilaian Kompetensi. Tidak ada jawaban yang baku dan universal saat memilih skala penilaian “terbaik” untuk melakukan pengukuran kompetensi. Semua bermuara pada dukungan tim.

Paling tidak, proses penilaiannya harus dilakukan secara terbuka, adil dan jujur. Efektivitas juga akan bergantung pada bagaimana fungsi bagian Sumber Daya Manusia (SDM) dan para manajer menggunakan data penilaian kompetensi untuk melakukan perbaikan, di tingkat individu dan departemen.

Skala pengukuran kompetensi dapat bervariasi tergantung pada konteks dan keperluan penilaian. Beberapa skala umum yang digunakan untuk mengukur kompetensi termasuk:

1. Skala Likert: Menggunakan pernyataan yang dinilai oleh responden dengan tingkat setuju atau tidak setuju, biasanya dalam rentang angka 1 hingga 5 atau 1 hingga 7.
2. Skala Numerik: Menggunakan angka atau nilai numerik untuk menilai kompetensi, seringkali dalam rentang tertentu, misalnya 1 hingga 10.
3. Skala Kategori: Mengelompokkan kompetensi ke dalam kategori-kategori tertentu, seperti “sangat rendah,” “rendah,” “sedang,” “tinggi,” atau “sangat tinggi.”
4. Skala Biner: Hanya menggunakan dua pilihan, misalnya “ya” atau “tidak,” untuk menilai keberadaan atau ketiadaan suatu kompetensi.
5. Skala Visual Analog: Responden diminta untuk menunjukkan posisi pada garis kontinu yang mewakili tingkat kompetensi, seringkali dari “tidak kompeten” hingga “sangat kompeten.”
6. Skala Komparatif: Membandingkan kompetensi seseorang dengan kompetensi orang lain dalam kelompok yang sama, misalnya dalam bentuk peringkat relatif.
7. Skala Bertingkat: Meminta responden untuk menilai kompetensi dalam beberapa aspek yang berbeda dan memberikan bobot untuk setiap aspek.
8. Skala Berbentuk Gambar: Menggunakan gambar atau ikon untuk menggambarkan tingkat kompetensi, dengan variasi visual yang berbeda untuk mewakili tingkat yang berbeda.

Pilihan skala pengukuran biasanya disesuaikan dengan tujuan penilaian kompetensi dan jenis data yang diinginkan.

Contoh Formulir Penilaian Kompetensi

Definisi dan Skala Penilaian Kompetensi						
Mohon nilai setiap kompetensi dengan menggunakan skala penilaian 5 poin	Skala Penilaian	Gunakan skala 5 poin ini untuk menunjukkan tingkat kinerja				
	(1) Istimewa	Secara konsisten melebihi ekspektasi				
	(2) Sangat Baik	Secara konsisten memenuhi atau kadang-kadang melebihi ekspektasi				
	(3) Baik	Secara konsisten memenuhi ekspektasi				
	(4) Memuaskan	Tidak sepenuhnya memenuhi ekspektasi				
	(5) Tidak Memuaskan	Tidak memenuhi ekspektasi sama sekali				
Kompetensi		Skala Penilaian				
Pengetahuan Tentang Produk Asuransi –Memahami berbagai jenis produk asuransi, seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi properti, dan asuransi umum. –Pengetahuan tentang istilah, ketentuan, dan manfaat dalam polis asuransi.		1	2	3	4	5
Pengetahuan Hukum dan Regulasi –Memahami hukum dan peraturan yang mengatur industri asuransi di wilayah yang relevan. –Mengetahui hak dan kewajiban pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak asuransi.		1	2	3	4	5
Keterampilan Penilaian Risiko –Kemampuan untuk menilai risiko yang mungkin dihadapi oleh pelanggan atau perusahaan asuransi. –Menggunakan data dan informasi untuk mengevaluasi tingkat risiko.		1	2	3	4	5
Keterampilan Pemasaran –Kemampuan untuk memasarkan produk asuransi kepada pelanggan potensial. –Memahami strategi pemasaran yang efektif untuk mencapai target pasar.		1	2	3	4	5
Kemampuan Penyusunan Polis –Kemampuan untuk merancang dan menyusun polis asuransi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. –Memastikan polis memenuhi persyaratan hukum dan regulasi.		1	2	3	4	5

STANDAR KOMPETENSI KERJA NASIONAL INDONESIA (SKKNI) BIDANG PERASURANSIAN

Standar kompetensi adalah kriteria atau pedoman yang digunakan untuk menilai atau mengukur keterampilan, pengetahuan dan perilaku seseorang dalam suatu bidang atau pekerjaan tertentu.

Standar kompetensi digunakan untuk menentukan kualifikasi yang diperlukan bagi calon karyawan, karyawan atau profesional untuk berpraktik dalam suatu profesi atau disiplin ilmu, dalam perencanaan karir dan suksesi, kinerja maupun imbal jasa.

Sesuai amanat Pasal 12 Undang-undang No 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan bahwa setiap perusahaan wajib mengembangkan kompetensi tenaga kerjanya hak pekerja dalam rangka menciptakan tenaga kerja yang kompeten, produktif, memiliki daya saing, dan membangun hubungan industrial yang harmonis. Pemerintah telah menerbitkan beberapa peraturan terkait kompetensi, dan salah satunya adalah **Keputusan Menteri Ketenagakerjaan (Kepmenaker) No. 141 tahun 2013 tentang Penetapan Sistem Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia Kategori Jasa Keuangan dan Asuransi, Golongan Pokok Asuransi, Reasuransi dan Dana Pensiun, Bukan Jaminan Sosial Wajib dan Golongan Pokok Jasa Penunjang untuk Jasa Keuangan, Asuransi dan Dana Pensiun dan Lainnya.**

Pada tahun 2024, telah terbit **Keputusan Menteri Ketenagakerjaan (Kepmenaker) No. 12 tahun 2024 tentang Penetapan Sistem Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia, Kategori Aktivitas Keuangan dan Asuransi Golongan Pokok Asuransi, Reasuransi dan Dana Pensiun, Bukan Jaminan Sosial Wajib Bidang Perasuransian.**

Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia, yang selanjutnya disingkat **SKKNI**, adalah rumusan kemampuan kerja yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan dan/atau keahlian serta sikap kerja yang relevan dengan pelaksanaan tugas dan syarat jabatan yang ditetapkan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

SKKNI Bidang Perasuransian dapat digunakan sebagai acuan untuk:

1. Menyusun uraian pekerjaan dan *Standard Operating Procedure* (SOP) industri jasa asuransi
2. Pengembangan silabus diklat profesi
3. Menyusun dan mengembangkan program pelatihan SDM di bidang perasuransian
4. Menilai unjuk kerja seseorang yang melaksanakan tugas di bidang perasuransian
5. Sertifikasi kompetensi/ profesi bidang perasuransian di tempat kerja

Proses standarisasi kompetensi di Bidang Perasuransian dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

1. Melakukan identifikasi kompetensi (*Peta Kompetensi*) terhadap fungsi-fungsi yang diawali dengan fungsi tujuan bisnis/ organisasi dalam hal ini adalah fungsi pengembangan asuransi, yang diidentifikasi terdiri atas fungsi-fungsi kunci (*key functions*) yakni fungsi: Underwriting, Reasuransi, Klaim, Aktuaria, Pialang, Penilaian Kerugian dan Pengawasan Perasuransian.
2. Selanjutnya, fungsi-fungsi kunci yang merupakan sistem dari multi disiplin tersebut dibagi dalam subsistem-subsistem yang diidentifikasi sebagai fungsi utama (*major functions*). Hasil identifikasi Peta fungsi kerja dalam tujuan bisnis jasa pelayanan Perasuransian sesuai *fishbone analysis* dapat digambarkan sebagai berikut:

3. Identifikasi bagian-bagian dari fungsi-fungsi utama (*major functions*), yang terdiri dari fungsi dasar (*basic functions*) dalam menghasilkan produk atau jasa baik kepada klien eksternal maupun klien internal mandiri lainnya. Fungsi-fungsi dasar ini merupakan embrio dari unit-unit standardisasi yang mampu telusur terhadap materi pembelajaran (learning material) dalam kurikulum lembaga pendidikan dan pelatihan, dan standar prosedur operasi (SOP) serta skema sertifikasi unit kompetensi. Dalam Bab II halaman 11 SKKNI 2024, Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia,

A. Pemetaan Standar Kompetensi

Tujuan Utama	Fungsi Kunci	Fungsi Utama	Fungsi Dasar
Mengelola usaha perasuransian yang sehat, tumbuh, dan berkelanjutan untuk mendorong pertumbuhan perekonomian dalam Mewujudkan kesejahteraan masyarakat	Mengelola perusahaan Perasuransian	Mengelola fungsi klaim atau manfaat	Memproses penerimaan klaim atau manfaat
			Melakukan penanganan klaim atau manfaat
			Melakukan penyelesaian klaim atau manfaat
			Mengelola sengketa klaim atau manfaat
			Melakukan verifikasi dokumen data penutupan
			Melakukan proses <i>underwriting</i>

Tujuan Utama	Fungsi Kunci	Fungsi Utama	Fungsi Dasar
			Menyiapkan program reasuransi atau reasuransi syariah
		Mengelola fungsi <i>underwriting</i>	Mengelola administrasi reasuransi atau reasuransi syariah
			Menentukan produk asuransi atau asuransi Syariah dan reasuransi atau reasuransi Syariah
			Mengevaluasi retensi
			Menetapkan tarif Premi atau Kontribusi
		Mengelola fungsi reasuransi	Menetapkan cadangan atau penyisihan teknis
			Melakukan studi atau pengalaman <i>experience study</i>
			Menyusun proyeksi atau penyisihan teknis
		Mengelola fungsi aktuaria	Mengelola aset dan liabilitas
			Mengelola investasi
			Memasarkan produk asuransi atau asuransi Syariah dan reasuransi atau reasuransi Syariah melalui pialang

Tujuan Utama	Fungsi Kunci	Fungsi Utama	Fungsi Dasar
			Mengelola kegiatan konsultasi
			Mengelola portofolio Tertanggung atau Peserta
			Merencanakan investigasi untuk menilai ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi
			Mengumpulkan data dan informasi untuk menilai ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi
			Menyusun laporan awal tentang penilaian ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi pada pemberi tugas
			Menyimpulkan tanggung jawab polis
			Menyimpulkan nilai ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi
		Mengelola aset dan liabilitas	
		Mengelola fungsi pialang	Menyusun laporan penilaian ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi

Tujuan Utama	Fungsi Kunci	Fungsi Utama	Fungsi Dasar
			Menganalisis penugasan penilaian ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi
			Mengevaluasi draft laporan penilaian ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi
			Memverifikasi laporan penilaian ganti rugi atau manfaat atau santunan asuransi
			Memasarkan produk asuransi dan asuransi Syariah serta reasuransi dan reasuransi Syariah
			Melaksanakan komunikasi efektif (*)
		Mengelola fungsi penilai kerugian asuransi	Melaksanakan analisis bisnis
			Menerapkan strategi bisnis
			Mengidentifikasi elemen pemasaran organisasi (*)
			Mengidentifikasi kebutuhan nasabah



Tujuan Utama	Fungsi Kunci	Fungsi Utama	Fungsi Dasar
			Melaksanakan proses penjualan produk asuransi atau Asuransi Syariah
			Melaksanakan pelayanan nasabah
			Melaksanakan proses penjualan produk khusus
			Merencanakan audit internal
			Melakukan audit internal
			Memantau tindak lanjut audit internal
			Mengidentifikasi risiko
			Mengukur risiko
			Melakukan pengendalian risiko
			Melakukan pemantauan risiko
			Menyusun kerangka kerja penerapan manajemen risiko
			Menyusun struktur dan sumber daya pendukung pengelolaan risiko
			Mengevaluasi kebutuhan infrastruktur dan sistem informasi

Tujuan Utama	Fungsi Kunci	Fungsi Utama	Fungsi Dasar
			Mengevaluasi penerapan tata kelola dan manajemen risiko
			Menyusun kebijakan, sistem dan prosedur kepatuhan Perasuransian
			Menyusun strategi dan rencana kerja yang mendukung implementasi fungsi kepatuhan Perasuransian
		Mengelola fungsi pemasaran dan distribusi	Mengelola risiko kepatuhan perusahaan Perasuransian
			Memastikan kepatuhan terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan perusahaan Perasuransian
			Mengevaluasi efektivitas fungsi kepatuhan perusahaan Perasuransian
			Mengelola aspek hukum Perasuransian
			Mengelola fungsi hubungan nasabah atau customer relationship

Tujuan Utama	Fungsi Kunci	Fungsi Utama	Fungsi Dasar
			Mengelola sistem informasi
			Mengelola sumber daya manusia
			Mengelola kerja sama dengan pihak ketiga
		Mengelola fungsi agen asuransi	
		Menerapkan internal audit	
		Menerapkan manajemen risiko	
	Menerapkan tata kelola, fungsi kepatuhan dan manajemen risiko		
		Menerapkan fungsi kepatuhan	
		Mengelola aktivitas pendukung Perasuransian	
	Mengelola fungsi pendukung		

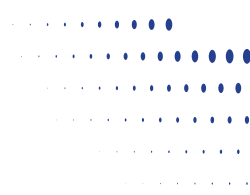
Keterangan: Fungsi dasar yang diberi tanda (*) diadopsi dari SKKNI Nomor 124 Tahun 2022 Bidang Pemasaran. Fungsi dasar dimaksud tidak disusun dalam SKKNI ini.

Selanjutnya, tiap-tiap Fungsi Dasar (*basic functions*) atau disebut dengan Unit diberikan penomoran atau kode unit, jenjang KKNl, deskripsi unit dan dijabarkan ke dalam elemen-elemen kompetensi termasuk kriteria unjuk kerja masing-masing.

Contoh Uraian Unit Kompetensi

Fungsi Utama : Mengelola fungsi klaim atau manfaat
 Kode Unit : K.65ASR00.001.01
 Judul Unit : Memproses penerimaan klaim atau manfaat
 Deskripsi Unit : Unit kompetensi ini merupakan uraian pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang diperlukan dalam rangka menerima dan mencatat atau melakukan registrasi klaim, termasuk mengumpulkan informasi, estimasi awal dan memasukkan klaim ke dalam catatan perusahaan.

ELEMEN KOMPETENSI		KRITERIA UNJUK KERJA
1. Menerima pemberitahuan klaim	0.1.	Klaim Tertanggung atau Peserta terkait data klaim dicatat
	0.2.	Data dan informasi terkait klaim dijelaskan secara menyeluruh kepada pemohon klaim
	0.3.	Klaim beserta dokumen diterima diverifikasi dengan detail-detail persyaratan dalam polis
1. Mencatat atau meregister klaim	1.1.	Registrasi data klaim dilakukan sesuai dengan prosedur perusahaan
	1.2.	Estimasi awal dicatat sesuai dengan mekanisme yang diatur oleh peraturan pemerintah dan prosedur perusahaan
	1.3.	Data terkait klaim didokumentasikan sesuai prosedur yang berlaku



PANDUAN PENILAIAN

Penilaian Unit kompetensi ini dapat dinilai di tempat uji kompetensi (TUK), simulasi atau di tempat kerja asesmen. Penilaian ini dapat dilakukan dalam bentuk observasi, praktek, tertulis, lisan/ wawancara, dan/atau portofolio.

KOMPETENSI VS SERTIFIKASI

Kompetensi dan sertifikasi memiliki kaitan yang erat dalam konteks pengembangan karier dan dunia kerja. Berikut adalah beberapa poin penting terkait kaitan keduanya:

1. Validasi Kompetensi:

Sertifikasi adalah cara untuk mengukur dan memvalidasi kemampuan atau kompetensi seseorang dalam suatu bidang tertentu. Dengan sertifikasi, seseorang dapat membuktikan bahwa dirinya memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan dengan baik dalam bidang tersebut.

2. Peningkatan Kompetensi:

Untuk mendapatkan sertifikasi, individu seringkali harus mengikuti pelatihan atau belajar secara mendalam tentang topik tertentu. Hal ini dapat membantu mereka meningkatkan kompetensi mereka dalam bidang tersebut.

3. Kepercayaan Pengguna:

Sertifikasi memberikan kepercayaan kepada pengguna layanan atau produk, bahwa individu atau profesional yang memiliki sertifikasi tersebut telah menguasai bidang terkait dengan baik. Misalnya, seorang pelanggan mungkin lebih percaya diri menggunakan jasa seorang ahli tersertifikasi, dibandingkan dengan seseorang yang tidak memiliki sertifikasi.

4. Persyaratan Pekerjaan:

Banyak pekerjaan atau posisi membutuhkan sertifikasi tertentu sebagai syarat untuk melamar atau mempertahankan pekerjaan. Dalam hal ini, memiliki sertifikasi yang relevan adalah komponen penting dalam pencapaian kompetensi yang dibutuhkan untuk pekerjaan tersebut.

5. Perkembangan Karier:

Sertifikasi dapat membantu individu meraih peluang karir yang lebih baik. Banyak organisasi dan perusahaan memberikan penghargaan atau kenaikan gaji kepada karyawan yang memiliki sertifikasi sesuai dengan profesi dan pekerjaan mereka.

Jadi, kaitan antara kompetensi dan sertifikasi adalah bahwa sertifikasi merupakan alat untuk mengukur, mengakui, dan memanfaatkan kompetensi individu dalam berbagai bidang pekerjaan dan profesional.

Merujuk Pasal 18 ayat 2 UU No 13/2003 tentang Ketenagakerjaan disebutkan bahwa pengakuan kompetensi kerja dilakukan melalui sertifikasi kompetensi kerja yang menilai kemampuan kerja seseorang yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang sesuai dengan standar yang ditetapkan.

Di bidang perasuransian, sertifikasi kompetensi kerja dilaksanakan dan dikembangkan berdasar **Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) Bidang Perasuransian** tahun 2024. Berdasar SKKNI seperti yang telah diurai di atas terdapat 3 (tiga) fungsi kunci, yaitu:

- a. Mengelola perusahaan perasuransian, terdiri dari 9 fungsi utama:
 - Mengelola fungsi klaim atau manfaat (memiliki 4 fungsi dasar)

- Mengelola fungsi *underwriting* (2 fungsi dasar)
 - Mengelola fungsi reasuransi (2 fungsi dasar)
 - Mengelola fungsi aktuaria (6 fungsi dasar)
 - Mengelola aset dan liabilitas (2 fungsi dasar)
 - Mengelola fungsi pialang (3 fungsi dasar)
 - Mengelola fungsi penilai kerugian asuransi (9 fungsi dasar)
 - Mengelola fungsi pemasaran dan distribusi (5 fungsi dasar)
 - Mengelola fungsi agen asuransi (4 fungsi dasar)
- b. Menerapkan tata kelola, fungsi kepatuhan dan manajemen risiko, terdiri dari 3 fungsi utama:
- Menerapkan internal audit (3 fungsi dasar)
 - Menerapkan manajemen risiko (9 fungsi dasar)
 - Menerapkan fungsi kepatuhan (5 fungsi dasar)
- c. Mengelola fungsi pendukung, hanya memiliki 1 fungsi utama
- Mengelola aktivitas pendukung perasuransian (5 fungsi dasar)

Catatan Editor (AFP):

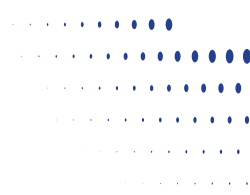
Dalam Pemetaan Standar Kompetensi (A) terdapat fungsi dasar sebanyak 59 poin ($4 + 2 + 2 + 6 + 2 + 3 + 9 + 5 + 4 + 3 + 9 + 5 + 5 = 59$), namun dalam Daftar Unit Kompetensi (B) hanya terdapat 57 judul kompetensi. Setelah diperiksa terdapat perbedaan dalam Mengelola fungsi agen asuransi, dalam Peta terdapat 4 unit, sementara daftar unit kompetensi hanya ada 2.

B. SERTIFIKASI

PERUSAHAAN ASURANSI UMUM, PERUSAHAAN ASURANSI UMUM SYARIAH, PERUSAHAAN ASURANSI JIWA, PERUSAHAAN ASURANSI JIWA SYARIAH, PERUSAHAAN REASURANSI, PERUSAHAAN REASURANSI SYARIAH

Sesuai pasal 49 (1), pasal 55 sampai dengan pasal 60 dan pasal 62 Peraturan OJK No. 67/POJK.05/2016 maka Perusahaan Asuransi Umum, Perusahaan Asuransi Umum Syariah, Perusahaan Asuransi Jiwa, Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah, Perusahaan Reasuransi, Perusahaan Reasuransi Syariah wajib mempekerjakan:

1. Tenaga Ahli yang memiliki sertifikat keahlian asuransi dengan level tertinggi dari Lembaga Sertifikasi Profesi di bidang Perasuransian
2. Tenaga Ahli dalam jumlah yang cukup sesuai dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakannya serta memperhatikan kompleksitas usaha, yang memiliki sertifikat keahlian asuransi dengan level paling rendah satu tingkat dibawah kualifikasi tertinggi dari Lembaga Sertifikasi Profesi di bidang Perasuransian
3. Tenaga Ahli yang memiliki sertifikat keahlian asuransi dengan level paling rendah 1 (satu) tingkat dibawah kualifikasi tertinggi pada setiap kantor di luar kantor pusat
4. Aktuaris Perusahaan (*appointed actuary*) yang memiliki kualifikasi sebagai aktuaris yang mendapatkan izin dari instansi yang berwenang
5. Aktuaris dalam jumlah yang cukup sesuai dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakannya serta memperhatikan kompleksitas usaha.
6. Anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, dan pejabat 1 (satu) tingkat di bawah Direksi wajib memiliki sertifikat keahlian di bidang manajemen risiko dari Lembaga Sertifikasi Profesi di bidang manajemen risiko.



TENAGA AHLI

1. Perusahaan Asuransi Umum dan Perusahaan Reasuransi Umum
Perusahaan wajib mempekerjakan:

- Ahli Asuransi Kerugian (AAIK/A2IK): Minimal 1 (satu) orang di Kantor Pusat
- Ajun Ahli Asuransi Kerugian (AAAIK/A3IK):
 - Jumlah disesuaikan dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakan serta memperhatikan kompleksitas usaha.
 - Minimal 1 (satu) orang di masing-masing Kantor Cabang

A. Jenis Sertifikasi

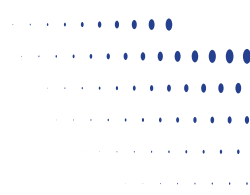
- Sertifikat keahlian asuransi dengan level tertinggi: Ahli Asuransi Kerugian (AAIK/A2IK)
- Sertifikat keahlian asuransi dengan level paling rendah satu tingkat dibawah kualifikasi tertinggi: Ajun Ahli Asuransi Kerugian (AAAIK/A3IK)

B. Proses Sertifikasi

Berdasarkan **Surat AAMAI no. Peng/033/II/23 tanggal 20 Februari 2023, tentang “Penyesuaian Kurikulum, Materi, dan Metode Uji Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia,** sertifikasi tenaga ahli dilakukan secara berjenjang atau bertahap:

- Pertama-tama Kandidat harus memiliki **Certificate in General Insurance (CGI)**, yang diperoleh setelah lulus 2 (dua) subjek: CGI 101. Pengantar Prinsip Asuransi dan CGI 102. Pengantar Hukum Asuransi.
- Setelah memiliki CGI, Kandidat mengikuti ujian Ajun Ahli Asuransi Kerugian (AAAIK/A3IK), terdiri atas:

- **3 (tiga) subjek mata ujian wajib:**
 - a. 2.101 Prinsip dan Pengelolaan Asuransi,
 - b. 2.102 Aspek Hukum Penyelenggaraan Usaha Asuransi,
 - c. 2.103 Tata Kelola dan manajemen Bisnis Asuransi; dan
- **3 (tiga) mata ujian pilihan dari:**
 - a. 2.104 Asuransi Kendaraan Bermotor dan Tanggung Gugat
 - b. 2.105 Asuransi Harta Benda, Kepentingan Keuangan, dan Personal
 - c. 2.106 Asuransi Pengangkutan
 - d. 2.107 Ruang Lingkup dan Penerapan Underwriting Asuransi
 - e. 2.108 Ruang Lingkup dan Penerapan Klaim Asuransi
- Dengan gelar AAAIK/A3IK, Kandidat mengikuti ujian Ahli Asuransi Kerugian (AAIK/A2IK), terdiri atas
 - **3 (tiga) mata ujian wajib:**
 - a. 2.401 Kebijakan dan Pengawasan Perusahaan Asuransi
 - b. 2.402 Kebijakan dan Evaluasi Manajemen Underwriting Asuransi
 - c. 2.403 Pengelolaan Reasuransi
 - **2 (dua) mata ujian pilihan dari:**
 - a. 2.404 Manajemen Risiko Asuransi
 - b. 2.405 Asuransi Rangka Kapal dan Penerbangan
 - c. 2.406 Pengawasan dan Kebijakan Manajemen Klaim
 - d. 2.407 Perkembangan Ekonomi dan Bisnis Asuransi
 - e. 2.408 Pengelolaan Pemasaran Asuransi



C. Persyaratan

UMUM

- Pendidikan minimal lulusan SMU/SMK/Sederajat, diutamakan DIII/S1
- Direkomendasikan oleh Perusahaan

KHUSUS

- Ajun Ahli Asuransi Kerugian (AAAIK/A3IK)
 - a. Pengalaman kerja minimal 2 (dua) tahun
 - b. Memiliki Certificate in General Insurance (CGI)
- Ahli Asuransi Kerugian (AAIK/A2IK)
 - a. Memiliki sertifikasi Ajun Ahli Asuransi Kerugian (AAAIK/A3IK)

Perusahaan Asuransi Jiwa dan Perusahaan Reasuransi Jiwa

Perusahaan wajib mempekerjakan:

- Ahli Asuransi Jiwa (AAIJ/A2IJ): Minimal 1 (satu) orang di Kantor Pusat
- Ajun Ahli Asuransi Jiwa (AAAIJ/A3IJ):
 - Jumlah disesuaikan dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakan serta memperhatikan kompleksitas usaha.
 - Minimal 1 (satu) orang di masing-masing Kantor Cabang

A. Jenis Sertifikasi

- Sertifikat keahlian asuransi dengan level tertinggi: Ahli Asuransi Jiwa (AAIJ/A2IJ)
- Sertifikat keahlian asuransi dengan level paling rendah satu tingkat dibawah kualifikasi tertinggi: Ajun Ahli Asuransi Jiwa (AAAIJ/A3IJ)

B. Proses Sertifikasi

Sertifikasi tenaga ahli dilakukan secara berjenjang atau bertahap:

- Pertama-tama Kandidat harus memiliki **Certificate in Life Insurance (CLI)**, yang diperoleh setelah lulus 2 (dua) subjek, yaitu: PAJ Pengantar Asuransi Jiwa dan POJ Pengantar Operasional Perusahaan Asuransi Jiwa
- Setelah memiliki CLI, Kandidat mengikuti ujian Ajun Ahli Asuransi Jiwa (AAIJ/A3IJ), terdiri atas 5 (lima) subjek mata uji, yaitu:
 - a. 1.001 Konsep Dasar Asuransi
 - b. 1.002 Tata Kelola Perusahaan Asuransi
 - c. 1.003 Prinsip Manajemen dan Metode Statistik pada Perusahaan Asuransi
 - d. 1.004 Manajemen Risiko Asuransi
 - e. 1.005 Pengelolaan Pemasaran Asuransi
- Dengan *gelar* AAIJ/A3IJ, Kandidat mengikuti ujian Ahli Asuransi Jiwa (AAIJ/A2IJ), terdiri atas 10 (sembilan) subjek mata uj, sebagai berikut:
 - a. Manajemen Umum, 5 mata ujian:
 - 1.906 Perancangan Produk, Solvabilitas dan Profitabilitas Asuransi
 - 1.907 Manajemen *Human Capital* Asuransi
 - 1.908 Prinsip Ekonomi dan Akuntansi Asuransi
 - 1.909 Konsep dan Portofolio Investasi Asuransi
 - 1.910 Strategik Manajemen Asuransi (dalam karya tulis: 1.906-1.909)
 - b. Manajemen Pemasaran, 5 mata ujian:
 - 1.961 Konsep Ekonomi dan Perpajakan Asuransi
 - 1.971 Pengembangan Kewirausahaan
 - 1.981 Strategi Pemasaran Asuransi

- 1.991 Kepemimpinan dan Pengendalian Manajemen Asuransi
- 1.970 Strategik Manajemen Asuransi (dalam bentuk karya tulis)

B. Persyaratan

UMUM

- Pendidikan minimal lulusan SMU/SMK/Sederajat, diutamakan DIII/S1
- Direkomendasikan oleh Perusahaan

KHUSUS

- Ajun Ahli Asuransi Jiwa (AAAIJ/A3IJ)
Pengalaman kerja minimal 2 (dua) tahun
Memiliki Certificate in Life Insurance (CLI)
- Ahli Asuransi Jiwa (AAIJ/A2IJ)
Memiliki sertifikasi Ajun Ahli Asuransi Jiwa (AAAIJ/A3IJ)

Penyelenggara Sertifikasi Asuransi Umum dan Jiwa adalah Lembaga Sertifikasi Profesi AAMAI (Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia) <http://aamai.or.id> ; telp. 021 – 4758000; email info@aamai.or.id

Perusahaan Asuransi Umum/Jiwa Syariah dan Perusahaan Reasuransi Syariah

Posisi dan jabatan berikut wajib memiliki sertifikat keahlian Perasuransian Syariah:

1. Tenaga Ahli Kantor Pusat:

Sertifikat keahlian asuransi syariah dengan level tertinggi atau Level 7 - Jenjang kualifikasi 7 Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Perasuransian Syariah, Bidang Perasuransian Sub. Bidang Teknik Perasuransian: bagi Tenaga Ahli Perusahaan Pialang Asuransi dan Perusahaan Pialang Reasuransi.

2. Tenaga Ahli Kantor di Luar Kantor Pusat atau Direksi:

Sertifikat keahlian sesuai lingkup usaha dengan level paling rendah (1) satu tingkat di bawah kualifikasi tertinggi atau Level 6 - Jenjang kualifikasi 6 Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Perasuransian Syariah, Bidang Perasuransian Sub. Bidang Teknik, Keuangan dan Pemasaran

3. Pejabat 1 (satu) tingkat di bawah Direksi pada Bidang Teknik, Keuangan dan Pemasaran Level 5 - Jenjang kualifikasi 5 Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Perasuransian Syariah, Bidang Perasuransian Sub. Bidang Teknik, Keuangan dan Pemasaran

Keterkaitan antara Pelatihan dan Sertifikasi (LSP) Perasuransian Syariah dan Perkumpulan Ahli Asuransi Syariah atau Islamic Insurance Society (IIS)

- Level 7 - Jenjang kualifikasi 7 Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Perasuransian Syariah disetarakan dengan Ahli Asuransi Syariah atau *Fellow of Islamic Insurance Society* (FIIS) oleh Perkumpulan Ahli Asuransi Syariah atau *Islamic Insurance Society* (IIS)
- Level 6 - Jenjang kualifikasi 6 Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Perasuransian Syariah disetarakan dengan Ajun Ahli Asuransi Syariah atau *Associate of Islamic Insurance Society* (AIIS) oleh Perkumpulan Ahli Asuransi Syariah atau *Islamic Insurance Society* (IIS)
- Level 5 - Jenjang kualifikasi 5 Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) Perasuransian Syariah disetarakan dengan Level Dasar oleh Perkumpulan Ahli Asuransi Syariah atau *Islamic Insurance Society* (IIS)

Prasyarat dan Skema Uji Kompetensi

- a. Klaster: Pengembangan Produk Asuransi dan Reasuransi
- Kemungkinan Jabatan: Staff
 - Prasyarat Dasar:
 - Memiliki Ijazah pendidikan tingkat SLTA atau yang setara
 - Memiliki sertifikat pelatihan Pengembangan Produk Asuransi dan Reasuransi yang diselenggarakan dan diterbitkan oleh Islamic Insurance Society (IIS) atau Lembaga Pelatihan/Pendidikan yang telah memiliki kurikulum berbasis kompetensi dan telah mendapatkan rekomendasi dari Asosiasi (Islamic Insurance Society/IIS dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia/AASI)
 - Unit Kompetensi Yang Diuji:
 - Mengembangkan Produk Asuransi dan Reasuransi
 - Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Perusahaan
- b. Level 5- Jenjang kualifikasi 5
- Kemungkinan Jabatan: Pejabat 1 (satu) tingkat di bawah direksi (misal: Kepala Divisi/Manager) pada fungsi teknik /keuangan/pemasaran
 - Prasyarat Dasar:
 - Memiliki ijazah minimum Diploma 3 (D3) dan
 - Memiliki Sertifikat Asuransi Syariah Tingkat Dasar yang diterbitkan Islamic Insurance Society (IIS) dan

- Memiliki sertifikat pelatihan Jenjang Kualifikasi 5 Bidang Perasuransian Sub Bidang Keuangan yang diselenggarakan dan diterbitkan oleh Islamic Insurance Society (IIS) atau Lembaga Pelatihan/ Pendidikan yang telah memiliki kurikulum berbasis kompetensi dan telah mendapatkan rekomendasi dari Asosiasi (Islamic Insurance Society/IIS dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia/AASI)
- Unit Kompetensi Yang Diuji:
 - Bidang Teknik:
 - o Mengembangkan Produk Asuransi dan Reasuransi
 - o Mengelola Klaim Asuransi dan Reasuransi
 - o Memasarkan Produk Asuransi dan Reasuransi
 - o Mengelola Aspek Hukum Perasuransian
 - Bidang Pemasaran:
 - o Memasarkan Produk Asuransi dan Reasuransi
 - o Mengembangkan Produk Asuransi dan Reasuransi
 - o Mengelola Portofolio Tertanggung/ Peserta
 - Bidang Keuangan:
 - o Mengelola Risiko Asuransi
 - o Mengelola Aset dan Liabilitas
 - o Mengelola Sumber Dana dan Likuiditas

- c. Level 6 - Jenjang kualifikasi 6
- Kemungkinan Jabatan: Anggota Direksi pada fungsi teknik/keuangan/ pemasaran, dan Tenaga ahli pada kantor selain kantor pusat
 - Prasyarat Dasar:
 - Memiliki ijazah minimum Diploma 4 (D4)/ Strata 1 (S1) dan
 - Memiliki sertifikat gelar profesi Asuransi Syariah tingkat Ajun Ahli (AIIIS) yang diterbitkan Islamic Insurance Society (IIS) dan sertifikat kompetensi Jenjang Kualifikasi 5 Bidang Perasuransian Sub Bidang Keuangan yang diterbitkan LSP Perasuransian Syariah dan
 - Memiliki sertifikat pelatihan Jenjang Kualifikasi 6 Bidang Perasuransian Sub Bidang Keuangan yang diselenggarakan dan diterbitkan oleh Islamic Insurance Society (IIS) atau Lembaga Pelatihan/ Pendidikan yang telah memiliki kurikulum berbasis kompetensi dan telah mendapatkan rekomendasi dari Asosiasi (Islamic Insurance Society/IIS dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia/AASI)
 - Unit Kompetensi Yang Diuji:
 - Bidang Teknik:
 - o Mengelola Risiko Perusahaan
 - o Mengelola Risiko Asuransi
 - o Mengelola Sumber Dana dan Likuiditas
 - o Mengelola Aset dan Liabilitas

- Bidang Pemasaran:
 - o Mengelola Risiko Perusahaan
 - o Mengelola Klaim Asuransi dan Reasuransi
 - o Mengelola Aspek Hukum Perasuransian
 - Bidang Keuangan:
 - o Mengelola Risiko Perusahaan
 - o Mengelola Audit Internal
 - o Mengelola Aspek Hukum Perasuransian
- d. Level 7 - Jenjang kualifikasi 7
- Kemungkinan Jabatan: Tenaga ahli pada kantor pusat pada fungsi teknik
 - Prasyarat Dasar:
 - Memiliki ijazah minimum Diploma 4 (D4) / Strata 1 (S1) dan
 - Memiliki sertifikat gelar profesi Asuransi Syariah tingkat Ahli (FIIS) yang diterbitkan Islamic Insurance Society (IIS) dan sertifikat kompetensi Jenjang Kualifikasi 6 Bidang Perasuransian Sub Bidang Teknik Perasuransian yang diterbitkan LSP Perasuransian Syariah dan
 - Memiliki sertifikat pelatihan Jenjang Kualifikasi 7 Bidang Perasuransian Sub Bidang Teknik Perasuransian yang diselenggarakan dan diterbitkan oleh Islamic Insurance Society (IIS) atau Lembaga Pelatihan/Pendidikan yang telah memiliki kurikulum berbasis kompetensi dan telah mendapatkan rekomendasi dari



Asosiasi (Islamic Insurance Society/IIS dan Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia/AASI)

- Unit Kompetensi Yang Diuji:
 - Mengelola Sistem Informasi
 - Mengelola Investasi

AKTUARIS

Perusahaan wajib mempekerjakan:

- Aktuaris Perusahaan (*appointed actuary*) dengan Sertifikasi FSAI: 1 (satu) orang di Kantor Pusat
- Aktuaris:
 - Jumlah disesuaikan dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakan serta memperhatikan kompleksitas usaha.

A. Jenis Sertifikasi

- Aktuaris atau *Fellow of the Society of Actuaries of Indonesia* (FSAI)
- Ajun Aktuaris atau *Associate of the Society of Actuaries of Indonesia* (ASAI)

B. Proses Sertifikasi

Sertifikasi Aktuaris dilakukan secara berjenjang atau bertahap:

- Pertama-tama Kandidat harus lulus Ajun Aktuaris (*Associate*) <https://www.aktuaris.or.id/page/content/149/menjadi-ajun-aktuaris>, terdiri atas 8 (delapan) subjek:
 - A-10 Matematika Keuangan
 - A-20 Probabilitas dan Statistika
 - A-30 Ekonomi
 - A-40 Akuntansi
 - A-50 Metode Statistika
 - A-60 Matematika Aktuaria

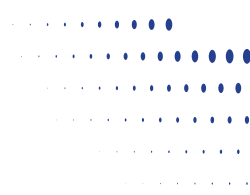
- A-70 Pemodelan dan Teori Risiko
- A-80 Profesionalismen
- Setelah lulus Ajun Aktuaris, Kandidat mengikuti ujian Aktuaris (*Fellow*), terdiri atas 3 (tiga) subjek mata uji; 2 (dua) subjek merupakan mata uji wajib, dan 1 (satu) mata uji lainnya merupakan pilihan sesuai bidang perusahaan, meliputi: Aspek Aktuari dalam Asuransi Jiwa, atau Aspek Aktuari dalam Dana Pensiun, atau Aspek Aktuari dalam Asuransi Umum atau Aspek Aktuari dalam Asuransi Kesehatan
 - F-10 Investasi dan Manajemen Aset
 - F-20 Manajemen Aktuaria
 - F-31 Aspek Aktuaria dalam Asuransi Jiwa; atau
 - F-32 Aspek Aktuaria dalam Dana Pensiun; atau
 - F-33 Aspek Aktuaria dalam Asuransi Kesehatan; atau
 - F-34 Aspek Aktuaria dalam Asuransi Kesehatan
- Untuk menjadi Aktuaris Perusahaan (*appointed actuary*), perusahaan harus mendaftarkan pegawai yang memiliki kualifikasi sebagai Aktuaris (*Fellow*) kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mendapatkan persetujuan.

C. Persyaratan

- Pendidikan minimal lulusan DIII
- Direkomendasikan oleh Perusahaan

D. Penyelenggara

- Persatuan Aktuaris Indonesia ("PAI") (<https://www.aktuaris.or.id/>)



RISK MANAGEMENT

Posisi dan jabatan berikut wajib memiliki sertifikat keahlian di bidang manajemen risiko:

1. Seluruh anggota Direksi dan anggota Dewan Komisaris
2. Seluruh pejabat 1 (satu) tingkat di bawah Direksi
3. *Risk Management Officer*

A. Jenis Sertifikasi

- *Certified Risk Governance Professional* (CRGP) atau *Qualified Risk Governance Professional* (QRGP) bagi Direksi dan anggota Dewan Komisaris
- *Certified Risk Management Professional* (CRMP) atau *Qualified Risk Management Professional* (QRMP) bagi pejabat 1 (satu) tingkat di bawah Direksi
- *Certified Risk Management Officer* (CRMO) atau *Qualified Risk Management Officer* (QRMO) bagi *Risk Management Officer*

B. Penyelenggara

- Lembaga Sertifikasi Profesi Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (LSPBSMR) <https://www.bsmr.org/> dan
- Lembaga Sertifikasi Profesi Mitra Kalyana Sejahtera (LSP MKS) <https://lspmks.co.id/>

PERUSAHAAN PIALANG ASURANSI, PERUSAHAAN PIALANG REASURANSI, DAN PERUSAHAAN PENILAI KERUGIAN ASURANSI

Peraturan OJK No. 24 tahun 2023 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pialang Asuransi, Perusahaan Pialang Reasuransi, dan Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi, mensyaratkan:

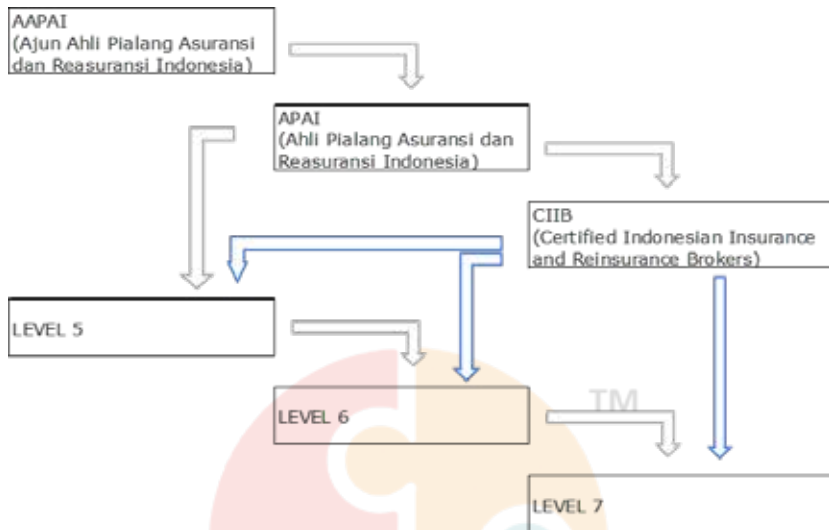
1. Perusahaan Pialang Asuransi atau Perusahaan Pialang Reasuransi masing-masing wajib mempekerjakan paling sedikit 1 (satu) orang Pialang Asuransi secara penuh waktu, yang memiliki sertifikat kepalangan dengan level paling rendah 2 (dua) tingkat di bawah kualifikasi tertinggi dari LSP di bidang Perasuransian atau Level 5
2. Perusahaan Pialang Asuransi dan Perusahaan Pialang Reasuransi masing-masing wajib mempekerjakan paling sedikit 1 (satu) orang Tenaga Ahli secara penuh waktu, yang memiliki sertifikat ahli Pialang Asuransi atau Ahli Pialang Reasuransi dengan kualifikasi tertinggi dari LSP di bidang Perasuransian atau Level 7
3. Anggota Direksi Perusahaan Pialang Asuransi dan Perusahaan Pialang Reasuransi yang membawahkan fungsi teknis kepalangan asuransi dan reasuransi wajib memiliki sertifikat kepalangan dengan level paling rendah 1 (satu) tingkat di bawah kualifikasi tertinggi dari LSP di bidang perasuransian atau Level 6
4. Anggota Direksi Perusahaan Pialang Asuransi dan Perusahaan Pialang Reasuransi selain yang membawahkan fungsi teknis kepalangan asuransi dan reasuransi wajib memiliki:
 - a. sertifikat kepalangan dengan level paling rendah 1 (satu) tingkat di bawah kualifikasi tertinggi dari LSP di bidang perasuransian atau Level 6; atau
 - b. sertifikat keahlian di bidang manajemen risiko dari LSP di bidang manajemen risiko
5. Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi wajib mempekerjakan paling sedikit 1 (satu) orang Tenaga Ahli secara penuh waktu, yang memiliki sertifikat Ahli Penilai Kerugian dengan kualifikasi tertinggi dari LSP di bidang perasuransian atau *Indonesian Certified Adjusting Practitioner* (ICAP)

6. Anggota Direksi Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi yang membawahkan fungsi teknis penilai kerugian asuransi wajib memiliki sertifikat ahli penilai kerugian asuransi dengan level paling rendah 1 (satu) tingkat di bawah kualifikasi tertinggi dari LSP di bidang perasuransian atau *Indonesian Certified Adjusting Practitioner* (ICAP)

PROSES SERTIFIKASI KEPIALANGAN

- A. Proses Sertifikasi dilakukan secara berjenjang atau bertahap:
 - Pertama-tama Kandidat harus mengikuti pendidikan dan ujian Ajun Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (AAPAI), yang terdiri atas 2 (dua) sesi ujian dari materi pendidikan yang diajarkan
 - Setelah lulus AAPAI, Kandidat mengikuti pendidikan dan ujian Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APAI), yang terdiri atas 2 (dua) sesi ujian dari materi pendidikan yang diajarkan
 - Setelah lulus APAI, Kandidat memiliki opsi atau jenjang selanjutnya, yakni:
 - Melanjutkan pendidikan dan ujian CIIB (***Certified Indonesian Insurance and Reinsurance Brokers***) dan/atau
 - Mengikuti ujian Sertifikasi Kepialangan Level 5
 - Untuk Sertifikasi Kepialangan Level 6, Kandidat harus lulus CIIB dan lulus Sertifikasi Kepialangan Level 5, khusus untuk Direksi CIIB dapat diganti dengan bukti lulus *Fit & Proper* test untuk posisi Direktur dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
 - Sertifikasi Kepialangan Level 7 hanya dapat diikuti setelah lulus Sertifikasi Kepialangan Level 6

B. Skema



C. Penyelenggara

- Program AAPAI, APAI dan CIIB dilaksanakan oleh Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APARI) (<https://apari.or.id>)
- Sertifikasi Level 5, 6 dan 7 diselenggarakan oleh Lembaga Sertifikasi Profesi Perasuransian Indonesia (LSPPI) (<https://lsp-pi.id>)

PROSES SERTIFIKASI PENILAI KERUGIAN ASURANSI

- Sertifikat ahli di bidang Penilai Kerugian Asuransi dengan kualifikasi tertinggi saat ini adalah *Indonesian Certified Adjusting Practitioner* (ICAP)
- Proses sertifikasi *Indonesian Certified Adjusting Practitioner* (ICAP) dilakukan melalui ujian yang diperuntukkan bagi praktisi

Adjuster (bukan surveyor dan sebagainya), warga negara Indonesia yang telah dan masih bekerja di perusahaan penilai kerugian yang terdaftar di APKAI (Asosiasi Penilai Kerugian Asuransi Indonesia), selama tidak kurang dari 36 bulan kalender tanpa pernah terputus

- C. Untuk mendapatkan mendapat gelar professional atau sertifikat *Indonesian Certified Adjusting Practitioner* (ICAP), seorang praktisi Adjuster dimaksud harus lulus 5 (lima) mata uji berdasarkan 3 (tiga) konsentrasi bidang, yaitu: a) Nonmarine b) Marine Hull dan c) Marine Cargo.

Mata uji sesuai konsentrasi bidang, meliputi:

Mata Uji Hukum dan Asuransi: semua peserta

Peserta konsentrasi NonMarine

1. Dasar-dasar Asuransi dan Penilaian Kerugian
2. Polis Asuransi Harta Benda
3. Polis - polis lain
4. Penilaian ganti rugi - NonMarine

Peserta konsentrasi Marine Hull dan Marine Cargo

1. Dasar-dasar Asuransi dan Penilaian Kerugian
2. Marine Insurance Act

Peserta konsentrasi Marine Hull

1. Asuransi Rangka Kapal
2. Penilaian Ganti Rugi - Rangka Kapal

Peserta konsentrasi Marine Cargo

1. Asuransi Pengangkutan
2. Penilaian Ganti Rugi – Pengangkutan

ROADMAP UJIAN ICAP 2023



D. Penyelenggara

Untuk tahun 2023, APKAI (Asosiasi Penilai Kerugian Asuransi Indonesia) menunjuk LPAI (Lembaga Pendidikan Asuransi Indonesia) sebagai penyelenggara Tutorial dan Ujian Sertifikasi ICAP

PROSES SERTIFIKASI KEAGENAN ASURANSI

Praktik yang saat ini berlaku dalam industri perasuransian, pendidikan dan sertifikasi keagenan asuransi masih terbagi dalam 2 lisensi, yaitu lisensi untuk asuransi umum dan asuransi jiwa. Sehingga bila seseorang ingin melakukan usaha perantara asuransi umum dan jiwa, maka dia harus mengantongi 2 lisensi.

Sesungguhnya hal ini dapat disederhanakan, dengan cukup 1 lisensi dan pendidikan serta sertifikasinya dapat dilakukan oleh 1 (satu) badan profesional yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Bisa saja pendidikan dan pengujian untuk memperoleh sertifikasi/lisensi dilakukan oleh lebih dari 1 (satu) badan, untuk menghindari monopoli, otoriter dan kesewenang-wenangan, dan para agen asuransi dapat memilih lembaga yang akan dia ikuti.

Dalam laman <https://aaji.or.id/Articles/seberapa-penting-lisensi-dari-aaji-untuk--seorang-tenaga-pemasar-asuransi-jiwa> dapat disimpulkan bahwa seseorang harus memiliki lisensi sebelum dapat melakukan perannya sebagai agen asuransi jiwa, dan dia harus terdaftar pada sebuah perusahaan asuransi jiwa.

Namun sayangnya dalam laman AAJI tidak terdapat Informasi bagaimana seseorang yang ingin menjadi agen asuransi dapat mendaftar dan mengikuti pendidikan serta ujian guna peroleh sertifikasi/lisensi.

Begitu pula dengan lama situs asuransi umum, tidak ada Informasi tentang tata cara bagaimana seorang anggota masyarakat yang ingin menjadi agen asuransi umum. <https://lsp.aaui.or.id/skema/>

Namun penulis ingin menjelaskan sedikit tentang tata cara mengambil pendidikan dan menempuh ujian keagenan asuransi, baik umum maupun jiwa, sebagai berikut:

1. Memilih jenis usaha atau profesi yang ingin digeluti, asuransi umum atau jiwa. Sebaiknya tanyakan kepada beberapa Sahabat yang telah menekuni profesi tersebut.
2. Memilih dan menetapkan nama perusahaan asuransi yang ingin digunakan sebagai rekan kerja (*partner*). Pelajari dan periksa reputasi nama perusahaan asuransi tersebut. Cari tahu dari Sahabat dan internet.
3. Hubungi perusahaan tersebut, misalnya perusahaan asuransi umum XYZ, telepon dan minta informasi langkah-langkah dan tata cara menjadi agen asuransi di perusahaan tersebut. Tanyakan dokumen apa saja yang dibutuhkan untuk melengkapi administrasi (biasanya Kartu Tanda Penduduk/KTP, Nomor Pokok Wajib Pajak/NPWP, Ijazah terakhir).

4. Setelah Anda mengisi formulir keagenan asuransi dan membawa berkas dokumen pendukung, tanyakan kapan pendidikan dimulai dan mintalah *itinerary*-nya (jadwal pendidikan).
5. Ikuti pendidikan yang diselenggarakan, dan pahami apa yang diajarkan.
6. Bila pendidikan telah rampung, Anda akan diminta mengikuti ujian sertifikasi keagenan.

Telah tersedia buku dalam format softcopy “Agen Asuransi Profesional” yang dapat Anda minta secara gratis dari Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), atau Anda hubungi Sekretariat Itikad Academy di itikad.ac@gmail.com dan tel. 021-8273.7215 dan 8273.8112.

Profesi agen asuransi akan diatur secara detail oleh pihak Otoritas, dan berita tersebut ada pada laman:

<https://finansial.bisnis.com/read/20231020/215/1705687/ojk-bersiap-jalankan-aturan-agen-asuransi-berlisensi-top-up-sertifikasi> .



PT. ASURANSI
EKA LLOYD JAYA

Asuransi Anda Setiap Saat



Secure

YOUR BRIGHTER FUTURE
FOR YOU AND YOUR FAMILY

We Provide :



Fire Insurance



Personal Accident Insurance



Motor Vehicle Insurance



Money Insurance



Cargo Insurance



Asuransi Kredit Multiguna



Contact Us :

📍 The H Tower 11 Floor Unit F & G
Jl. HR. Rasuna Said Kav. 20
Jakarta Selatan - 12940

✉ contact@ekalloyd.com

☎ (021) 29533260



"Perusahaan membutuhkan karyawan profesional dalam 3 dimensi kecakapan: integritas - ketrampilan - pengetahuan. Karyawan cerdas dan terampil tanpa kejujuran adalah sebuah musibah."

Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi
www.ItikadAcademy.com
www.BisaAsuransi.com





<https://www.linkedin.com/pulse/upholding-integrity-cornerstone-professional-vishal-bhardwaj/>

Pendahuluan

Akar permasalahan dari sebuah skandal yang terjadi pada organisasi atau institusi umumnya disebabkan karena ketidakterbukaan informasi, pelaksanaan tata kelola yang tidak sesuai, manajemen risiko dan kepatuhan yang tidak efektif, serta integritas dan etika yang buruk. Tata Kelola Yang Baik (Good Corporate Governance/GCG) mengedepankan integritas, etika bisnis dan transparansi dari semua pihak; baik itu institusi Pemerintah, badan usaha dalam bentuk apapun, termasuk usaha perorangan. Masing-masing individu yang mewakilinya atau yang berada di dalam organ institusi tersebut, semuanya dituntut memiliki integritas dan berperilaku etis disamping memiliki kompetensi teknis yang relevan dengan tanggung jawabnya.

Bisnis asuransi adalah bisnis kepercayaan, jenis usaha ini dilakukan berdasarkan prinsip *utmost goodfaith* yaitu prinsip yang didasarkan pada itikad baik dan harus diterapkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku serta tidak boleh disalahgunakan demi

alasan apapun. Perusahaan asuransi sebagai penanggung risiko, percaya terhadap informasi yang diberikan oleh calon nasabah atau tertanggung/peserta; dan sebaliknya tertanggung/peserta percaya pada janji-janji (kesepakatan) yang diberikan penanggung, dan tertera pada polis asuransi. Itikad baik dalam penyampaian informasi dari kedua belah pihak, baik penanggung atas wakilnya dalam memasarkan dan menawarkan, maupun tertanggung harus dilakukan secara transparan; oleh karena itu aspek integritas dan etika menjadi sangat penting.

Budaya organisasi sangat diperlukan untuk mendorong terbentuknya persepsi yang sama bagi para anggota organisasi dan pemangku kepentingan terhadap norma-norma yang dianut oleh organisasi tersebut. Individu-individu yang memiliki latar belakang berbeda atau berada di tingkatan fungsi dan jabatan yang tidak sama dalam organisasi; melalui pemahaman budaya organisasi diharapkan akan bertindak dan berperilaku yang sama dalam memaknai karakteristik kunci yang dijunjung tinggi oleh organisasi. Budaya berperan sebagai penentu batas-batas; artinya budaya dapat menciptakan perbedaan atau keunikan suatu organisasi dibandingkan dengan organisasi lainnya. Budaya organisasi yang kuat, menciptakan sebuah karakter yang kuat yang dapat memberikan pengaruh dan batasan-batasan kepada para pengambil keputusan dalam menjalankan fungsi perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian; dan karakter ini tercermin dalam hubungan bisnis dengan para pemangku kepentingan.

INTEGRITAS

Pengertian integritas menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), adalah mutu, sifat, atau keadaan yang menunjukkan kesatuan yang utuh sehingga memiliki potensi dan kemampuan yang memancarkan kewibawaan atau kejujuran. Sedangkan merujuk kamus kompetensi perilaku Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK), integritas artinya bertindak secara konsisten antara apa yang dikatakan dengan tingkah lakunya sesuai nilai-nilai yang dianut. Nilai-nilai dapat berasal dari nilai kode etik di tempat individu bekerja, nilai masyarakat atau nilai moral pribadi.

Nilai integritas adalah kesatuan antara pola pikir, perasaan, ucapan, dan perilaku yang selaras dengan hati nurani dan norma yang berlaku. Seseorang yang memiliki integritas akan tercermin melalui perilaku atau tindakan atau sikapnya. Ciri-ciri orang berintegritas, antara lain: memiliki sikap jujur, tulus, dan dapat dipercaya; bertindak transparan dan konsisten; menjaga martabat dan tidak melakukan hal-hal tercela; bertanggung jawab atas hasil kerja; serta bersikap objektif. Mengaktualisasikan nilai-nilai integritas diyakini dapat berperan dalam pembenahan karakter dan moral bangsa secara sistematis untuk mendukung tercapainya tata kelola yang baik.

Selain itu berintegritas memiliki banyak manfaat, baik secara fisik, intelektual, spiritual dan sosial (*Dikutip dari beberapa laman Kementerian R.I.*). Manfaat integritas secara fisik dapat membuat seseorang menjadi sehat dan bugar, sehingga dapat melakukan aktivitas dan pekerjaannya sehari-hari dengan nyaman. Secara intelektual berintegritas dapat mengoptimalkan kinerja otak seseorang dengan penuh motivasi, empati, serta rasa solidaritas yang tinggi dalam interaksi bekerja. Sedangkan secara spiritual membuat seseorang menjadi lebih bijaksana dalam mengartikan sesuatu, termasuk pengalaman hidupnya, seperti keberhasilan dan kegagalan yang pernah dialaminya. Integritas juga bermanfaat

dalam kehidupan sosial, yaitu mampu mengembangkan hubungan antar individu maupun lingkungan masyarakat, misalnya membuat seseorang mau bekerjasama untuk menyelesaikan tugas maupun kegiatan yang menuntut kekompakan serta kerjasama yang baik.

ETIKA

Pengertian etika secara umum adalah suatu tata cara atau aturan atau norma yang bisa digunakan dalam kehidupan, sebagai acuan bagi perilaku seseorang yang berkaitan dengan sifat yang baik dan buruk. Beretika merupakan suatu kewajiban dan tanggung jawab moral seseorang. Lebih jelasnya, etika diartikan sebagai sebuah ilmu tentang kesusilaan yang menentukan bagaimana sepatutnya manusia hidup didalam masyarakat yang menyangkut aturan-aturan atau prinsip-prinsip yang menentukan tingkah laku yang benar. Sedangkan pengertian etika menurut KBBI adalah ilmu yang mempelajari baik dan buruk, hak dan kewajiban moral. Etika bisa juga diartikan sebagai kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak serta didefinisikan sebagai nilai mengenai benar dan salah yang dianut masyarakat.

Selain definisi secara umum, ada banyak lagi definisi etika yang berbeda beda dari para ahli, salah satunya adalah **DR. James J. Spillane*** (**Penulis artikel dan buku dalam bahasa Inggris dan Indonesia tentang nilai-nilai ekonomi internasional dan pendidikan universitas, etika bisnis dan peran pariwisata dalam perekonomian Indonesia*); bahwa Etika adalah mempertimbangkan atau memperhatikan suatu tingkah laku manusia di dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan moral. Etika lebih mengarah ke penggunaan akal budi dengan objektivitas guna menentukan benar atau salahnya serta tingkah laku seseorang terhadap lainnya.

Ciri-ciri dan karakteristik etika sebagai sebuah studi ilmu pengetahuan sosial adalah bersifat absolut (mutlak); etika berkaitan dengan perbuatan atau perilaku manusia. Etika tetap berlaku meskipun tidak ada orang lain yang menyaksikan; dan etika berkaitan dengan cara pandang dari sisi batin manusia. Etika adalah hal yang berperan penting dalam membentuk karakter dan membantu seseorang hidup dengan benar menurut masyarakat.

Perlunya memiliki etika dalam kehidupan adalah untuk:

1. **Pembeda Baik dan Buruk**

Manfaat paling utama dari sebuah etika adalah dapat digunakan sebagai pembeda antara yang baik dan yang buruk. Etika akan melekat dalam diri seseorang, dan seiring dengan pertumbuhannya etika juga akan semakin berkembang dan ia semakin mampu membedakan mana yang baik dan yang buruk sesuai dengan etika yang berlaku di lingkungannya.

2. **Menumbuhkan Sikap Kritis**

Etika dapat menumbuhkan sikap kritis dalam diri seorang individu. Etika yang sudah tertanam (*embedded*) dalam diri, akan membuat seseorang bersikap kritis dan tidak mudah terpengaruh ketika menghadapi suatu kondisi tertentu yang tidak selaras dengan etika yang diyakininya.

3. **Meneguhkan Pendirian dan Prinsip**

Orang beretika akan cenderung setia pada prinsip dan pendiriannya. Individu yang memahami etika dengan benar akan cenderung berperilaku sesuai aturan yang berlaku tanpa merasa terpaksa. Ia juga memiliki pedoman dalam bertindak atau ketika menghadapi sesuatu hal. Pemahamannya mengenai etika akan meneguhkan pendirian dan prinsip-prinsip hidupnya.



4. **Membangun Masyarakat yang Adil dan Sejahtera**

Manfaat lain dari etika adalah dapat membantu membangun masyarakat yang adil dan sejahtera. Etika yang berlaku di masyarakat dapat dijadikan pedoman dalam bertindak. Semua keputusan dalam setiap tindakan didasarkan pada nilai dan norma yang dianut.

Ada beberapa jenis etika dalam bidang-bidang khusus:

1. **Etika Bisnis**

Etika bisnis adalah prinsip-prinsip yang mengatur tingkah laku individu atau perusahaan dalam menjalankan bisnis. Selain itu, Etika bisnis mencakup standar moral dan nilai-nilai yang harus diikuti dalam melakukan kegiatan bisnis, seperti kejujuran, keadilan, transparansi, tanggung jawab sosial, dan kepedulian terhadap lingkungan.

Etika bisnis bertujuan untuk membangun kepercayaan dan kemitraan yang sehat antara perusahaan dengan *stakeholder*, seperti pemegang saham, karyawan, pelanggan, dan masyarakat. Selain itu, etika bisnis juga membantu perusahaan membangun reputasi yang baik dan mempertahankan keberlangsungan bisnisnya dalam jangka panjang.

2. **Etika Profesi**

Etika profesi adalah suatu prinsip yang mengatur tingkah laku individu dalam melakukan pekerjaan atau profesi tertentu; yaitu mengatur nilai-nilai yang harus diikuti dalam melakukan kegiatan profesi, seperti kejujuran, integritas, profesionalisme, tanggung jawab, dan rasa kepedulian terhadap klien atau masyarakat untuk membangun kepercayaan dan kemitraan yang sehat.

3. Etika Bersosial Media

Etika media sosial adalah prinsip-prinsip yang mengatur tingkah laku individu dalam menggunakan media sosial, di antaranya seperti kejujuran, keadilan, respon terhadap komentar dan pertanyaan, tanggung jawab sosial, dan kepedulian terhadap hak privasi orang lain.

Etika bermedia sosial memiliki tujuan untuk membangun hubungan yang sehat antara individu dengan teman, keluarga, dan masyarakat secara virtual. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam bermedia sosial misalnya, tidak mengunggah konten yang tidak sesuai, informasi yang tidak benar, dan tidak menggunakan media sosial untuk menyakiti perasaan orang lain.

KARAKTER

Menurut KBBI Pengertian karakter dapat diistilahkan sebagai sifat-sifat kejiwaan, budi pekerti, akhlak yang dimiliki seseorang yang nantinya akan membedakan seseorang tersebut dengan orang lainnya. Pengertian karakter menurut **Soemarno Soedarsono*** (**Pejuang Veteran Brigjen TNI (Purn) Soemarno Soedarsono yang menghabiskan sepenuh hidupnya demi membangkitkan karakter nasionalisme bangsa*):

“Karakter merupakan sebuah nilai yang sudah terpatrit di dalam diri seseorang melalui pengalaman, pendidikan, pengorbanan, percobaan, serta pengaruh lingkungan. Semuanya ini dipadupadankan dengan nilai-nilai yang ada di dalam diri seseorang, menjadi nilai intrinsik yang terwujud di dalam sistem daya juang yang kemudian mendasari sikap, perilaku, dan pemikiran seseorang”.

Karakter manusia yang satu dengan manusia yang lainnya berbeda. Hal ini dipengaruhi oleh faktor genetis dan lingkungan. Faktor genetis adalah yang berhubungan dengan keturunan dan gen dalam sistem biologis manusia. Sedangkan faktor lingkungan dapat membentuk karakter seseorang melalui proses pembelajaran; baik pembelajaran di rumah, di sekolah maupun di dalam lingkungan tertentu/masyarakat dengan peran dari berbagai pihak seperti keluarga, guru, dan teman sebaya.

Unsur terpenting dalam pembentukan karakter adalah pikiran karena didalam pikiran manusia terdapat pengalaman hidup yang memelopori pembentukan pola berpikir yang bisa mempengaruhi perilakunya.

Apa kaitannya integritas, etika dan karakter dengan tata kelola korporasi yang baik?

Faktor yang mendorong terciptanya tata kelola yang baik dapat dilakukan dari 2 (dua) sisi, yaitu dari sisi etika (*ethical driven*) dan peraturan (*regulatory driven*). Dorongan dari etika datang dari kesadaran individu-individu pelaku bisnis untuk menjalankan praktik tata kelola berintegritas, yang mengutamakan kelangsungan hidup korporasi dalam jangka panjang, melindungi kepentingan *stakeholders*, serta menghindari cara-cara menciptakan keuntungan jangka pendek. Di sisi lain, dorongan dari peraturan, “memaksa” korporasi untuk patuh menjalankan praktik tata kelola yang diwajibkan dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku. Kedua pendekatan ini memiliki kekuatan dan keterbatasannya masing-masing dan seyogyanya saling melengkapi untuk menciptakan lingkungan bisnis yang lebih sehat.

Menjalankan suatu aktifitas pengelolaan, dari yang berskala kecil sampai yang besar; dari yang sederhana sampai yang kompleks; selalu dibutuhkan rambu-rambu atau pedoman dan peraturan agar aktivitasnya lebih terarah sesuai dengan tujuan diselenggarakan aktivitas tersebut. Terlebih lagi bagi perusahaan Perasuransian yang dipercaya mengelola dana masyarakat, rambu-rambu itu sangat diutamakan.

Skandal Enron yang muncul pada bulan Oktober 2001 adalah sebuah skandal besar yang menyebabkan kebangkrutan perusahaan energi Enron, sebuah perusahaan produsen gas alam terbesar di Amerika Utara yang berbasis di Houston, Texas. Skandal ini juga menyeret Kantor Akuntan Publik (KAP) Arthur Andersen sehingga harus dibubarkan meskipun Arthur Andersen adalah salah satu dari lima KAP terbesar di dunia saat itu. **Penyebab utama kebangkrutannya disebabkan adanya praktik-praktik tidak etis melalui rekayasa akunting dengan melakukan modifikasi neraca keuangan (manipulasi laba) demi memperoleh penilaian kinerja keuangan perusahaan yang positif.**



<https://unemployers.com/the-enron-scandal-a-tale-of-corporate-deceit/>

Skandal ini berdampak signifikan terhadap dunia akuntansi, dan mendorong diterapkannya rambu-rambu baru, yaitu standar penyajian laporan keuangan oleh perusahaan di Amerika Serikat. Sarbanes-Oxley (Sarbanes-Oxley Act of 2002, Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act of 2002) atau kadang disingkat SOx atau Sarbox, adalah hukum federal Amerika Serikat yang ditetapkan pada 30 Juli 2002 untuk mencegah berulangnya skandal-skandal seperti yang dilakukan Enron. Bagi Auditor ini merupakan peringatan tentang pentingnya integritas dan independensi Auditor.

Penulis tidak menulis kasus-kasus yang terjadi di Indonesia, terkait beberapa perusahaan asuransi, karena telah dibahas pada bab sebelumnya.

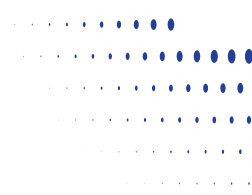
Di Indonesia, upaya melaksanakan *best practices* dalam tata kelola perusahaan berawal pada tahun 1999, dengan dibentuknya lembaga independen Komite Nasional Kebijakan Corporate Governance (KNKCG) berdasarkan Keputusan Menko Ekuin Nomor: KEP/31/M.EKUIIN/08/1999. Lembaga ini yang pertama kali menerbitkan Pedoman Umum Good Corporate Governance (GCG), yang selanjutnya digunakan sebagai landasan penyusunan pedoman GCG yang bersifat sektoral. Pada tahun 2004, Pemerintah mencabut keputusan-keputusan yang ada saat itu serta menerbitkan Keputusan Menko Bidang Perekonomian Nomor: KEP/49/M.EKON/11/2004, yang menyetujui pembentukan Komite Nasional Kebijakan Governance (KNKG) yang terdiri dari Sub-Komite Publik dan Sub-Komite Korporasi.

Pedoman GCG sektoral ini diselenggarakan agar memudahkan parapengelola usaha untuk mendapatkan pengarah atau konsultasi tentang berbagai hal yang berkaitan dengan penyelenggaraan GCG. Pedoman GCG menjelaskan langkah-langkah yang perlu ditempuh untuk menciptakan situasi kondusif, mekanisme *checks and balance*, menegakkan transparansi dan akuntabilitas, serta

merealisasikan tanggung jawab sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Tata kelola perusahaan yang baik dapat meningkatkan kepercayaan para pemilik (investor) dan juga pelanggannya, serta pemangku kepentingan lainnya. Selain itu, dengan menerapkan tata kelola yang baik, dapat meningkatkan daya saing perusahaan di tingkat global karena acuan dalam melaksanakan *best practices* ini bersifat universal.

Sesuai dengan perkembangan teknologi dan usaha, dalam memasuki era disrupsi di tahun 2020 serta lahirnya Undang-undang Cipta Kerja, mandat KNKG diperbaharui melalui Keputusan Menko Bidang Perekonomian Nomor 44 Tahun 2021 Tentang Komite Nasional Kebijakan Governansi. KNKG akan berjalan dengan struktur organisasi yang lebih ramping dan diberikan tugas tambahan khusus untuk memantau dan mengevaluasi penerapan tata kelola, dalam penyelenggaraan perizinan berusaha berbasis risiko, baik di tingkat pemerintah pusat maupun daerah.

Pada tahun 2021, Komite Nasional Kebijakan Governansi (KNKG) menerbitkan Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUGKI) sebagai pembaharuan dari pedoman yang ada sebelumnya. Ada perubahan istilah tata kelola menjadi governansi karena frasa tata kelola dalam korporasi lebih berfokus pada pengurusan internal korporasi. Sedangkan governansi berkaitan dengan pemangku kepentingan yang lebih luas; tidak hanya menyangkut kepentingan pemegang saham tetapi juga menjaga keseimbangan dengan kebutuhan pemangku kepentingan lain seperti pemberi pinjaman, karyawan, pelanggan, pemasok, otoritas, dan masyarakat umum.



Pengertian Governansi Korporat

Governansi Korporat adalah suatu struktur dan proses yang digunakan untuk mengarahkan dan mengelola usaha untuk mencapai kemajuan usaha dan akuntabilitas korporasi, dengan tujuan akhir menciptakan nilai korporasi dan kekayaan pemegang saham secara berkelanjutan dengan memperhatikan kepentingan para pemangku kepentingan (*Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia 2021*).

Praktik governansi korporat ini berstandar global dan direkomendasikan untuk korporasi yang terdaftar di pasar modal dan korporasi yang mengelola dana masyarakat, salah satunya adalah perusahaan asuransi. Tujuannya adalah untuk melindungi dan menjaga keseimbangan kepentingan para pemegang saham, kreditur, debitur, dan para pemangku kepentingan lain agar tercapai penciptaan nilai korporasi yang berkelanjutan dalam jangka panjang.

Prinsip Governansi Korporat

Ada 8 prinsip yang dibagi dalam 3 kelompok:

- (1) Tiga prinsip pertama (prinsip 1 – 3) adalah kelompok prinsip yang mengatur fungsi pengurusan dan pengawasan korporasi, yaitu Direksi dan Dewan Komisaris,
- (2) Kelompok prinsip yang mengatur proses dan keluaran yang dihasilkan oleh Direksi dan Dewan Komisaris (prinsip 4 – 6),
- (3) Kelompok prinsip yang mengatur pemilik sumberdaya, yang terutama akan menerima manfaat dari pelaksanaan governansi korporat (prinsip 7 dan 8).

Prinsip 1. Peran dan Tanggung Jawab Direksi dan Dewan Komisaris

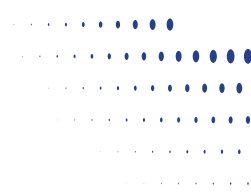
Direksi berfungsi sebagai organ pengelolaan dan Dewan Komisaris sebagai organ pengawasan. Keduanya menjalankan peran dan tanggung-jawabnya secara independen untuk menciptakan nilai yang berkelanjutan untuk kepentingan terbaik jangka panjang korporasi dan pemegang saham, dengan mempertimbangkan kepentingan para pemangku kepentingan. Prinsip ini juga mengatur penilaian kinerja Direksi dan Dewan Komisaris berikut anggotanya masing-masing, penanganan adanya benturan kepentingan serta peningkatan kompetensi.

Prinsip 2: Komposisi dan Remunerasi Direksi dan Dewan Komisaris

Anggota Direksi dan anggota Dewan Komisaris dipilih dan ditetapkan sedemikian rupa sehingga komposisi Direksi sebagai organ pengelolaan, dan komposisi Dewan Komisaris sebagai organ pengawasan adalah beragam. Masing-masing terdiri dari para Direktur dan Komisaris yang memiliki komitmen, pengetahuan, kemampuan, pengalaman dan keahlian yang dibutuhkan untuk memenuhi secara tepat peran pengelolaan korporasi oleh Direksi dan peran pengawasan oleh Dewan Komisaris.

Prinsip 3: Hubungan Kerja antara Direksi dan Dewan Komisaris

Prinsip yang menekankan pentingnya hubungan kerja yang erat, terbuka, konstruktif, profesional, saling percaya antara Direksi dan Dewan Komisaris dalam mencapai kepentingan terbaik korporasi. Prinsip ini juga mengatur perlunya Dewan Komisaris mengakses informasi yang lengkap serta pentingnya anggota Direksi dan Dewan Komisaris memahami implikasi struktur kepemilikan korporasi terhadap pelaksanaan perannya.



Prinsip 4: Perilaku Etis

Korporasi memiliki komitmen untuk bertindak secara etis dan bertanggung jawab, menegakkan nilai-nilai dan budaya organisasi. Hal ini dinyatakan secara berkala selain harus mematuhi peraturan perundang-undangan.

Prinsip 5: Manajemen Risiko, Pengendalian Intern dan Kepatuhan

Dalam rangka mendukung pencapaian sasaran, visi, misi, tujuan, maupun target kinerja korporat dalam menjalankan bisnis secara berintegritas; Direksi wajib melaksanakan praktik governansi korporat yang terintegrasi melalui penerapan sistem pengendalian internal dan manajemen risiko, serta sistem manajemen kepatuhan yang efektif. Dewan Komisaris memantau dan menyampaikan masukan terhadap efektivitas dari penerapannya.

Prinsip 6: Pengungkapan dan Transparansi

Korporasi membuat pengungkapan yang akurat dan tepat waktu mengenai semua hal yang material tentang korporasi, yang meliputi kondisi dan kinerja keuangan, kepemilikan atas korporasi, dan governansi korporat.

Prinsip 7: Hak-hak Pemegang Saham

Korporasi melindungi dan memfasilitasi pelaksanaan hak pemegang saham dan memastikan perlakuan yang adil terhadap pemegang saham, termasuk pemegang saham minoritas. Semua pemegang saham memiliki kesempatan untuk mendapatkan ganti rugi yang efektif atas pelanggaran hak-hak mereka. Kerjasama aktif antara korporasi dengan pemegang sahamnya dilaksanakan secara efektif melalui RUPS.

Prinsip 8: Hak-hak Pemangku Kepentingan

Korporasi mengakui hak-hak pemangku kepentingan yang ditetapkan dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku atau suatu perjanjian yang disepakati oleh korporasi. Korporasi juga

mendorong kerja sama aktif dengan pemangku kepentingan dalam menciptakan kekayaan, lapangan kerja, dan keberlanjutan usaha yang sehat secara finansial.

Direksi dan Dewan Komisaris mampu mengintegrasikan aspek keberlanjutan dalam model bisnis korporasi, melaksanakan pelibatan pemangku kepentingan, serta memastikan perlindungan terhadap hak-hak para pemangku kepentingan.

Penerapan prinsip governansi korporat bukan sekedar dalam bentuk penyusunan seperangkat aturan internal korporasi dan daftar *checklist*. Penerapan dilaksanakan secara substansial, yang mencakup pergeseran pola pikir dan budaya serta model bisnis. Prinsip-prinsip tersebut beserta turunannya dijiwai oleh 4 (empat) pilar governansi korporat yaitu: perilaku beretika, akuntabilitas, transparansi, dan keberlanjutan.

Pilar Pertama: Perilaku Beretika

Dalam melaksanakan kegiatannya, korporasi senantiasa mengedepankan kejujuran, memperlakukan semua pihak dengan hormat (*respect*), memenuhi komitmen, membangun serta menjaga nilai-nilai moral dan kepercayaan secara konsisten. Korporasi memperhatikan kepentingan pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya berdasarkan asas kewajaran dan kesetaraan (*fairness*) dan dikelola secara independen sehingga masing-masing organ perusahaan tidak saling mendominasi dan tidak dapat diintervensi oleh pihak lain.

Pilar Kedua: Akuntabilitas

Korporasi dapat mempertanggungjawabkan kinerjanya secara transparan dan wajar. Untuk itu korporasi harus dikelola secara benar, terukur dan sesuai dengan kepentingan korporat dengan tetap memperhitungkan kepentingan pemegang saham dan pemangku kepentingan. Akuntabilitas merupakan prasyarat yang diperlukan untuk mencapai kinerja yang berkelanjutan.

Pilar Ketiga: Transparansi

Untuk menjaga objektivitas dalam menjalankan bisnis, korporasi menyediakan informasi yang material dan relevan dengan cara yang mudah diakses dan dipahami oleh pemangku kepentingan. Korporasi mengambil inisiatif untuk mengungkapkan tidak hanya masalah yang disyaratkan oleh peraturan perundang-undangan, tetapi juga hal yang penting untuk pengambilan keputusan oleh pemegang saham, kreditur dan pemangku kepentingan lainnya.

Pilar Keempat: Keberlanjutan

Korporasi mematuhi peraturan perundang-undangan serta berkomitmen melaksanakan tanggung jawab terhadap masyarakat dan lingkungan agar berkontribusi pada pembangunan berkelanjutan melalui kerjasama dengan semua pemangku kepentingan terkait untuk meningkatkan kehidupan mereka dengan cara yang selaras dengan kepentingan bisnis dan agenda pembangunan berkelanjutan.

Dengan terbitnya Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUGKI) pada tahun 2021, oleh Komite Nasional Kebijakan Governansi (KNKG) dan terbitnya peraturan-peraturan terkait usaha Perasuransian yang relevan, Pedoman GCG Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi Indonesia perlu diperbaharui dan disesuaikan. Pada bahasan berikut terkait tata kelola perusahaan Perasuransian, penulis menggunakan pedoman-pedoman yang berlaku, baik dari KNKG maupun OJK dan beberapa pembaharuan yang bersifat komplementer.

TATA KELOLA PERUSAHAAN PERASURANSIAN

Tata kelola perusahaan perasuransian adalah suatu struktur dan proses yang digunakan oleh perusahaan perasuransian untuk mengarahkan dan mengawasi aktivitas usahanya. Termasuk di dalamnya adalah proses penetapan visi dan misi perusahaan serta pelaksanaan dan pencapaiannya. Pada dasarnya, tata kelola perusahaan dalam arti luas mencakup hubungan di antara para pemangku kepentingan perusahaan dan berkaitan dengan penyeimbangan kepentingan mereka. Adapun pemangku kepentingan utama dalam tata kelola perusahaan asuransi adalah para pemegang saham, dewan komisaris dan direksi. Sedangkan pemangku kepentingan lainnya antara lain adalah pegawai, pemegang polis (konsumen), pemasok, bank dan kreditur lainnya, regulator/pemerintah, dan masyarakat luas.

Pedoman Tata Kelola Perusahaan Asuransi dan Reasuransi

Pedoman tata kelola untuk Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi di Indonesia diterbitkan oleh Komite Nasional Kebijakan Governance pada tahun 2009 dengan Judul: "PEDOMAN GOOD CORPORATE GOVERNANCE PERUSAHAAN ASURANSI DAN PERUSAHAAN REASURANSI INDONESIA". Sebagai tim penyusun pedoman ini diketuai oleh Bapak Binhadi (alm.) dan penulis bertugas sebagai Wakil Ketua. Pedoman ini merupakan penyempurnaan dari pedoman yang terbit sebelumnya pada tahun 2006 karena adanya pembaharuan pada Pedoman Umum GCG dan terbitnya Undang-undang No.40/2007 tentang Perseroan Terbatas.

Pada tahun 2016, Otoritas Jasa Keuangan menerbitkan peraturan Nomor 73/POJK.05/2016 Tentang Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian. Yang dimaksud Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian sesuai pasal 1 ayat 25 peraturan ini, adalah:

“Struktur dan proses yang digunakan dan diterapkan organ Perusahaan Perasuransian untuk meningkatkan pencapaian sasaran hasil usaha dan mengoptimalkan nilai Perusahaan Perasuransian bagi seluruh pemangku kepentingan khususnya pemegang polis, tertanggung, peserta dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat, secara akuntabel dan berlandaskan peraturan perundang-undangan serta nilai-nilai etika”.

Tata Kelola Perusahaan Yang Baik merupakan salah satu pilar dalam membangun kondisi perekonomian yang sehat. Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik berkaitan erat dengan kredibilitas perusahaan yang menjalankan serta iklim perekonomian di suatu negara. Pesatnya perkembangan industri perasuransian harus didukung dengan iklim berusaha yang kondusif serta persaingan yang sehat; dan ini dapat dicapai jika industri perasuransian menerapkan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik dalam setiap kegiatan usahanya pada seluruh tingkatan atau jenjang organisasi.

Ada 5 (lima) nilai dasar atau azas dalam penerapan Tata Kelola Yang Baik, yaitu:

1. **Keterbukaan (*transparency*)**, yaitu keterbukaan dalam proses pengambilan keputusan dan keterbukaan dalam pengungkapan dan penyediaan informasi yang relevan mengenai perusahaan, yang mudah diakses oleh Pemangku Kepentingan sesuai dengan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan usaha perasuransian yang sehat;
2. **Akuntabilitas (*accountability*)**, yaitu kejelasan fungsi dan pelaksanaan pertanggungjawaban Organ Perusahaan Perasuransian sehingga kinerja perusahaan dapat berjalan secara transparan, wajar, efektif, dan efisien;

3. **Pertanggungjawaban (*responsibility*)**, yaitu kesesuaian pengelolaan Perusahaan Perasuransian dengan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian dan nilai-nilai etika serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan usaha perasuransian yang sehat;
4. **Kemandirian (*independency*)**, yaitu keadaan Perusahaan Perasuransian yang dikelola secara mandiri dan profesional, bebas dari benturan kepentingan dan pengaruh atau tekanan dari pihak manapun yang tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian, nilai-nilai etika serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan usaha perasuransian yang sehat; dan
5. **Kesetaraan dan Kewajaran (*fairness*)**, yaitu kesetaraan, keseimbangan, dan keadilan dalam memenuhi hak-hak Pemangku Kepentingan yang timbul berdasarkan perjanjian, peraturan perundang-undangan, nilai-nilai etika serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan usaha perasuransian yang sehat.

ETIKA BISNIS DAN PEDOMAN PERILAKU

Untuk mencapai keberhasilan dalam jangka panjang, pelaksanaan “Tata Kelola Yang Baik” perlu dilandasi dengan integritas dan komitmen yang tinggi. Oleh karena itu, diperlukan pedoman perilaku yang dapat menjadi acuan bagi organ perusahaan dan semua karyawan. Penerapan nilai-nilai (*values*) dan etika bisnis atau etika berusaha, merupakan bagian dari budaya Perusahaan. Perusahaan harus memiliki nilai-nilai Perusahaan yang merupakan landasan moral dalam mencapai visi dan misi Perusahaan. Sikap moral Perusahaan dalam usahanya tergambar dalam rumusan etika bisnis yang disepakati, dipahami dan dilaksanakan oleh organ perusahaan

dan seluruh karyawan. Rumusan etika bisnis yang sangat penting adalah pola hubungan dengan pemegang polis yaitu melaksanakan prinsip *utmost good faith*.

Kebijakan etika bisnis yang diterapkan, sekurang-kurangnya berusaha mengikuti peraturan perundang-undangan dan kode etik yang berlaku, memegang teguh komitmen dan memberikan kontribusi positif kepada lingkungan dimana Perusahaan berada. Secara khusus, kebijakan etika bisnis dapat dijabarkan dalam Pedoman Perilaku, yang menjadi panduan semua pihak, meliputi namun tidak terbatas pada:

- a. Kebijakan bagi organ perusahaan, yaitu adanya kepastian bahwa Perusahaan dikelola tanpa benturan kepentingan
- b. Kebijakan bagi seluruh pegawai memahami dan melaksanakan nilai-nilai dan budaya Perusahaan
- c. Kebijakan bagi nasabah dan mitra usaha, yaitu menjunjung tinggi dan melaksanakan komitmen yang telah disetujui bersama dan saling menguntungkan
- d. Kebijakan bagi sesama perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi, yaitu menjunjung tinggi dan melaksanakan persaingan usaha yang sehat dengan melarang pemberian suap maupun potongan harga yang tidak wajar.

Perusahaan harus memiliki sistem atau pedoman yang dapat digunakan sebagai upaya dalam mencegah terjadinya penawaran atau penerimaan suap, penanganan benturan kepentingan; serta sistem perlindungan bagi pelapor yang beritikad baik melaporkan perilaku yang melanggar hukum atau tidak etis (*whistle blowing system*).

Anggota Direksi, Dewan Komisaris dan pegawai harus menghindari tindakan yang melanggar hukum atau tindakan yang tidak etis berdasarkan pedoman etika perusahaan. Selain itu mereka tidak terlibat atau berpartisipasi dalam kegiatan apapun yang akan

menimbulkan benturan kepentingan dengan kepentingan terbaik Perusahaan; atau yang akan berdampak negatif terhadap reputasi Perusahaan.

Etika Bisnis dan Pedoman Perilaku harus secara jelas mengungkapkan harapan perusahaan bahwa setiap anggota Direksi dan Dewan Komisaris, serta pegawai akan selalu bertindak untuk kepentingan terbaik Perusahaan; bersikap jujur dan penuh integritas dan mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Benturan Kepentingan

Benturan Kepentingan adalah keadaan dimana terdapat konflik antara kepentingan ekonomis Perusahaan Perasuransian dan kepentingan ekonomis pribadi pemegang saham atau yang setara, anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, anggota DPS, dan/atau pegawai Perusahaan Perasuransian (*Pasal 1 ayat 34 POJK Nomor 73/POJK.05/2016 Tentang Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian*).

Masing-masing pihak dalam menjalankan tugas dan kewajibannya, harus senantiasa mendahulukan kepentingan ekonomis Perusahaan di atas kepentingan ekonomis pribadi atau keluarga, maupun pihak lainnya. Hal-hal yang harus dihindari dalam mencegah terjadinya benturan kepentingan:

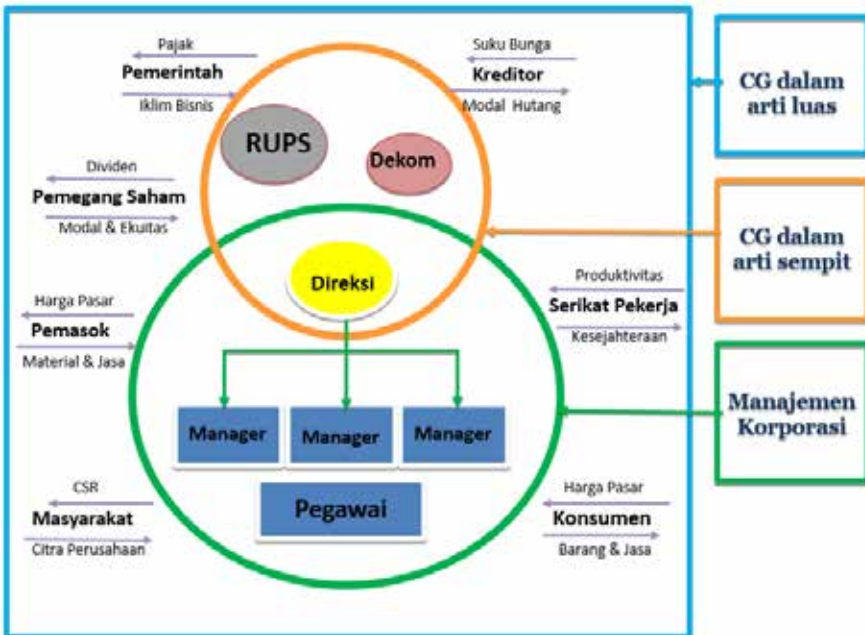
- a. Dilarang menyalahgunakan jabatan untuk kepentingan atau keuntungan pribadi, keluarga dan pihak-pihak lain;
- b. Dalam hal pembahasan dan pengambilan keputusan yang mengandung unsur benturan kepentingan, pihak yang bersangkutan tidak diperkenankan ikut serta;
- c. Pemegang Saham yang mempunyai benturan kepentingan harus mengeluarkan suaranya dalam Rapat Umum Pemegang

Saham (RUPS) sesuai dengan keputusan yang diambil oleh pemegang saham yang tidak mempunyai benturan kepentingan;

- d. Setiap anggota Dewan Komisaris dan Direksi serta pegawai Perusahaan yang memiliki wewenang pengambilan keputusan diharuskan setiap tahun membuat pernyataan tidak memiliki benturan kepentingan terhadap setiap keputusan yang telah dibuat olehnya dan telah melaksanakan Pedoman Perilaku yang ditetapkan oleh Perusahaan.

Struktur Tata Kelola (Organ) Perusahaan

Sesuai Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 73/POJK.05/2016, Organ Perusahaan Perasuransian adalah rapat umum pemegang saham, direksi, dewan komisaris, dan dewan pengawas syariah bagi Perusahaan Perasuransian yang berbentuk badan hukum perseroan terbatas atau yang setara dengan rapat umum pemegang saham, direksi, dan dewan komisaris bagi Perusahaan Perasuransian yang berbentuk badan hukum koperasi. Sedangkan Pemangku Kepentingan adalah pihak yang memiliki kepentingan terhadap Perusahaan Perasuransian, baik langsung maupun tidak langsung, meliputi pemegang polis, tertanggung, peserta, pihak yang berhak memperoleh manfaat, pemegang saham atau yang setara, pegawai, kreditur, penyedia jasa, dan/atau pemerintah.



- CG dalam arti luas = governansi korporat
- Pemerintah: termasuk regulator, kementerian teknis

A. Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS)

Yang menjadi organ adalah RUPS dan bukan individu pemegang saham. Hak individu pemegang saham disalurkan lewat RUPS, yang merupakan wadah para pemegang saham untuk mengambil keputusan penting yang berkaitan dengan modal Perusahaan, memilih dan memberhentikan Direksi dan Komisaris. Keputusan RUPS harus untuk kepentingan Perusahaan, bukan hanya kepentingan individu Pemegang Saham. RUPS digunakan oleh Direksi dan Dewan Komisaris sebagai forum untuk mempertanggung-jawabkan aktivitas pengelolaan Perusahaan dan aktivitas pengawasannya, yang sekaligus untuk memenuhi sebagian hak-hak Pemegang Saham.



Pemegang Saham, termasuk pemegang saham minoritas dan pemegang saham asing, harus diperlakukan setara. Mereka memiliki hak-hak dasar yang harus dilindungi dan difasilitasi penggunaannya oleh Perusahaan melalui forum RUPS. Pemegang Saham dan/atau RUPS tidak dapat melakukan intervensi terhadap tugas, fungsi dan wewenang Dewan Komisaris dan Direksi; dengan tidak mengurangi wewenang RUPS untuk melakukan penggantian dan pemberhentian anggota Dewan Komisaris dan Direksi.

B. Dewan Komisaris dan Direksi

Sesuai Undang-undang No. 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas, Indonesia menganut sistem dua badan (*two-board system*) yang membedakan fungsi pengelolaan oleh Direksi dan fungsi pengawasan oleh Dewan Komisaris. *Two-board system* atau *two-tier system* banyak dipakai di negara Eropa daratan, misalnya Jerman dan Belanda. Sedangkan *one-board system* banyak dipakai di negara anglo-saxon seperti Amerika, Inggris, Canada dan Australia.



Hubungan kerja Dewan Komisaris dan Direksi adalah hubungan *check and balances* antar organ secara independen dan efektif; dengan prinsip bahwa kedua badan tersebut mempunyai kedudukan yang setara dan keduanya mempunyai tujuan akhir untuk kemajuan dan kesehatan Perusahaan. Oleh karena itu Dewan Komisaris dan Direksi harus memiliki kesamaan persepsi terhadap visi, misi dan nilai-nilai perusahaan. Dewan Komisaris dan Direksi mempunyai wewenang dan tanggung jawab yang jelas sesuai dengan fungsinya masing-masing sebagaimana diamanatkan dalam Anggaran Dasar dan peraturan perundang-undangan (*fiduciary responsibility*); bahwasanya pelaksanaan tugas Direksi dan Komisaris harus dilakukan dengan penuh tanggung jawab dan itikad baik untuk kepentingan perusahaan.

Dewan Komisaris

Dewan Komisaris adalah Organ Perusahaan yang melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan pada umumnya, dan memberi nasihat kepada Direksi serta memastikan bahwa Perusahaan melaksanakan GCG. Fungsi pengawasan dan pemberian nasihat Dewan Komisaris mencakup tindakan pencegahan, perbaikan, sampai kepada pemberhentian sementara. Namun demikian, Dewan Komisaris tidak boleh turut serta dalam pengambilan keputusan operasional dan tidak diperbolehkan melakukan intervensi kepada Direksi.

Kedudukan masing-masing anggota Dewan Komisaris termasuk Komisaris Utama adalah setara, dan setiap anggota Dewan Komisaris tidak dapat bertindak sendiri-sendiri, melainkan berdasarkan keputusan Dewan Komisaris secara kolektif (kolektif kolegial). Tugas Komisaris Utama sebagai *primus inter pares* adalah mengkoordinasikan kegiatan Dewan Komisaris.

Komposisi Dewan Komisaris harus dapat menjamin berjalannya mekanisme *check and balance* sehingga pengambilan keputusan dapat dilakukan secara efektif, tepat, cermat, serta independen. Perbedaan pendapat yang terjadi dalam keputusan rapat Dewan Komisaris wajib dicantumkan secara jelas dalam risalah rapat Dewan Komisaris disertai alasan perbedaan pendapat tersebut (*dissenting opinions*).

Anggota Dewan Komisaris harus profesional yaitu berintegritas dan memiliki kemampuan sehingga dapat menjalankan fungsinya dengan baik termasuk memastikan bahwa Direksi telah memperhatikan kepentingan semua pemangku kepentingan.

Komisaris Independen

Pada prinsipnya semua anggota Dewan Komisaris bersikap independen. Komisaris Independen adalah anggota Dewan Komisaris yang tidak terafiliasi dengan Direksi, anggota Dewan Komisaris lainnya dan Pemegang Saham Pengendali, serta bebas dari hubungan bisnis atau hubungan lainnya yang dapat mempengaruhi kemampuannya untuk bertindak independen atau bertindak semata-mata demi kepentingan Perusahaan.

Menurut Peraturan Pemerintah No.39 Tahun 2008 tentang perubahan kedua atas Peraturan Pemerintah No.73 Tahun 1992, Komisaris Independen tugas pokoknya adalah untuk menyuarakan kepentingan pemegang polis. Menurut peraturan PT. Bursa Efek Jakarta No. Kep-315/BEJ/06-2000 mengatur bahwa perusahaan publik wajib memiliki Komisaris Independen; yaitu Komisaris yang dipilih dalam RUPS oleh pemegang saham yang bukan merupakan pemegang saham pengendali. Sesuai Peraturan OJK No.73/POJK.05/2016, jumlah Komisaris Independen perusahaan asuransi minimal 50% jumlah anggota Dewan Komisaris.

Fungsi Pengawasan Dewan Komisaris

- a. Dewan Komisaris tidak boleh turut serta dalam mengambil keputusan operasional. Dalam hal Dewan Komisaris mengambil keputusan sesuai dengan Anggaran Dasar Perusahaan dan peraturan perundang-undangan, maka keputusan tersebut dilakukan dalam fungsinya sebagai pengawas dan penasihat, sehingga tanggung jawab operasional tetap berada pada Direksi.
- b. Dalam hal diperlukan untuk kepentingan Perusahaan, Dewan Komisaris dapat mengenakan sanksi kepada anggota Direksi dalam bentuk pemberhentian sementara, dengan ketentuan harus segera ditindaklanjuti dengan penyelenggaraan RUPS.

- c. Apabila terjadi kekosongan dalam Direksi atau pada keadaan tertentu sebagaimana ditentukan oleh Anggaran Dasar Perusahaan dan peraturan perundang-undangan, untuk sementara Dewan Komisaris dapat melaksanakan fungsi Direksi, sehingga keputusan-keputusan yang diambil adalah merupakan keputusan operasional.
- d. Dalam rangka melaksanakan fungsinya, anggota Dewan Komisaris baik secara bersama-sama dan atau sendiri-sendiri berhak memperoleh informasi tentang Perusahaan secara lengkap dan tepat waktu.
- e. Dewan Komisaris harus memiliki tata tertib dan pedoman kerja (*charter*) sehingga pelaksanaan tugasnya dapat terarah dan efektif serta dapat digunakan sebagai salah satu alat penilaian kinerja.
- f. Dalam melaksanakan tugasnya, Dewan Komisaris dapat membentuk komite. Usulan dari komite disampaikan ke Dewan Komisaris untuk memperoleh keputusan. Ada beberapa Komite Penunjang yang dibentuk oleh Dewan Komisaris. Sesuai POJK No. 73/POJK.05/2016, Perusahaan wajib memiliki Komite Audit dan Komite Pemantau Risiko yang masing-masing diketuai oleh Komisaris Independen, sedangkan Komite lainnya dibentuk sesuai dengan kebutuhan Perusahaan (a.l. Komite Nominasi dan Remunerasi, Komite Tata Kelola).
- g. Dewan Komisaris dalam fungsinya sebagai pengawas, menyampaikan laporan pertanggungjawaban pengawasan atas pengelolaan perusahaan oleh direksi, dalam rangka memperoleh pembebasan dan pelunasan tanggung jawab (*acquit et decharge*) dari RUPS.

Dewan Pengawas Syariah

Perusahaan yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selain mempunyai Dewan Komisaris wajib memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang diangkat oleh RUPS atas rekomendasi Dewan Syariah Nasional (DSN) dan harus memiliki keahlian sesuai ketentuan yang berlaku. DPS bertugas memberikan nasihat dan saran kepada Direksi serta mengawasi kegiatan Perusahaan atau unit syariah dari Perusahaan agar sesuai dengan prinsip syariah. DPS wajib memberikan pernyataan bahwa penyelenggaraan kegiatan usaha Perusahaan atau unit syariah dari Perusahaan sesuai atau menyimpang dari prinsip-prinsip syariah bersamaan dengan penyampaian laporan operasional Perusahaan kepada regulator.

Direksi

Direksi sebagai organ pengelolaan, berperan strategik dalam mengarahkan dan memimpin untuk mencapai tujuan Perusahaan; serta mengelola Perusahaan secara independen untuk kepentingan Perusahaan, dengan mempertimbangkan kepentingan para pemegang saham, pegawai, dan pemangku kepentingan lainnya, yang bertujuan untuk menciptakan nilai yang berkelanjutan. Direksi bertugas dan bertanggung jawab secara kolegal.

Masing-masing anggota Direksi dapat melaksanakan tugas dan mengambil keputusan sesuai dengan pembagian tugas dan wewenangnya. Pelaksanaan tugas dari masing-masing anggota Direksi tetap merupakan tanggung jawab bersama. Kedudukan masing-masing anggota Direksi, termasuk Direktur Utama adalah setara. Tugas Direktur Utama sebagai *primus inter pares* adalah mengkoordinasikan kegiatan Direksi. Komposisi Direksi harus sedemikian rupa sehingga memungkinkan pengambilan keputusan secara efektif, cepat dan tepat serta bertindak independen.

Seluruh anggota Direksi Perusahaan harus profesional, berintegritas dan memiliki pengalaman serta kecakapan yang diperlukan untuk menjalankan tugasnya. Sebagai anggota Direksi harus memiliki pengetahuan sesuai dengan bidang usaha Perusahaan yang relevan dengan jabatannya dan mampu mengambil keputusan berdasarkan penilaian independen dan objektif untuk kepentingan Perusahaan dan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat. Selain itu, mampu menghindarkan diri dari penyalahgunaan kewenangannya untuk mendapatkan keuntungan pribadi yang tidak semestinya atau menyebabkan kerugian bagi Perusahaan.

Untuk mengelola Perusahaan Perasuransian, Direksi minimal harus memahami kompleksitas usaha asuransi dan atau reasuransi, serta memiliki pengetahuan yang mendukung antara lain meliputi manajemen risiko, aktuaria, investasi dan TI. Selain itu, Direksi mampu mendesain dan mengimplementasikan sistem pengendalian internal yang handal. Direksi memiliki strategi terkoordinasi dalam mengelola Perusahaan; yaitu isu menyeluruh tentang tata kelola, manajemen risiko, dan kepatuhan perusahaan terhadap peraturan perundang-undangan berikut perubahannya yang berkaitan dengan usahanya, serta peraturan perundang-undangan pada umumnya.

Peran Direksi dalam pengelolaan Perusahaan adalah:

1. Mewujudkan standar etika bisnis yang tinggi dan memastikan pelaksanaan kode etik yang melahirkan dan menumbuhkan-budayakan budaya Perusahaan yang berintegritas, serta memastikan bahwa pegawai memahami tanggung jawab mereka untuk berperilaku sesuai dengan nilai-nilai Perusahaan dan standar etika bisnis yang tinggi;
2. Memastikan dipenuhinya tanggung jawab sosial dan lingkungan Perusahaan dan mempunyai perencanaan strategis yang jelas

dalam melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan Perusahaan;

3. Memastikan bahwa Perusahaan kuat secara finansial dan gesit secara operasional;
4. Mempromosikan inovasi dan penggunaan teknologi mutakhir untuk meningkatkan daya saing dan menyertakan inovasi ke dalam strategi Perusahaan; penciptaan nilai jangka panjang untuk bisnis dalam lingkungan yang berubah. Inovasi tersebut dapat mencakup merancang model bisnis, produk dan layanan yang inovatif, mempromosikan riset, meningkatkan proses produksi dan operasi, dan berkolaborasi dengan mitra.
5. Dalam pengungkapan informasi dan penyusunan laporan keuangan Perusahaan, Direksi memastikan ketersediaan sumber daya yang memadai (termasuk SDM yang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman yang relevan), hasil evaluasi sistem pengendalian internal, pendapat Komite Audit, opini auditor eksternal; dan konsistensi dengan strategi dan kebijakan Perusahaan.

Direktur Kepatuhan

Mempertimbangkan adanya tantangan dan eksposur risiko kegiatan usaha yang semakin berkembang, maka regulator menetapkan perlunya perusahaan memiliki Direktur Kepatuhan di perusahaan asuransi. Tugas utama Direktur Kepatuhan adalah merumuskan strategi guna mendorong terciptanya budaya kepatuhan di seluruh lapisan Perusahaan. Selain itu memastikan bahwa seluruh kebijakan, ketentuan, sistem, dan prosedur, serta kegiatan usaha yang dilakukan Perusahaan telah sesuai dengan ketentuan dan peraturan perundang undangan yang berlaku; meminimalkan risiko kepatuhan Perusahaan dan melakukan tindakan pencegahan agar kebijakan dan/atau keputusan yang

diambil Direksi tidak menyimpang dari ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Oleh sebab itu harus dibangun satu kerangka (*framework*) yang sama sehingga seluruh fungsi berjalan sinergis dan saling melengkapi. Kerangka yang dibangun disebut dengan *Integrated GRC Framework*, dengan tujuan untuk menyatukan kegiatan *governance, risk, dan compliance* dalam satu kesatuan cara pandang.

Direktur Kepatuhan harus memiliki nalar (*common sense*) untuk menilai dan membuat keputusan rekomendasi yang cerdas dan masuk akal, memiliki naluri bisnis untuk memahami model bisnis dan keterkaitannya; serta memiliki rasa penasaran untuk menemukan cara baru mengatasi masalah atau cara menghadapi hambatan. Selain itu, sebagai Direktur Kepatuhan harus berani mengidentifikasi dan menyuarakan isu risiko yang berdampak pada bisnis serta memiliki rasa urgensi dalam mengantisipasi dan mengatasi situasi secara proaktif.

Apa yang menjadi tanggung jawab bersama Dewan Komisaris dan Direksi dalam menjaga kelangsungan usaha Perusahaan dalam jangka panjang?

Ada beberapa aspek yang menjadi tanggung jawab bersama, yaitu: terlaksananya dengan baik kontrol internal dan manajemen risiko; tercapainya imbal hasil (*return*) yang optimal bagi pemegang saham; terlindunginya kepentingan pemangku kepentingan secara wajar (terutama perlindungan konsumen); terlaksananya suksesi kepemimpinan secara wajar demi kesinambungan manajemen di semua lini organisasi; dan terlaksananya penerapan Tata Kelola Yang Baik (GCG).

Sedangkan hal-hal yang perlu disepakati bersama Dewan Komisaris dan Direksi sesuai visi, misi dan nilai-nilai perusahaan

adalah : rencana jangka panjang, strategi, maupun rencana kerja dan anggaran tahunan; kebijakan dalam memenuhi ketentuan anggaran dasar Perusahaan dan peraturan perundang-undangan serta menghindari segala bentuk benturan kepentingan; kebijakan dan metode penilaian Perusahaan , unit-unit dalam Perusahaan dan personalianya; serta struktur organisasi sampai satu tingkat di bawah Direksi yang dapat mendukung tercapainya visi, misi dan nilai-nilai Perusahaan.

Pemangku Kepentingan

Yang dimaksud pemangku kepentingan adalah mereka (selain pemegang saham) yang memiliki kepentingan terhadap Perusahaan dan mereka yang terpengaruh secara langsung oleh keputusan strategis dan operasional Perusahaan. Dalam industri perasuransian, mereka adalah: pemegang polis, pegawai, perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi lainnya, perusahaan penunjang, mitra bisnis dan masyarakat terutama sekitar tempat usaha Perusahaan serta Pemerintah dan atau pihak-pihak lainnya.

Untuk menjalin hubungan yang sesuai dengan para pemangku kepentingan, Perusahaan harus menerapkan asas kewajaran dan kesetaraan berdasarkan ketentuan yang berlaku bagi masing-masing pihak. Dengan pemegang polis, Perusahaan harus memiliki standar pelayanan yang transparan dan menjamin terpenuhinya kewajiban sesuai dengan yang diperjanjikan dalam polis.

Hal-hal yang perlu dilakukan oleh Perusahaan terhadap pemangku kepentingan adalah, dengan:

- a. Pemegang polis, Perusahaan melakukan evaluasi kebutuhan asuransi, menjaga kerahasiaan data, mengungkapkan informasi yang material dan relevan, dan menerapkan prinsip *utmost good faith*, dengan integritas dan kompetensi yang tinggi;

- b. Pegawai, Perusahaan harus menjamin tidak terjadinya diskriminasi berdasarkan suku, agama, ras, golongan, dan jenis kelamin (*gender*) serta terciptanya perlakuan yang adil dan jujur dalam mendorong perkembangan pegawai sesuai dengan potensi, kemampuan, pengalaman dan keterampilan masing – masing;
- c. Perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi lain, Perusahaan harus dapat menjaga persaingan secara sehat dengan tetap dimungkinkan melakukan kerjasama bisnis;
- d. Perusahaan penunjang, Perusahaan harus menghormati dan mendukung sikap profesional dan independennya sesuai etika bisnis yang diterapkan oleh Perusahaan. Yang dimaksud dengan perusahaan penunjang dan atau pihak yang mendukung proses akseptasi dan klaim dilakukan secara *prudent* antara lain: perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi, penilai kerugian asuransi, konsultan aktuaria, agen asuransi;
- e. Agen asuransi, Perusahaan wajib memiliki perjanjian keagenan dan menerapkan kode etik keagenan. Perusahaan harus bisa memastikan bahwa agen yang ditunjuk memiliki kompetensi dalam menjual produk dan memberikan pelayanan asuransi secara baik. Semua agen diberikan pelatihan yang memadai dan kegiatannya diawasi oleh Perusahaan;
- f. Mitra bisnis, harus dilakukan untuk kepentingan kedua belah pihak atas dasar prinsip saling menguntungkan;
- g. Masyarakat sekitar, Perusahaan harus peduli dan memperhatikan kepentingan serta kelestariannya melalui program kemitraan dan bina lingkungan. Perusahaan bertanggung jawab atas dampak negatif yang ditimbulkan oleh kegiatan Perusahaan terhadap masyarakat dan lingkungan dimana Perusahaan beroperasi; dan
- h. Pemerintah dan kreditor, Perusahaan harus mematuhi peraturan dan ketentuan yang berlaku.

Proses Tata Kelola

Pada penerapan tata kelola yang baik, Perusahaan harus dapat mengimplementasikan praktik-praktik usaha yang sehat (*best practices*). Hal-hal yang belum diatur dalam regulasi, namun harus tetap dilakukan dengan *prudent*; antara lain adalah pada proses bisnis underwriting, reasuransi, penanganan klaim asuransi serta literasi produk asuransi yang dijual kepada masyarakat. Bagi perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, dalam melaksanakan *best practices* dimasukkan prinsip-prinsip syariah.

Selain itu, Perusahaan dalam menyelenggarakan RUPS dan kegiatan operasionalnya, harus sesuai tata cara yang ditetapkan dalam peraturan perundang-undangan, Anggaran Dasar Perusahaan, pedoman GCG Perusahaan Perasuransian serta peraturan terkait tata kelola yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Fungsi, tugas, wewenang dan tanggung jawab Dewan Komisaris dan Direksi dilaksanakan atas dasar itikad baik, *prudent* dan profesional. Kegiatan usaha harus dilakukan dengan merujuk pada visi, misi, dan nilai-nilai perusahaan, pedoman GCG dan rencana strategis perusahaan. Penerapan tata kelola yang baik, manajemen risiko dan kepatuhan secara terintegrasi merupakan proses pengelolaan yang perlu diprioritaskan.

Pengembangan SDM dilakukan sesuai kebutuhan strategis Perusahaan, dan program Tanggung Jawab Sosial perusahaan (CSR) diintegrasikan dengan strategi bisnis Perusahaan. Sosialisasi terhadap pedoman-pedoman dan atau SOP, khususnya pedoman GCG perlu dilakukan kepada seluruh jajaran manajemen dan pegawai secara rutin dan berkesinambungan, sehingga terbentuk etika bisnis dan budaya kerja yang baik.

Praktik-praktik usaha perasuransian yang sehat (*Best Practises*)

Direksi wajib melaksanakan *best practises* dalam menjalankan proses tata kelola pada Perusahaan, terutama untuk yang belum diatur dalam regulasi, utamanya meliputi aspek:

1. *Underwriting*

Perusahaan memiliki Pedoman Underwriting (*Underwriting Manual/ Guideline*) yang memuat kebijakan-kebijakan teknis underwriting, reasuransi dan retrosesi serta diimplementasikan dalam melaksanakan *prudent* Underwriting, melakukan evaluasi Pedoman Underwriting secara berkala, serta memiliki Underwriter yang berkompeten di bidangnya.

2. Klaim

Kepuasan pelanggan sangat ditentukan oleh proses penanganan klaim dari Perusahaan. Perusahaan harus mengupayakan penyelesaian secara mudah, cepat dan pembayaran tepat waktu sesuai ketentuan perundang-undangan dan atau kesepakatan para pihak. Perusahaan wajib menginformasikan kepada pemegang polis (Tertanggung) tentang tata cara dan persyaratan pengajuan klaim asuransi.

3. Reasuransi/Retrosesi

Perusahaan wajib melakukan pertanggungan ulang (reasuransi/ retrosesi) untuk risiko yang melebihi dan atau diluar batas kemampuannya sesuai peraturan perundang-undangan. Dalam melakukan seleksi terhadap perusahaan reasuransi/retrosesi, perusahaan wajib mengutamakan perusahaan reasuransi/ retrosesi yang memiliki rating yang baik.

4. Pemasaran

Perusahaan harus memiliki unit riset untuk mendukung kebijakan dan strategi pemasaran. Kegiatan pemasaran harus dilakukan dengan cara memberikan informasi secara benar dan tidak menyembunyikan bagian penting yang perlu diketahui

oleh calon bertanggung/tertanggung. Pengawasan terhadap agen dan *reseller* dalam melakukan kegiatan pemasaran penting dilakukan.

5. Aktuaria

Perusahaan wajib memiliki Aktuaris sesuai ketentuan peraturan regulator. Aktuaris yang ditunjuk oleh Perusahaan dalam melaksanakan tugasnya harus memberikan saran secara profesional kepada Direksi terkait fungsi pengelolaan, termasuk namun tidak terbatas pada: ketetapan teknis yang terkait dengan kerangka valuasi Perusahaan, strategi investasi dan manajemen kekayaan-kewajiban, kecukupan premi dan cadangan teknis, dan testing tentang kondisi keuangan.

6. Investasi

Dalam mengelola investasi, Direksi wajib melakukan analisis terhadap risiko investasi serta rencana penanggulangannya dalam hal terjadi peningkatan risiko investasi; dan kajian yang memadai dan terdokumentasi dalam menempatkan, mempertahankan, dan melepaskan investasi. Direksi wajib menyusun kebijakan dan strategi investasi secara tertulis dan dievaluasi secara berkala.

7. Manajemen Risiko

Perusahaan wajib menerapkan manajemen risiko korporasi, termasuk didalamnya yang merupakan bisnis inti Perusahaan adalah risiko asuransi. Perusahaan wajib memiliki kebijakan manajemen risiko yang menjabarkan prinsip-prinsip utama dan penetapan tanggung jawab diantara semua aspek kegiatan Perusahaan serta sistem pengendalian internal yang memadai. Perusahaan memiliki tenaga pelaksana manajemen risiko yang berintegritas tinggi, kompeten, berpengalaman, memenuhi kualifikasi yang ditetapkan.

8. Kepatuhan

Perusahaan wajib menjalankan fungsi kepatuhan (*compliance*) terhadap peraturan perundang-undangan, kebijakan-kebijakan internal serta perjanjian-perjanjian yang disepakati dengan pihak lain. Ketaatan terhadap etika bisnis dan pedoman perilaku juga dapat termasuk dalam aspek kepatuhan. Informasi mengenai ketidakpatuhan berupa penyimpangan-penyimpangan dan atau kecurangan-kecurangan yang terjadi dapat ditampung melalui mekanisme Sistem Pelaporan Pelanggaran (*whistleblowing system*) dengan menyediakan mekanisme deteksi dini dan perlindungan terhadap pelapor.

9. Auditor

Audit Internal diperlukan oleh Direksi dalam rangka meyakinkan kecukupan dan efektivitas kontrol internal, kebijakan, proses kerja dan prosedur pelaporan serta ketaatan terhadap ketentuan internal maupun perundang-undangan yang berlaku. Internal audit harus dapat melaporkan dan memberikan saran/rekomendasi terkait kelemahan yang berhubungan dengan hal-hal tersebut serta kecukupan dari manajemen risiko.

Sedangkan Auditor Eksternal adalah auditor dari luar Perusahaan yang diperlukan untuk melakukan penilaian secara independen terhadap kebenaran laporan yang disajikan oleh Direksi. Penunjukan Kantor Akuntan Publik (KAP) dilakukan melalui RUPS dan mengikuti ketentuan peraturan perundang-undangan.

10. Rencana Strategis.

Perusahaan wajib menyusun kebijakan dan strategi manajemen; meliputi penerapan manajemen risiko dan kepatuhan; kinerja perusahaan saat ini; proyeksi laporan keuangan beserta asumsi yang digunakan; proyeksi rasio-rasio dan pos-pos tertentu lainnya; rencana permodalan; rencana investasi; rencana reasuransi; rencana pengembangan produk dan pemasaran

produk; rencana pengembangan dan/atau perubahan jaringan kantor; rencana pengembangan organisasi dan sumber daya manusia (SDM).

11. Perlindungan Konsumen

Perusahaan wajib melakukan upaya untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman atas produk dan/atau layanan Perusahaan yang dimanfaatkan oleh konsumen dan upaya memberikan kepastian hukum untuk melindungi konsumen dalam pemenuhan hak dan kewajiban konsumen. Upaya Perusahaan untuk perlindungan konsumen dilakukan dengan memberikan literasi tentang asuransi, menjaga keterbukaan informasi, perlakuan yang adil kepada konsumen, perlindungan data konsumen, serta penanganan pengaduan dan penyelesaian sengketa secara efektif dan efisien.

Dari aspek-aspek tersebut, dalam perkembangan waktu sebagian telah ditegaskan dan diatur dalam peraturan Otoritas Jasa Keuangan dan peraturan terkait lainnya.

Manfaat Integritas, Etika, dan Karakter bagi Profesional Perasuransian

Sebagai praktisi perasuransian Indonesia, penulis sangat memahami bahwa integritas, etika dan karakter mulia perlu dimiliki di dalam jiwa dan pikiran seorang profesional, terutama mereka yang berkarir dalam bidang keuangan seperti perasuransian.

Sebelum seorang profesional dipekerjakan pada perusahaan perasuransian, maka tentu calon majikan (perusahaan yang mencari pegawai) akan menggali segala informasi tentang calon pegawai. Salah satu cara menggali informasi adalah dengan menghubungi perusahaan-perusahaan terdahulu dimana calon pegawai tersebut bekerja dan dari asosiasi profesi. Industri perasuransian sangat menjunjung tinggi kejujuran dan oleh sebab itu kepercayaan harus dibangun walau tidak mudah dan dijaga dengan sebaik-baiknya.

1. **Kepercayaan Pelanggan**
Individu dengan integritas tinggi dan etika yang baik cenderung mendapatkan kepercayaan pelanggan. Pelanggan akan merasa nyaman dan yakin bahwa mereka diperlakukan secara adil dan jujur, yang dapat menghasilkan hubungan yang lebih kuat dan loyal.
2. **Pengembangan Jangka Panjang**
Individu yang menunjukkan karakter yang solid dan integritas yang konsisten memiliki peluang yang lebih baik untuk berkembang secara profesional dalam jangka panjang. Pemberi kerja cenderung menghargai karyawan yang dapat diandalkan dan dapat dipercaya.
3. **Reputasi yang Baik di Industri**
Seorang profesional dengan etika dan integritas tinggi cenderung membangun reputasi yang baik di industri. Reputasi yang baik dapat membantu dalam mendapatkan peluang bisnis baru, proyek-proyek yang menarik, dan kolaborasi dengan mitra industri yang dihormati.
4. **Kepatuhan terhadap Regulasi**
Individu yang memegang teguh prinsip etika dan integritas akan lebih mungkin mematuhi peraturan dan regulasi industri. Hal ini dapat mengurangi risiko hukum dan administratif, yang pada gilirannya dapat meningkatkan ketenangan pikiran dan fokus pada tugas-tugas utama.
5. **Kepuasan Kerja**
Mengetahui bahwa Anda bekerja sesuai dengan nilai-nilai etika dan integritas Anda sendiri dapat meningkatkan kepuasan kerja. Ini dapat menciptakan lingkungan kerja yang positif dan membangun motivasi intrinsik untuk memberikan yang terbaik dalam pekerjaan.

6. Pengaruh yang Positif terhadap Tim

Individu dengan karakter yang mulia dapat menjadi teladan positif bagi rekan kerja. Mereka mungkin menjadi pemimpin yang dihormati dan diikuti, membantu menciptakan budaya kerja yang kolaboratif dan sehat.

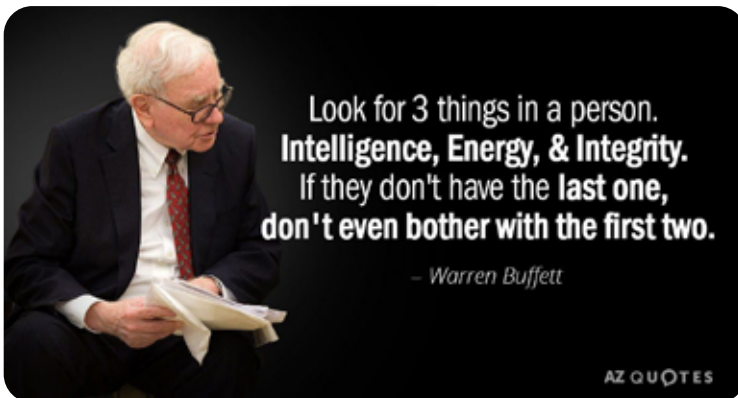
7. Kesempatan untuk Pelatihan dan Pengembangan

Perusahaan cenderung memberikan peluang pelatihan dan pengembangan kepada individu yang menunjukkan integritas dan etika yang baik. Ini dapat membuka pintu untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan, memajukan karir, dan memberikan dampak positif pada pertumbuhan profesional.

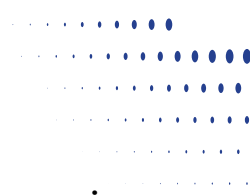
8. Keseimbangan Hidup dan Kesejahteraan Emosional

Mengetahui bahwa Anda bekerja dengan integritas dan etika dapat memberikan keseimbangan hidup dan kesejahteraan emosional. Anda tidak perlu merasa khawatir atau bersalah terkait tindakan yang bertentangan dengan nilai-nilai pribadi Anda.

Integritas, etika, dan karakter yang baik bukan hanya memberikan manfaat pada tingkat profesional, tetapi juga membentuk fondasi kehidupan yang memuaskan dan bermakna.



<https://id.pinterest.com/pin/82760686898084936/>



Manfaat Integritas, Etika, dan Karakter bagi Perusahaan Asuransi

1. Kepercayaan Masyarakat

Integritas, etika, dan karakter perusahaan menciptakan dasar kepercayaan yang kuat dengan masyarakat. Ketika perusahaan asuransi beroperasi dengan transparansi, keterbukaan, dan kejujuran, masyarakat menjadi lebih yakin terhadap layanan dan produk yang disediakan. Kepercayaan ini merupakan aset berharga yang dapat membantu perusahaan mempertahankan dan menarik pelanggan.

2. Reputasi yang Baik

Integritas dan etika perusahaan membentuk reputasi yang baik di mata masyarakat. Reputasi yang baik menciptakan daya tarik positif, membantu perusahaan menarik bakat terbaik, dan memberikan keunggulan kompetitif. Sebaliknya, perusahaan dengan reputasi buruk cenderung menghadapi kesulitan dalam membangun dan mempertahankan pangsa pasar.

3. Loyalitas Pelanggan

Kepercayaan yang dibangun melalui integritas dan etika mendorong loyalitas pelanggan. Pelanggan yang percaya pada perusahaan asuransi akan lebih cenderung mempertahankan keanggotaan mereka, memperoleh produk tambahan, dan memberikan rekomendasi positif kepada orang lain. Loyalitas pelanggan yang tinggi berkontribusi pada pendapatan berkelanjutan dan pertumbuhan perusahaan.

4. Kepatuhan terhadap Regulasi

Perusahaan dengan integritas dan karakter yang baik lebih mungkin mematuhi peraturan dan regulasi industri dengan cermat. Ini tidak hanya mengurangi risiko hukum, tetapi juga meningkatkan kepercayaan pihak berwenang, investor, dan masyarakat secara umum.

5. Investor dan Pemegang Saham

Pemegang saham dan investor cenderung memberikan nilai yang tinggi pada perusahaan yang menunjukkan integritas dan etika dalam operasinya. Reputasi yang baik dapat menarik minat dari investor potensial dan membantu perusahaan mendapatkan dukungan finansial untuk pertumbuhan jangka panjang.

6. Manajemen Risiko yang Efektif

Karakter perusahaan yang kuat dapat menciptakan budaya di mana manajemen risiko diutamakan. Perusahaan yang dapat mengelola risiko dengan baik memiliki peluang lebih baik untuk menghindari kejadian yang merugikan dan memastikan kelangsungan operasional dalam jangka panjang.

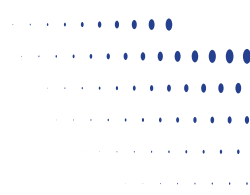
7. Inovasi dan Keunggulan Kompetitif

Perusahaan asuransi yang berfokus pada integritas dan etika cenderung menciptakan lingkungan yang mendukung inovasi. Karyawan yang merasa didukung untuk berinovasi dan berkembang kreatif dapat membantu perusahaan mencapai keunggulan kompetitif dalam industri yang terus berubah.

8. Pertumbuhan Jangka Panjang

Keseluruhan, integritas, etika, dan karakter yang positif menciptakan landasan bagi pertumbuhan jangka panjang. Perusahaan dengan reputasi yang baik dan kepercayaan masyarakat yang tinggi lebih mungkin mendapatkan peluang bisnis baru, ekspansi pasar, dan kemitraan yang saling menguntungkan.

Dengan kata lain, integritas, etika, dan karakter perusahaan asuransi berdampak langsung pada bagaimana perusahaan diterima dan dipercaya oleh masyarakat. Kepercayaan ini, pada gilirannya, berkontribusi secara positif terhadap perkembangan dan kesuksesan perusahaan dalam jangka panjang.



Membangun Integritas Etika dan Karakter Perusahaan

Membentuk dan membangun integritas, etika, dan karakter dalam korporasi memerlukan komitmen dan pendekatan yang holistik. Berikut adalah 12 langkah efektif untuk mencapai tujuan tersebut:

1. **Penetapan Nilai Inti Perusahaan:**
Tentukan dan tetapkan nilai inti perusahaan yang mencerminkan integritas, etika, dan karakter yang diinginkan. Nilai-nilai ini harus mencerminkan komitmen perusahaan terhadap tindakan yang benar dan bertanggung jawab.
2. **Komunikasi Nilai dengan Jelas:**
Komunikasikan nilai-nilai perusahaan dengan jelas kepada seluruh anggota organisasi. Lakukan pelatihan dan sosialisasi untuk memastikan pemahaman yang mendalam tentang nilai-nilai tersebut.
3. **Peran Pemimpin Sebagai Teladan:**
Pemimpin perusahaan harus menjadi teladan dalam menerapkan nilai-nilai integritas, etika, dan karakter. Praktek-praktek positif dari puncak organisasi akan membentuk budaya yang diinginkan.
4. **Pengembangan Kode Etik:**
Buat dan terapkan kode etik yang mencakup norma-norma perilaku yang diinginkan dan konsekuensi dari pelanggaran. Pastikan bahwa kode etik ini diterapkan dan diawasi secara konsisten.
5. **Pelatihan Etika dan Integritas:**
Berikan pelatihan secara teratur kepada seluruh karyawan tentang etika, integritas, dan karakter. Fokuskan pada skenario dunia nyata dan tantangan yang mungkin dihadapi dalam lingkungan kerja.

6. **Sistem Penghargaan dan Hukuman:**
Sertakan sistem penghargaan yang memotivasi perilaku yang sesuai dengan nilai-nilai perusahaan. Sebaliknya, pastikan adanya konsekuensi yang jelas untuk pelanggaran etika dan integritas.
7. **Partisipasi Karyawan dalam Pengambilan Keputusan:**
Libatkan karyawan dalam pengambilan keputusan untuk menciptakan rasa memiliki terhadap nilai-nilai perusahaan. Ini dapat memperkuat keterlibatan dan komitmen terhadap budaya etika.
8. **Proses Seleksi dan Rekrutmen yang Ketat:**
Perkuat proses seleksi dan rekrutmen untuk memastikan bahwa individu yang dipekerjakan sejalan dengan nilai-nilai perusahaan. Pertimbangkan integritas dan karakter sebagai kriteria krusial.
9. **Pelaporan Pelanggaran Etika yang Aman:**
Sediakan saluran pelaporan pelanggaran etika yang aman dan terjamin kerahasiaannya. Mendorong karyawan untuk melaporkan perilaku yang tidak etis atau melanggar aturan.
10. **Audit dan Pemantauan Periodik:**
Lakukan audit dan pemantauan periodik terhadap kepatuhan terhadap nilai-nilai perusahaan. Tinjau dan evaluasi implementasi kode etik secara berkala.
11. **Keterlibatan dengan Komunitas dan Pihak Eksternal:**
Bangun keterlibatan dengan komunitas dan pihak eksternal. Keterlibatan positif ini dapat membantu membangun citra perusahaan yang baik di mata publik.
12. **Evaluasi dan Penyesuaian Berkelanjutan:**
Lakukan evaluasi berkelanjutan terhadap keefektifan langkah-langkah yang diambil. Sesuaikan kebijakan dan prosedur sesuai



dengan perubahan dalam lingkungan bisnis dan nilai-nilai masyarakat.

Dengan menerapkan langkah-langkah ini secara konsisten, perusahaan dapat membentuk dan mempertahankan budaya yang didasarkan pada integritas, etika, dan karakter yang kuat. Langkah-langkah tersebut menciptakan landasan yang kokoh untuk pertumbuhan jangka panjang dan keberlanjutan korporasi.

Pengawasan Pelaksanaan Pembangunan Integritas, Etika, dan Karakter

Perlu diakui bahwa dalam membangun integritas, etika dan karakter dalam korporasi tidaklah semudah mengatakannya, karena ini menyangkut kebiasaan, tabiat dan perilaku banyak orang. Untuk itu Pembangunan dan pembentukan integritas, etika dan karakter sangat diperlukan pengawasan dan pendekatan yang cermat dan berkelanjutan. Berikut adalah beberapa langkah detail yang dapat diambil:

1. **Pemantauan Implementasi Kode Etik:**
Lakukan pemantauan terhadap implementasi kode etik perusahaan. Periksa sejauh mana karyawan memahami dan mematuhi pedoman etika yang telah ditetapkan.
2. **Audit Etika dan Integritas:**
Selenggarakan audit etika dan integritas secara rutin untuk menilai tingkat kepatuhan dan mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan. Gunakan tim auditor independen jika perlu.
3. **Sistem Pelaporan Pelanggaran Etika:**
Pastikan bahwa sistem pelaporan pelanggaran etika berfungsi dengan baik. Review laporan pelanggaran dengan teliti, dan berikan respons yang cepat dan efektif terhadap setiap pelanggaran yang dilaporkan.

4. **Pelatihan dan Edukasi Kontinu:**
Lanjutkan program pelatihan dan edukasi tentang etika dan integritas. Pastikan bahwa semua karyawan, termasuk manajemen tingkat atas, terus memperbarui pemahaman mereka tentang nilai-nilai perusahaan.
5. **Survei Kepuasan dan Budaya Organisasi:**
Lakukan survei secara berkala untuk mengukur tingkat kepuasan karyawan terhadap budaya organisasi, khususnya terkait etika dan integritas. Gunakan umpan balik untuk melakukan perbaikan dan peningkatan.
6. **Keterlibatan dan Komunikasi Terbuka:**
Jalin komunikasi terbuka dengan karyawan. Buat saluran komunikasi yang memungkinkan karyawan menyuarakan kekhawatiran atau memberikan masukan terkait budaya etika dalam perusahaan.
7. **Kesadaran Risiko Etika:**
Tingkatkan kesadaran risiko etika dalam seluruh tingkatan organisasi. Identifikasi dan evaluasi potensi risiko etika yang dapat muncul, dan implementasikan langkah-langkah mitigasi yang diperlukan.
8. **Inklusi Dalam Keputusan Etika:**
Melibatkan berbagai pemangku kepentingan dalam proses pengambilan keputusan etika. Ini dapat mencakup keterlibatan karyawan, pelanggan, dan pihak eksternal dalam mengembangkan dan meninjau kebijakan etika.
9. **Kasus Studi dan Analisis Keputusan:**
Tinjau kasus studi etika yang relevan dan lakukan analisis mendalam terhadap keputusan yang diambil oleh organisasi. Pelajari dari pengalaman masa lalu untuk meningkatkan kebijakan dan prosedur.

10. Penghargaan dan Pengakuan:

Berikan penghargaan dan pengakuan kepada individu atau tim yang mempromosikan dan mendukung budaya etika. Ini dapat memberikan insentif positif untuk kepatuhan dan kontribusi positif terhadap nilai-nilai perusahaan.

11. Monitoring Media Sosial dan Reputasi:

Pantau media sosial dan reputasi perusahaan secara online. Tanggapi dengan cepat terhadap setiap masalah atau isu yang mungkin mempengaruhi citra perusahaan terkait etika dan integritas.

12. Pembaruan dan Penyesuaian Kebijakan:

Lakukan pembaruan dan penyesuaian berkala terhadap kebijakan etika dan integritas perusahaan sesuai dengan perkembangan dalam industri dan masyarakat. Pastikan kebijakan tetap relevan dan responsif terhadap perubahan.

Dengan melibatkan langkah-langkah ini, perusahaan dapat menjaga dan mengawasi pelaksanaan pembangunan integritas, etika, dan karakter secara efektif. Pendekatan berkelanjutan ini membantu memastikan bahwa nilai-nilai tersebut bukan hanya konsep, tetapi diwujudkan dalam perilaku sehari-hari dan budaya organisasi secara keseluruhan.

Penegakan Integritas, Etika, Dan Karakter

Penegakan integritas, etika dan karakter mulia sangat penting untuk memastikan bahwa nilai-nilai tersebut diikuti dan dijunjung tinggi dalam suatu organisasi. Penegakan ini melibatkan langkah-langkah untuk mendorong kepatuhan, memberikan penghargaan kepada yang berperilaku sesuai dengan nilai-nilai, dan memberikan sanksi kepada mereka yang melanggar aturan.

Berikut adalah langkah-langkah penegakan integritas, etika, dan karakter, beserta sanksi yang pantas dan layak:

1. Penghargaan dan Pengakuan:

Penghargaan dan pengakuan diberikan kepada individu atau tim yang secara konsisten menunjukkan integritas, etika, dan karakter yang mulia. Ini dapat berupa penghargaan karyawan bulanan atau tahunan, peningkatan gaji, atau pengakuan publik.

2. Klarifikasi Aturan dan Norma:

Pastikan aturan dan norma terkait integritas, etika, dan karakter dijelaskan secara jelas kepada seluruh anggota organisasi. Pemahaman yang baik tentang apa yang diharapkan dapat membantu mengurangi pelanggaran.

3. Pelatihan dan Edukasi Lanjutan:

Selenggarakan pelatihan dan edukasi secara rutin untuk meningkatkan kesadaran karyawan tentang pentingnya integritas, etika, dan karakter. Pelatihan ini dapat memberikan pemahaman yang lebih dalam dan memperbarui pengetahuan terkait.

4. Sistem Penghargaan yang Transparan:

Pastikan bahwa sistem penghargaan dan pengakuan bersifat transparan dan adil. Ini memastikan bahwa semua karyawan merasa bahwa mereka memiliki peluang yang setara untuk mendapatkan penghargaan.

5. Saluran Pelaporan Aman:

Sediakan saluran pelaporan yang aman dan terjamin kerahasiaannya untuk melaporkan pelanggaran etika. Pastikan bahwa karyawan merasa nyaman melaporkan pelanggaran tanpa takut mendapatkan sanksi balasan.

6. Investigasi Mendalam:

Ketika ada laporan pelanggaran etika, lakukan investigasi mendalam. Pastikan bahwa proses investigasi adil, objektif, dan dilakukan oleh pihak yang tidak memihak.

7. Sanksi Progressif:

Terapkan sanksi yang sesuai dan progressif tergantung pada tingkat pelanggaran. Sanksi dapat mencakup peringatan, pemecatan sementara, pemecatan, atau tindakan hukum, tergantung pada seriusnya pelanggaran.

8. Perbaikan dan Pembinaan:

Untuk pelanggaran yang lebih minor, berikan kesempatan untuk perbaikan dan pembinaan. Ini dapat mencakup rencana tindakan perbaikan, pelatihan tambahan, atau bimbingan.

9. Pemberitahuan Kebijakan dan Konsekuensi:

Pastikan bahwa setiap karyawan mengetahui kebijakan etika dan konsekuensi dari pelanggaran tersebut. Ini dapat dicapai melalui pengenalan saat orientasi, pelatihan berkala, dan penyebaran informasi secara teratur.

10. Evaluasi dan Revisi Kebijakan:

Evaluasi secara berkala kebijakan etika dan efektivitas langkah-langkah penegakan. Revisi kebijakan jika diperlukan untuk mengatasi kelemahan atau menanggapi perubahan dalam lingkungan bisnis atau norma sosial.

Dengan menerapkan langkah-langkah ini secara konsisten, organisasi dapat membangun budaya integritas yang kuat dan memberikan insentif untuk perilaku yang sesuai dengan nilai-nilai etika dan karakter. Sanksi yang pantas dan layak perlu diterapkan untuk menegaskan komitmen terhadap integritas dan memastikan kepatuhan terhadap aturan yang telah ditetapkan.

PENUTUP

Pada dasarnya, substansi pokok Undang-undang Perseroan Terbatas serta pedoman GCG telah mengatur tentang kewajiban fidusiari (*fiduciary duties*); bahwasanya pelaksanaan tugas Direksi dan Komisaris harus dilakukan dengan penuh tanggung jawab dan itikad baik untuk kepentingan perusahaan. Mereka dituntut memiliki kemampuan dan kehati-hatian dalam melaksanakan tugasnya serta tidak mengambil kesempatan serta keuntungan pribadi atas milik perusahaan.

Untuk menciptakan situasi yang kondusif, pelaksanaan GCG perusahaan perasuransian perlu didukung oleh 3 (tiga) pilar yang saling berkaitan satu sama lain. Tiga pilar tersebut adalah: 1). Pemerintah, Otoritas Jasa Keuangan, Otoritas Perpajakan; 2). Dunia Usaha: perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi, perusahaan penunjang usaha asuransi dan asosiasi perusahaan perasuransian; dan 3) Masyarakat: konsumen (pemegang polis atau tertanggung/peserta/ penerima manfaat), mitra bisnis (*supplier*) dan masyarakat sekitar Perusahaan.

Regulator Perasuransian (Otoritas Jasa Keuangan) berperan menciptakan peraturan perundang-undangan yang menunjang iklim usaha yang sehat, efisien dan transparan. Regulator juga berperan dalam penegakan hukum (*law enforcement*) secara konsisten dan melakukan peringatan dini (*early warning system*) dalam rangka pengawasan terhadap perusahaan Perasuransian. Sedangkan peran dunia usaha adalah menerapkan GCG sebagai pedoman dasar dalam pelaksanaan usahanya, mematuhi peraturan dan melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat melalui saluran komunikasi yang dimiliki Perusahaan. Disisi lain, regulator juga menyediakan saluran komunikasi untuk berinteraksi dan menerima aspirasi/masukan dari dunia usaha.

Sementara itu masyarakat berperan melalui kepedulian dan melakukan kontrol sosial secara obyektif dan bertanggung jawab. Apabila masing-masing pilar bisa saling berkolaborasi dalam menjalankan perannya masing-masing sebagaimana diharapkan, *early warning system* dapat tercipta untuk mencegah terjadinya skandal korporasi yang merugikan banyak pihak, terutama konsumen dan pemegang saham.





Justice and Courageous Minds

There's always a chance in every possibility



Having the ability to interpret, understand and compromising the law in practice is not always easy. Providing legal structure in negotiation and rendering advices in dispute resolution need the hand of specialist with experience, skill, knowledge and wisdom, which are in essence the competence of a Lawyer, the expert.

Practice Areas:

- Banking and Finance
- Insurance
- Merger and Acquisitions
- Debt & Corporate Restructuring
- Islamic Finance
- Regulatory & Compliance
- Good Corporate Governance
- Litigation & Dispute Resolutions

“

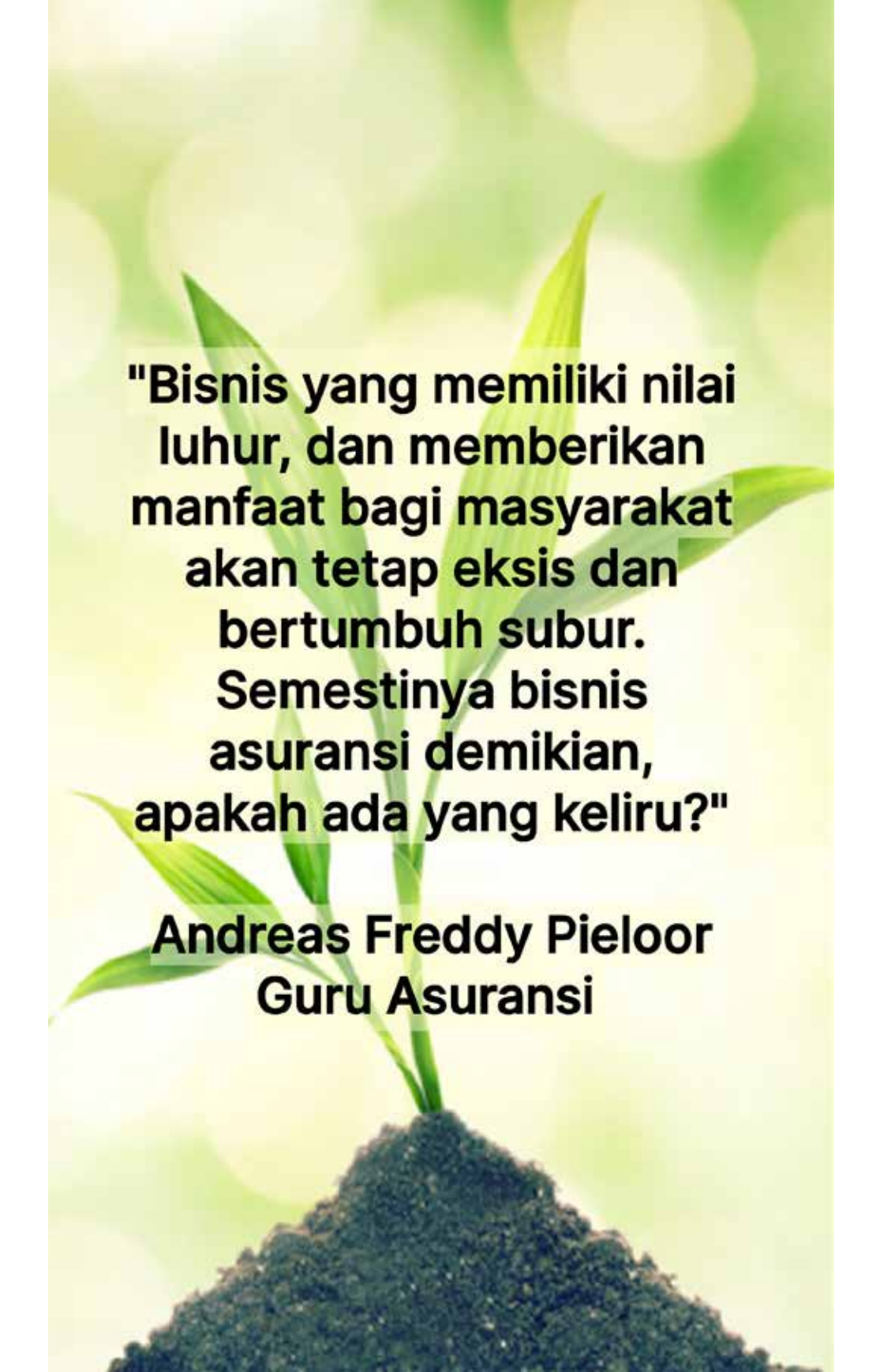
We have an amazing team of hard working professionals committed to support our clients based on their needs to achieve their business deals with an effective and efficiency manner.

WWW.ANWARTUMBELAKA.COM

Graha CIMB Niaga lantai 23, Jl. Jenderal Sudirman Kav. 58, Jakarta 12190

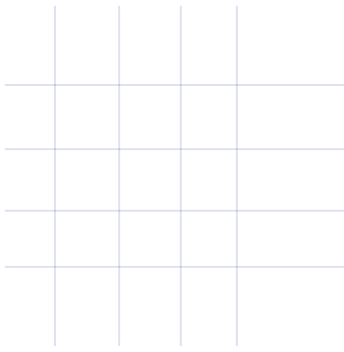
info@anwartumbelaka.com

| (+62) 21 52971 599



**"Bisnis yang memiliki nilai
luhur, dan memberikan
manfaat bagi masyarakat
akan tetap eksis dan
bertumbuh subur.
Semestinya bisnis
asuransi demikian,
apakah ada yang keliru?"**

**Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi**





<https://www.themuse.com/advice/3-ways-to-answer-what-do-you-do-when-youre-unemployed>

Ada anggapan bahwa tujuan melanjutkan pendidikan di tingkat yang lebih tinggi seperti universitas, dan institut adalah untuk mempermudah seseorang dalam mencari dan memperoleh sebuah pekerjaan. Sebagian besar masyarakat Indonesia masih menganggap bahwa tujuan utama mengikuti pendidikan tinggi yang berkualitas, adalah untuk memperoleh pekerjaan yang bagus (dengan gaji dan fasilitas yang memadai) dan karir yang cemerlang. Bahkan mereka ingin memasuki beberapa perguruan tinggi ternama seperti: Universitas Indonesia, Institut Teknologi Bandung, Universitas Gajah Mada dan Universitas Trisakti. Mereka berpikir bahwa bila mampu memasuki universitas ternama, maka masa depan cemerlang terbentang luas.

Tetapi sesungguhnya kesuksesan seseorang, tidaklah ditentukan apakah dia lulusan perguruan tertentu atau bukan, melainkan bagaimana dia mampu melakukan tugas dan pekerjaan dengan cemerlang. Ijazah perguruan tinggi tidak lebih dari sekadar tiket masuk ke dalam dunia korporasi, dan apa yang diajarkan pada perguruan tinggi tidak membuat lulusannya mampu bekerja dengan

baik. Semua pekerjaan akan diajarkan oleh pimpinan dan senior dalam korporasi, kecuali lulusan politeknik atau perguruan tinggi yang mengajarkan praktik pada bidang ilmu tertentu.

Oleh sebab itu saat ini generasi muda, terutama kaum millennial, Z dan Alpha, tidak lagi memilih perguruan tinggi yang hanya mengajarkan teori dan hafalan. Mereka secara khusus telah memiliki jalur atau keahlian pada suatu bidang tertentu. Saat ini telah banyak perguruan tinggi (universitas dan institut) yang secara khusus mengajarkan dan membentuk mahasiswa/i untuk menjadi orang yang memiliki keahlian khusus di bidangnya, di antaranya:

- Pariwisata
- Perhotelan
- Perbankan
- Asuransi
- Aktuaria
- Keuangan (Audit)
- Kesehatan & keperawatan
- Teknologi Digital
- Dan lain sebagainya

Perguruan-perguruan tinggi yang mengajarkan dan melatih para mahasiswa mengarah pada pekerjaan khusus, tentu akan memberikan peluang lebih besar kepada lulusannya, karena mereka siap kerja. Sehingga perusahaan-perusahaan lebih memilih tenaga kerja siap pakai, daripada merekrut tenaga kerja yang perlu diberikan pendidikan dan pelatihan. Karena selain membutuhkan biaya selama masa pendidikan tersebut, tenaga kerja yang direkrut belum memberikan kontribusi. Perusahaan mengalami kerugian ganda, tidak seperti merekrut tenaga kerja siap pakai.

Selain itu, perguruan tinggi khusus kerap menyediakan beasiswa bagi para mahasiswa/i nya. Sebut saja Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti, yang akan mencarikan perusahaan sponsor untuk

memberikan beasiswa kepada mahasiswa berprestasi. Sehingga lulusannya sebagian besar telah bekerja sebelum diwisuda, dan mereka yang belum bekerja memiliki masa tunggu sekitar 3 bulan. Mereka yang langsung bekerja atau menunggu masa 3 bulan, adalah mereka yang memiliki indeks prestasi kumulatif relatif tinggi (IPK > 3,5).

Dikarenakan jumlah peserta didik yang mendaftarkan diri pada perguruan tinggi yang mengajarkan ilmu praktis asuransi relatif sedikit, ini menjadikan persaingan memperoleh pekerjaan relatif tidak ketat, alhasil lulusannya mudah memperoleh pekerjaan. Begitu pula kesempatan mendapatkan beasiswa semakin besar.

Ada beberapa perguruan tinggi/sekolah tinggi yang dibangun/dibentuk atau didirikan oleh group konglomerat dan perusahaan-perusahaan besar, sehingga kesempatan kerja pertama kali akan diberikan kepada para lulusan dari perguruan tinggi/sekolah tinggi tersebut.

Di antara perguruan tinggi/sekolah tinggi atau institut yang bergerak pada bidang yang khusus perasuransian adalah:

- Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti (STMAT), yang didirikan oleh Yayasan Trisakti, Dewan Asuransi Indonesia dan Asosiasi Broker Asuransi Indonesia pada tahun 1984, dan
- Sekolah Tinggi Manajemen dan Risiko Asuransi (STIMRA), yang didirikan oleh Yayasan Asuransi Indonesia

Besarnya dukungan dari perusahaan-perusahaan asuransi tentunya akan semakin mempermudah para lulusannya untuk mencari peluang kerja di industri asuransi, khususnya untuk para mahasiswa/i yang memiliki nilai yang baik/tinggi. Seseorang yang telah mengetahui tujuan pekerjaan dan karirnya di industri perasuransian sebaiknya memilih atau menuntut ilmu di sekolah tinggi dimaksud. Dengan mempelajari materi kuliah yang

dikhususkan bagi industri asuransi, dan beberapa dosen berasal dari praktisi industri, tentu pelajaran yang disampaikan adalah ekstrak pengetahuan dan pengalaman yang sesuai dengan praktik. Ini akan membentuk para lulusan perguruan tinggi tersebut relatif siap kerja dan pengetahuan sejalan dengan dunia bisnis.

Pilihan untuk melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi (sekolah tinggi, universitas atau institut) khusus pada suatu bidang tentu akan menarik bagi mereka sudah menentukan arah pilihan karir.

Bagaimana dengan orang yang belum menentukan pilihan bidang karir? Tentu mereka bisa menuntut ilmu di perguruan tinggi yang memberi pelajaran secara umum sesuai dengan bidang-bidang yang ada di masyarakat.

Perguruan tinggi semacam ini memberikan banyak pilihan bagi anggota masyarakat untuk memilih bidang yang disukainya seperti: Fakultas Teknik, Fakultas Ekonomi, Fakultas Hukum, Fakultas Ilmu Sosial & Politik, Fakultas Sastra, Fakultas Sosiologi, dan lain-lain. Masing-masing fakultas ini juga menyediakan banyak jurusan yang dapat dipilih oleh para mahasiswa/i nya.

Banyaknya pilihan jurusan yang ditawarkan tentu akan menarik bagi mereka yang belum dapat menentukan karir bekerja di masa depan. Sementara mereka menempuh kuliah di perguruan tinggi umum, mereka bisa mencari dan menggali bidang pekerjaan apa yang akan mereka tempuh. Tentu dengan bertambahnya usia, pengetahuan dan wawasan seseorang, kepeminatan dapat terbangun. Terlebih bila dia mencari tahu dan bertanya kepada para dosen dan sahabat seniornya. Hal ini dapat terbentuk bila dia memasuki sebuah komunitas kampus. Kepeminatan diri kerap berubah sesuai keadaan atau kondisi tertentu yang dialaminya.

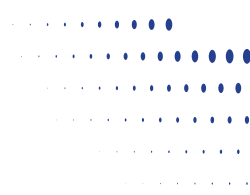
Apabila seorang pelajar memilih masuk ke perguruan tinggi/ sekolah tinggi yang bersifat umum, tentu peluang memperoleh pekerjaan lebih kecil, selain mereka tidak siap pakai, persaingan sangat ketat. Namun mereka tidak perlu berkecil hati, karena ada berbagai kiat untuk mencari kerja setelah mereka telah menyelesaikan masa perkuliahan dan meraih gelar sesuai bidang dan jurusan yang mereka pilih.

Beberapa cara agar setelah lulus kuliah, lebih mudah mendapatkan pekerjaan, sebagai berikut:

1. Membangun Jejaring Saat Kuliah

Masa perkuliahan adalah masa yang sangat indah dan menyenangkan karena pada masa ini kehidupan terlihat penuh warna-warni, ceria dan penuh antusias. Masa yang indah dan menyenangkan, kerap dapat membuat para mahasiswa/i terlena dengan keasyikan dan melupakan beberapa kewajiban dan tugas mereka dalam mempersiapkan masa depan. Sebagian mahasiswa/i lebih memilih untuk menikmati masa remaja mereka dengan hura-hura, berjalan kesana kemari dan berpesta dalam suasana yang penuh dengan hedonisme. Sebaiknya Anda dapat memilih kegiatan dan cara menjalani masa kuliah dengan penuh tanggung jawab.

Membangun jejaring dengan berkumpul bersama teman tidak salah, bila dilakukan pada kegiatan positif dan konstruktif. Berkumpul dan berkomunitas sangat perlu dilakukan, tetapi Anda harus memilih dengan siapa Anda berkumpul, karena komunitas akan menentukan masa depan. Jadi carilah dan berkipullah dengan komunitas yang membangun rasa tanggung jawab akan masa depan sebagai jejaring sosial (*social networking*) Anda.



Menurut Wikipedia Bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas, Jejaring sosial adalah suatu struktur sosial yang dibentuk dari simpul-simpul (yang umumnya adalah individu atau organisasi) yang dijalin dengan satu atau lebih tipe relasi spesifik seperti nilai, visi, ide, teman, keturunan, dan lain-lain. Jejaring sosial lebih mengacu pada situs atau website yang digunakan sebagai tempat berkumpulnya orang banyak tanpa dibatasi dan memiliki jalur ikatan seperti keluarga, teman, rekan bisnis dan lain sebagainya.

Analisis jaringan jejaring sosial memandang hubungan sosial sebagai simpul dan ikatan. Simpul adalah aktor individu di dalam jaringan, sedangkan ikatan adalah hubungan antar aktor tersebut. Bisa terdapat banyak jenis ikatan antar simpul. Penelitian dalam berbagai bidang akademik telah menunjukkan bahwa jaringan jejaring sosial beroperasi pada banyak tingkatan, mulai dari semua media hingga nama inisial, dan memegang peranan penting dalam menentukan cara memecahkan masalah, menjalankan organisasi, serta derajat keberhasilan seorang individu dalam mencapai tujuannya.

Dalam bentuk yang paling sederhana, suatu jaringan jejaring sosial adalah peta semua ikatan yang relevan antar simpul yang dikaji. Jaringan tersebut dapat pula digunakan untuk menentukan akses media sosial langsung aktor individu. Konsep ini sering digambarkan dalam diagram jaringan sosial yang mewujudkan simpul sebagai titik dan ikatan sebagai garis penghubungnya”.

Membahas jejaring sosial tanpa membahas komunitas adalah sesuatu yang hampir tidak mungkin karena jejaring sosial bisa ada dan terjadi karena adanya komunitas. Oleh sebab itu kita juga harus membahas dan menguraikan mengenai arti dari “Komunitas”.

Sedangkan yang dimaksud dengan “komunitas” adalah (sumber Jurnal Sampoerna University, 10 Februari 2022) <https://www.sampoernauniversity.ac.id/id/pengertian-komunitas-jenis-dan-manfaatnya/>,

Menurut KBBI

Komunitas adalah kelompok organisme (orang dan sebagainya) yang hidup dan saling berinteraksi di dalam daerah tertentu. KBBI juga menyebutkan jika komunitas dapat diartikan sebagai kelompok masyarakat atau sebuah paguyuban.

- **Secara Umum**

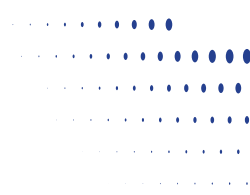
Komunitas secara umum diartikan sebagai kumpulan beberapa populasi yang menghuni atau menempati wilayah tertentu secara bersama-sama. Tak hanya hidup bersama tetapi juga saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya.

- **Menurut McMillan dan Chavis**

Merupakan sebuah kumpulan dari para anggota yang memiliki rasa saling memiliki, terikat antara satu dengan lainnya dan mempercayai bahwa kebutuhan para anggota akan terpenuhi selama anggota mempunyai komitmen bersama-sama.

- **Menurut Koentjaraningrat**

Koentjaraningrat menjelaskan komunitas sebagai suatu kesatuan hidup manusia yang menempati suatu wilayah nyata dan berinteraksi menurut suatu sistem adat-istiadat, terikat oleh suatu identitas dalam komunitas.



- **Menurut Kertajaya Hermawan**

Apa itu komunitas menurut Kertajaya Hermawan adalah sekelompok orang yang saling peduli satu sama lain atau lebih dari itu, dimana di dalamnya muncul relasi pribadi yang erat dari para anggota komunitas tersebut, dikarenakan adanya kesamaan.

- **Christensson dan Robinson**

Adalah orang-orang yang tinggal di suatu daerah terbatas secara geografis, memiliki komunikasi satu dengan yang lainnya dan memiliki ikatan antara orang-orang yang tinggal di daerah yang ditinggali oleh mereka.

Jenis-jenis Komunitas

- **Berdasarkan Minat**

Munculnya interaksi antar kesatuan berbagai orang ini terbentuk karena adanya kesamaan minat atau ketertarikan para anggota. Biasanya komunitas yang terbentuk karena minat ini memiliki jumlah anggota yang sangat besar, hingga bisa bertambah dan terus bertambah.

- **Berdasar Lokasi**

Komunitas dengan lingkungan disebut komunitas yang berdiri atau muncul berdasarkan lokasi, adanya kesamaan lokasi atau tempat secara geografis. Umumnya terbentuk karena adanya keinginan untuk saling mengenal satu sama lain, sehingga tercipta interaksi yang bisa membantu perkembangan lingkungan.

- **Berdasar Komuni**

Komunitas ini terbentuk karena adanya keinginan dan kepentingan masyarakat bersama, seperti organisasi sosial. Adanya komunitas dalam suatu tempat tertentu bisa muncul karena kepentingan suatu organisasi sosial yang ada di tempat tersebut.

Manfaat Komunitas

- **Sarana Informasi**

Suatu informasi bisa menyebar dengan cepat di suatu komunitas, seperti dalam komunitas pecinta motor klasik. Segala informasi yang berbau atau ada hubungannya dengan motor klasik akan sangat cepat beredar di komunitas tersebut.

- **Jalin Hubungan**

Manusia merupakan makhluk sosial, jelas pernyataan ini menegaskan bahwa manusia satu membutuhkan manusia lainnya. Adanya komunitas antara anggota, maka akan terjalin juga hubungan di dalam komunitas tersebut secara baik.

- **Saling Mendukung**

Para anggota komunitas dapat saling mendukung karena adanya minat atau ketertarikan yang sama, adanya perasaan saling dukung ini dapat membantu orang lain di luar komunitas tersebut. Tentu ini memberi manfaat sangat besar, apalagi sebagai upaya pemberdayaan komunitas.

Penjelasan di atas menguraikan mengenai bentuk dan manfaat sebuah komunitas yang merupakan bentuk perwujudan dari jejaring sosial, sehingga membicarakan jejaring sosial adalah tidak mungkin tanpa membahas komunitas-komunitas yang ada dan terbentuk dalam masyarakat, dengan segala dampaknya, baik positif maupun negatif.

Membuat jejaring sosial melalui sebuah komunitas dapat dilakukan dimana saja, termasuk juga di perguruan tinggi/akademi dan lembaga pendidikan lainnya. Jejaring sosial dapat dilakukan seorang mahasiswa/i dengan ikut aktif dalam kegiatan yang dilakukan baik secara formal oleh perguruan tinggi itu sendiri, kelompok mahasiswa/i atau pelajar bahkan melalui kegiatan lainnya. Sebagai contoh dapat dilakukan dengan kegiatan sebagai berikut:



2. Aktif dalam kegiatan organisasi di kampus

Aktif di berbagai kegiatan selama masa perkuliahan apabila dipergunakan dengan baik dapat menjadi alat untuk membangun jejaring sosial. Karena setiap kegiatan yang dilakukan oleh komunitas dapat memberikan manfaat, sehingga seseorang harus dapat memilih kelompok atau komunitas yang ingin dimasukinya.

Di setiap kampus dan perguruan tinggi ada beberapa unit kegiatan yang bersifat positif karena mendapat pengawasan penuh dari pihak perguruan tinggi maupun Yayasan, sehingga sangat baik memulai membuat jejaring sosial, diantaranya:

– Unit Kegiatan Politik

Masa perkuliahan merupakan masa yang sangat ideal karena pada masa ini hampir semua mahasiswa/i dan pelajar membutuhkan sarana untuk menyalurkan keingintahuannya dan menyalurkan ide-idenya di segala bidang yang ditemuinya. Termasuk di antaranya keinginan untuk menyalurkan ide-idenya dalam bidang politik dalam bentuk politik praktis.

Banyak organisasi atau komunitas mahasiswa yang bisa menjadi alat atau sarana bagi mahasiswa/i untuk menyalurkan keingintahuannya maupun ide-idenya, di antaranya ada Himpunan Mahasiswa Islam (HMI), dan Persatuan Mahasiswa Katolik Republik Indonesia (PMKRI).

Tentunya masih banyak komunitas atau organisasi yang dapat memberikan sarana pembelajaran bagi para mahasiswa/i yang ingin menambah wawasan dan belajar mengenai politik praktis.

Selain di kampus, masih banyak organisasi atau komunitas politik yang berada di luar kampus yang biasanya

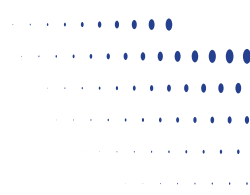
merupakan organisasi yang berada di bawah partai politik tertentu ataupun karena ada kesamaan dalam tujuan, diantaranya Pemuda Pancasila, Pemuda Panca Marga, KOSGORO, dan lain sebagainya.

Persamaan tujuan, nilai dan arah politik dapat membentuk perasaan sebagai satu tim atau kelompok sehingga akan timbul keinginan saling membantu dan menjaga. Apabila ada salah seorang teman yang memiliki kesempatan atau informasi mengenai lowongan kerja maka informasi tersebut tentunya akan disampaikan kepada rekan-rekannya yang berada dalam komunitas.

– Unit Kegiatan Olahraga

Olahraga adalah salah bentuk kegiatan yang sangat berguna untuk mengajarkan hidup sehat bagi para mahasiswa/i dan juga mendukung stamina dan daya juang mereka. Banyak kampus dan perguruan tinggi memiliki unit kegiatan olahraga (UKOR) untuk memfasilitasi para mahasiswa/i dalam kegiatan yang menyehatkan, sekaligus memberikan daya juang serta belajar berorganisasi mulai dari bentuk yang paling kecil dan sederhana.

UKOR bisa dijadikan sebagai alat untuk membuat jejaring sosial karena pada saat berada di sebuah kegiatan, timbul rasa senasib dan seperjuangan dengan teman-teman. Khususnya pada saat melakukan pertandingan di sebuah kompetisi. Perasaan ini membuat tali persaudaraan yang kuat antara Senior dengan Yuniior, dan sesama Yuniior. Sehingga apabila salah satu dari senior atau teman kita membutuhkan pekerjaan maka para sahabat akan menolong. Entah dengan memberikan informasi mengenai lowongan kerja, atau bahkan menawarkan pekerjaan.



Informasi lebih awal tentu akan menguntungkan, dimana persaingan yang terjadi akan relatif lebih kecil, bila dibandingkan apabila informasi tersebut telah menyebar ke masyarakat umum. Keuntungan lainnya kita akan memperoleh referensi atau rekomendasi, hal ini sangat menguntungkan. Rujukan yang diberikan oleh seorang yang memiliki nama baik dan dipandang memiliki integritas baik, tentu akan membawa dampak yang sangat menguntungkan bagi mereka yang direkomendasikan.

Keuntungan lain ikut UKOR adalah para mahasiswa/i bisa belajar berorganisasi dengan baik, belajar bekerja sama dengan orang lain dan belajar bertanggung jawab serta belajar menjadi seorang pemimpin/*leader*. Sebuah kesempatan yang sangat berguna saat nanti bekerja dan untuk perkembangan karir selanjutnya.

- Unit Kegiatan Komunitas dan Sosial
Selain komunitas atau kegiatan yang bersifat politik dan olahraga, banyak sekali komunitas yang ada dan berkembang di area kampus atau perguruan tinggi. Memiliki hobi atau kesukaan yang serupa kerap menyatukan orang-orang, seperti komunitas bersepeda, komunitas diskusi, komunitas membaca, komunitas berlari dan lain sebagainya.

Kesempatan bekerja sama dengan orang lain dan kerja secara berkelompok akan membentuk pribadi tidak egois/ mementingkan diri sendiri. Juga membentuk pribadi yang terbiasa bekerja sama dan bekerja dalam kelompok, yang diharapkan ada pada diri setiap karyawan dalam pekerjaan. Setiap perusahaan atau pemilik, mengharapkan

para karyawan atau pekerjanya dapat bekerja sama mengembangkan dalam perusahaan dan mencapai berbagai tujuan perusahaan.

Kemampuan untuk bekerja sama merupakan sebuah keuntungan atau kelebihan bagi seseorang, walaupun dalam beberapa kasus kemampuan untuk bekerja secara sendiri atau mandiri juga sangat diperlukan dan juga merupakan sebuah kelebihan tersendiri.

3. Menjadi Mahasiswa yang Cerdas

Menjadi mahasiswa yang cerdas dan memiliki kemampuan yang lebih, akan memberikan nilai tambah entah diperoleh karena bakat/talenta maupun hasil kerja keras. Hal ini harus diperjelas karena banyak orang merasa bahwa dirinya tidak pandai/genius dan lupa bahwa banyak orang yang biasa-biasa saja menjadi pandai dengan usaha dan perjuangan.

Menjadi mahasiswa yang cerdas dan pandai bisa memberikan manfaat sebagai berikut:

- Beasiswa atau bantuan biaya Pendidikan
Biaya Pendidikan di perguruan tinggi/sekolah tinggi/akademi pada saat masuk lumayan tinggi, dan kemudian harus dipersiapkan dana selama setidaknya 8 - 9 semester. Bila dijumlahkan maka biaya tersebut tidak sedikit. Bagi seorang yang kaya raya, biaya pendidikan bukan sebuah masalah. Namun bagi seorang yang berasal dari keluarga sederhana dan kurang mampu, biaya pendidikan bisa menjadi beban yang sangat berat. Pada akhirnya dapat membuat anak yang sedang menuntut ilmu di perguruan tinggi, tidak dapat menyelesaikan pendidikan (alias *drop out/DO*), karena tidak memiliki kemampuan membayar seluruh biaya.

Bagi pelajar-pelajar yang memiliki prestasi, biaya pendidikan yang besar dapat disiasati dengan mencari beasiswa dari perusahaan dan Yayasan Pendidikan yang menyediakan. Entah prestasi di bidang pendidikan, maupun di bidang lain misalnya olahraga. Bahkan ada perusahaan yang memberikan uang saku bagi penerima beasiswa. Hal ini tentunya akan sangat membantu dan bermanfaat bagi pelajar yang memiliki kecerdasan dan kemampuan lebih, namun berasal dari keluarga kurang mampu.

Manfaat lainnya dari pemberian beasiswa dari perusahaan adalah lapangan kerja yang pasti karena biasanya dari setiap pemberian bantuan pendidikan dalam bentuk beasiswa, ada perjanjian yang mengikutinya. Seperti perjanjian kerja, dimana dalam perjanjian bila seorang penerima beasiswa telah menyelesaikan pendidikan, maka dia akan bekerja di perusahaan tersebut dalam jangka waktu tertentu. Hal ini tentunya akan menguntungkan kedua belah, pihak karena si penerima beasiswa tidak perlu mencari pekerjaan, dilain pihak perusahaan memperoleh calon karyawan yang berkualitas baik.

– Menjadi Asisten Dosen

Bagi mahasiswa cerdas selain lebih mudah memperoleh bantuan beasiswa, mereka kerap diminta oleh dosen menjadi asisten. Menjadi asisten dosen tentu memberikan beberapa manfaat yaitu: memperoleh kesempatan belajar lebih dari dosen dan kadang diberi honor yang lumayan.

Kelebihan menjadi asisten dosen sebagai berikut:

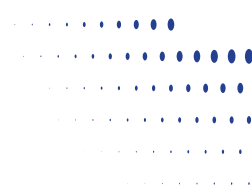
- pertama mereka bisa belajar dan menambah ilmu tanpa harus mengeluarkan biaya tambahan dan dibantu oleh para dosen senior yang tentunya sangat ahli di bidangnya masing-masing
- para dosen memiliki networking yang luas di luar perguruan tinggi yang akan membuka peluang dan kesempatan untuk memperoleh pekerjaan

Menjadi asisten dosen adalah langkah awal belajar menjadi pengajar yang baik. Karena mengajar adalah cara efektif dalam belajar.

– Menjadi Mentor bagi mahasiswa/i

Keuntungan lain menjadi mahasiswa yang cerdas adalah dapat menjadi mentor bagi mahasiswa yang setingkat maupun yang berada di bawahnya. Menjadi mentor selain dapat memperoleh tambahan penghasilan untuk membayar biaya pendidikan, juga dapat melatih diri saat mengajar mahasiswa tersebut. Selain melatih cara berbicara dan berkomunikasi, juga meningkatkan rasa percaya diri. Kemampuan berbicara dan berkomunikasi sangat dibutuhkan saat bekerja, dimana para karyawan diharapkan dapat bekerja bersama melalui komunikasi dan koordinasi serta kolaborasi yang baik dan benar.

Keuntungan lain dari menjadi mentor, dapat membuka jaringan komunikasi dengan para orangtua mahasiswa. Dimana para orangtua, dapat memberikan referensi kepada perusahaan yang mereka kenal.



4. Lulus Secepatnya, Kerja Segera

Sebagai seorang mahasiswa, Anda harus berpikir untuk sesegera mungkin menyelesaikan pendidikan, karena hal ini dapat meringankan beban orang tua. Kemudian setelah selesai kuliah, Anda harus segera mencari dan memperoleh pekerjaan. Tentu wisuda adalah waktu yang ditunggu semua mahasiswa dan orangtua, dimana peristiwa ini merupakan pencapaian akhir studi di bangku kuliah. Para orangtua yang selama ini mempersiapkan dana pendidikan anak-anak mereka, akan merasa perjuangan mereka terbayarkan. Namun perlu Anda pahami, bahwa menyelesaikan kuliah dan diwisuda bukanlah akhir dari perjuangan hidup, melainkan awal dari perjuangan dalam kehidupan nyata.

Mencari dan memperoleh pekerjaan pada perusahaan adalah sebuah tantangan baru bagi semua lulusan perguruan tinggi. Mencari dan memperoleh pekerjaan ideal sesuai harapan tidaklah mudah, karena Anda akan bersaing dengan ribuan lulusan perguruan tinggi dan para pekerja yang ingin pindah perusahaan. Di bawah ini ada beberapa tips/saran supaya dapat memperbesar kesempatan untuk bekerja.

Jangan betah dan berlama-lama di kampus menjadi mahasiswa abadi dan fosil! Belajarlah dengan giat, lulus secepatnya!

5. Mempersiapkan Lamaran Kerja dan Riwayat Hidup

Perlu dipahami seperti yang telah ditulis di atas, bahwa ijazah perguruan tinggi hanyalah tiket masuk ke dalam dunia korporasi untuk mendapatkan pekerjaan. Anda belum memiliki kemampuan apapun dalam melakukan sebuah pekerjaan di perusahaan, semua itu akan diajarkan pada saat kerja. Anda

akan bersaing dengan ribuan lulusan baru dan lulusan lama yang belum bekerja, serta pekerja yang sudah berpengalaman untuk memperoleh pekerjaan. Sehingga Anda perlu memahami, bahwa lapangan pekerjaan yang tersedia lebih sedikit jumlahnya daripada jumlah tenaga kerja yang sedang mencari kesempatan.

Oleh sebab itu Anda harus menanamkan sebuah pola pikir dan mempersiapkan diri untuk:

- Memeroleh pekerjaan tidak sesuai dengan jurusan kuliah
- Memeroleh pekerjaan yang lokasinya lumayan jauh dari rumah
- Memeroleh pekerjaan pada perusahaan kecil
- Memeroleh penghasilan yang minimal, tidak sesuai angan

Ya, Anda akan dihadapkan sebuah kenyataan bahwa bidang pekerjaan yang tersedia tidak atau kurang sesuai dengan jurusan yang Anda tempuh di perguruan tinggi. Anda akan ditawarkan gaji sebesar upah minimum provinsi (UMP). Saranku, karena Anda bersaing dengan ribuan tenaga kerja dan Anda belum memiliki pengetahuan dan pengalaman kerja (atau tidak memiliki kemampuan bekerja), maka sebaiknya untuk 3 tahun pertama, Anda merendahkan ekspektasi diri, dan terimalah apa yang ada sebagai sebuah batu pijakan untuk langkah berikutnya.

Surat Lamaran dan Riwayat Hidup (Curriculum Vitae/CV) merupakan bagian atau tahapan yang paling kritis dan penting, walau masih banyak orang yang merasa bahwa kedua hal ini merupakan hal yang standar dan biasa. Pendapat terakhir ini tentunya sangat salah dan tidak benar karena Surat Lamaran dan CV merupakan hal yang sangat penting karena:

1. Berisikan informasi penting mengenai riwayat hidup dan kemampuan seseorang, dan informasi yang ditulis harus dibuat singkat, dan padat. Tulis informasi yang penting saja terkait dengan kemampuan dan diri Anda;
2. Harus menarik karena sebuah perusahaan akan menerima ratusan bahkan ribuan surat lamaran dari berbagai daerah apalagi apabila perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang sangat besar. Sehingga tantangannya adalah bagaimana membuat Surat Lamaran yang dapat segera menarik mungkin. Apabila surat lamaran kita dibuat dengan sangat menarik, tentunya akan menarik minat pihak yang membaca dan melakukan seleksi awal.

Dengan kemajuan zaman, cukup banyak pelatihan yang mengajarkan membuat Surat Lamaran dan CV. Atau Anda bisa menonton di YouTube tentang bagaimana membuat Surat Lamaran dan CV.

Pada saat hari wawancara kerja, datanglah sebelum waktu yang ditentukan dan kenakan pakaian terbaik Anda. Jangan lupa sarapan dahulu dan siapkan uang transport serta bekal makan. Jangan merokok, mungkin calon pimpinan Anda tidak suka bau rokok. Saat bertemu, sampaikan selamat pagi, dan selama wawancara, jaga sikap dan perilaku Anda sopan dan rendah hati. Jawablah seluruh pertanyaan apa adanya sesuai pengetahuan yang Anda miliki, dan tidak membual. Setelah selesai, ucapkan terima kasih dan sampaikan salam.

6. Sasaran Tujuan Tempat Kerja

Langkah yang tidak kalah penting adalah menentukan perusahaan dan industri yang akan dimasuki, yang diharapkan sesuai dengan fakultas pendidikan diambil. Perusahaan besar, terlebih perusahaan patungan (joint venture) akan memberikan jenjang karir dan benefit yang lebih baik bila dibandingkan dengan perusahaan sejenis. Memang untuk dapat diterima di perusahaan tersebut tidak mudah, karena persaingan yang sangat ketat.

Selain perusahaan besar nasional maupun multinasional, saat ini kaum muda juga memiliki minat yang tinggi untuk bekerja pada perusahaan baru (*startup*). Hal ini disebabkan karena beberapa faktor antara lain:

- Struktur organisasi ramping, sehingga untuk mencapai posisi tinggi tidak terlalu lama.
- Tantangan untuk memulai dari NOL.
- Gaji dan benefit yang lebih besar.
- Jam kerja yang flexible dan bisa dilakukan dimana saja
- Pimpinan perusahaan startup adalah anak muda, sehingga memiliki bahasa selaras

Generasi masa kini memiliki masalah personal bila bekerja dan berdiam di satu tempat setiap hari mulai pukul 08.00 – 17.00, mereka lebih menyukai bekerja dengan waktu yang flexible dan dapat bekerja dimana saja. Suatu hal yang sangat sulit untuk diberikan oleh perusahaan besar yang sudah mapan.

Beberapa perusahaan saat ini baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil menyikapi hal tersebut dengan melakukan penjadwalan *Work From Home (WFH)* secara berkala bagi karyawan. WFH mulai dikenal dan dipergunakan sejak masa pandemic Covid19 melanda dunia khususnya di Indonesia,

dan penerapan WFH dirasakan bisa memenuhi kepentingan perusahaan selain juga memberi manfaat yang sangat besar dalam hal pengurangan biaya operasional.

Memilih bekerja di perusahaan yang baru kadangkala diambil, sebagai batu loncatan, untuk mendapatkan pekerjaan lain di perusahaan yang lebih besar dengan jenjang karir yang lebih baik. Harap dijalankan dengan benar dan bijaksana, patuhi segala peraturan dan perjanjian yang telah ditandatangani, agar tidak menjadi kendala di kemudian hari.

Ada pandangan bahwa bila seseorang sering berpindah kerja, dianggap tidak setia dan tidak akan bekerja lama, sehingga perusahaan yang akan merekrut berpikir ulang. Kemudian ada juga yang berpandangan dimana karyawan yang bekerja cukup lama, adalah orang yang berada di *comfort zone*, dan ada ejekan, bahwa mereka adalah karyawan yang kurang kompeten sehingga tidak laku di perusahaan lain.

Beberapa persepsi positif bahwa seseorang yang sering berpindah kerja adalah orang yang kompeten dan mencari tantangan yang lebih besar di perusahaan yang memberikan jenjang karir lebih baik. Karena perusahaan yang ditinggalkan kurang sesuai dengan kompetensi dan kualifikasi yang dimiliki pekerja.

7. Memanfaatkan *Social-Media* dan Teknologi Digital

Pada masa kini kekuatan media tradisional dan yang menggunakan teknologi digital sangatlah besar. Sehingga hampir setiap perusahaan akan menggunakan media sosial baik tradisional maupun digital untuk mempromosikan atau

memperkenalkan perusahaan mereka, termasuk dalam hal melakukan rekrutmen atau pencarian karyawannya.

Semua informasi mengenai perusahaan tersebut akan dimuat dan dimasukkan ke dalam sebuah *website* yang dikelola oleh perusahaan, sehingga seluruh informasi tentang perusahaan dan produk yang dihasilkan serta kondisi kepegawaian dapat diinformasikan secara terbuka dan terkini.

Saat perusahaan membutuhkan tenaga kerja baru, maka informasi tersebut akan ditampilkan pada laman *website* tersebut, sehingga masyarakat dapat membaca dan mengirimkan surat lamaran kepada perusahaan.

Para calon pencari kerja yang memiliki kemampuan beradaptasi dengan teknologi digital akan sangat diuntungkan karena mereka mampu mengakses lebih cepat dibandingkan pencari kerja lain yang mengandalkan informasi secara tradisional. Oleh karena itu kemampuan memanfaatkan teknologi digital sangat diperlukan untuk dimiliki setiap calon pencari kerja khususnya yang baru saja menyelesaikan pendidikannya.

8. Rajin dan Sabar Mencari Peluang

Kata rajin dan sabar adalah kata yang seringkali diucapkan, terlihat mudah dikatakan tetapi sukar untuk dilakukan, karena sangat banyak faktor yang mempengaruhinya, baik dari diri sendiri atau pengaruh kerabat/keluarga.

Rajin mencari informasi peluang pekerjaan, menggunakan segala kemampuan dan fasilitas yang ada, termasuk menggunakan jejaring sosial dan media sosial. Kala seseorang rajin mencari peluang lowongan kerja di media sosial dan media digital, maka peluang akan lebih besar.

Sabar dalam arti bijaksana dan tidak mengambil keputusan terburu-buru dan menunggu momen yang tepat. Kesabaran diperlukan dalam mencari pekerjaan yang tepat, karena memilih pekerjaan yang kurang tepat akan membawa dampak yang kurang baik. Sebab bukan perkara atau hal yang mudah membatalkan perjanjian kerja sepihak, karena masalah hukum dapat timbul di kemudian hari.

Aku punya cerita yang mungkin bisa menginspirasi Anda, ada seorang kerabat yang ingin bekerja di Asuransi ABC, dan dia mengirimkan surat lamaran kerja sebanyak 7 buah yang dikirim setiap bulan. Yang pada akhirnya dia dipanggil untuk wawancara kerja, saat ditanya: "Mengapa kamu mengirim surat lamaran berulang kali, hingga 7 kali?" Diapun menjawab: "Saya ingin sekali bekerja pada perusahaan ini, dan saya yakin mampu memberikan kontribusi terbaik pada perusahaan Bapak!" Akhirnya dia pun diterima bekerja dan saat itu dia telah memasuki tahun ke dua puluh.

9. Memanfaatkan Jejaring

Jejaring sosial adalah sarana yang sangat ampuh untuk berbagai hal, termasuk diantaranya cara untuk mencari lowongan pekerjaan. Pada uraian sebelumnya telah dibahas secara panjang lebar mengenai jenis dan manfaat dari jejaring sosial sehingga kita bisa mengetahui betapa pentingnya dan betapa besarnya manfaat dari jejaring sosial.

10. Meningkatkan Nilai Tambah dengan Sertifikasi

Sangat diharapkan Anda memiliki kemampuan dan keterampilan tambahan, sehingga akan membuat diri Anda memiliki nilai lebih bila dibandingkan dengan pesaing sesama pencari kerja. Kemampuan dan keterampilan tambahan dapat diperoleh dengan mengikuti pendidikan formal, atau mengikuti sebuah ujian sertifikasi dari lembaga sertifikasi, akan membuat diri Anda lebih bernilai.

Hampir semua lulusan perguruan tinggi tidak memiliki pekerjaan, kecuali mereka yang saat kuliah mengambil pekerjaan paruh waktu sebagai tenaga magang atau honorer. Sangat diharapkan mahasiswa yang memiliki waktu luang, memanfaatkannya dengan mencari pekerjaan paruh waktu tersebut. Pengalaman kerja saat kuliah, akan menjadi modal dan nilai tambah bagi mereka.

Setelah memperoleh pekerjaan, peningkatan kompetensi dan pengambilan beberapa sertifikasi yang dibutuhkan industri sangat disarankan oleh mereka yang ingin bertumbuh. Memperoleh pekerjaan adalah langkah awal, kemudian Anda harus terus melangkah untuk naik ke posisi berikutnya yang lebih tinggi, dengan cara terus mengasah kompetensi dan meraih berbagai sertifikasi profesi.

Beberapa lembaga sertifikasi yang ada dalam industri perasuransian adalah:

- Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia (AAMAI)
- Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APARI), lembaga yang mengeluarkan sertifikasi profesi kepihalangan asuransi/reasuransi.

- Lembaga Sertifikasi Profesi Perasuransian Indonesia (LSPPI), lembaga yang memberikan sertifikasi tenaga ahli pialang asuransi/reasuransi level 5, 6 dan 7.
- Asosiasi Penilai Kerugian Asuransi Indonesia (APKAI, lembaga yang mengeluarkan sertifikasi profesi penilai kerugian)
- Persatuan Aktuaria Indonesia (PAI) lembaga yang mengeluarkan sertifikasi profesi aktuaria.

Memiliki sertifikasi dan gelar yang diberikan oleh lembaga di atas, tentunya akan memberi nilai tambah bagi para calon pencari kerja di industri perasuransian terkait.

11. Perubahan Paradigma – Tidak Lagi Melihat Besarnya Gaji

Pada saat aku mulai bekerja setelah lulus kuliah, pemikiranku bahwa bekerja pada 5 tahun pertama, adalah belajar bekerja dan menimba pengetahuan pengalaman dalam pekerjaan itu. Sehingga aku tidak mengutamakan gaji yang besar, melainkan perusahaan yang dapat memberikan kesempatan bagi diriku untuk bekerja pada berbagai fungsi yang ada dalam perusahaan serta diberikan kesempatan mengikuti pendidikan/pelatihan baru. Setelah aku memiliki kompetensi dan pengalaman memadai, untuk kuberikan kepada perusahaan, maka aku akan mulai meminta kompensasi yang lebih baik.

Cara dan gaya hidup anak muda sekarang sangat dipengaruhi oleh *social media*, terkait kehidupan yang hedonisme dan *flexing*. Sehingga sebagian besar dari lulusan perguruan tinggi akan berusaha mencari pekerjaan yang memberikan gaji sebesar-besarnya tanpa memerhatikan legalitas dan prospek karir di masa depan.

Kepemilikan *gadget* (alat komunikasi) terbaru, cara berpakaian mentereng dan pergaulan di cafe mewah, cenderung membuat anak muda bersaing saling mempertunjukkan keberhasilan yang mereka capai, walau penampilan tersebut terjadi dengan cara berutang. Fenomena ini semakin mendorong para pencari kerja muda, untuk memperoleh gaji sebesar-besarnya dengan singkat.

Keinginan untuk bergaya hidup mewah ini kerap bertambah, dengan arogansi dari lulusan beberapa perguruan tinggi ternama dan terkenal, atau luar negeri. Padahal kompetensi mereka belum teruji dan tidak menjamin kesuksesan mereka di masa depan.

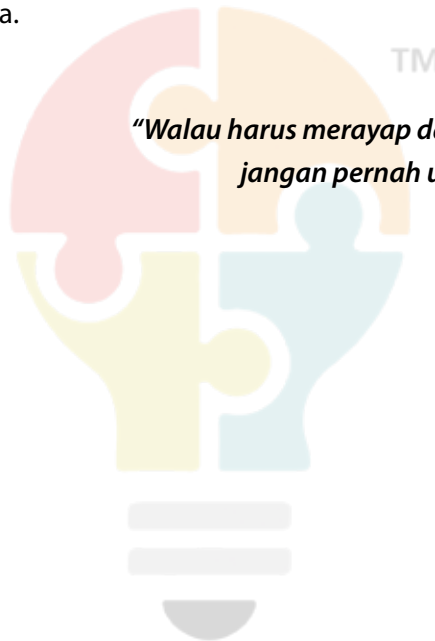
Untuk memperoleh pengetahuan, pengalaman dan pendidikan tambahan diperlukan waktu, perjuangan/pengorbanan serta biaya. Faktor inilah yang harus menjadi pertimbangan para calon pencari kerja kala ditawarkan gaji dan fasilitas lebih kecil, tetapi memperoleh kesempatan belajar dan berkembang lebih banyak.

Banyak perusahaan besar yang mapan, membuka program pendidikan eksekutif bagi para karyawan baru, dimana program ini memberikan kesempatan bagi yang berprestasi untuk menduduki jenjang karir lebih tinggi. Selama program berlangsung mereka diberikan gaji relatif kecil dibandingkan dengan gaji dan fasilitas yang diberikan oleh perusahaan baru yang belum jelas masa depannya.

Uraian dan penjelasan di atas memperlihatkan bahwa untuk mencari kerja tidak semata-mata baru dapat dilakukan setelah seseorang menyelesaikan pendidikannya di perguruan tinggi. Tetapi dapat dilakukan sejak dini atau pada saat masih di Sekolah Menengah Atas (SMA). Apabila kita menginginkan

bekerja dan menjadi profesional di industri perasuransian, maka kita sebaiknya mengikuti pendidikan di perguruan tinggi khusus perasuransian, yaitu Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti (STMAT) atau Sekolah Tinggi Manajemen Risiko dan Asuransi (STIMRA).

Akhir kata walau banyak pelajaran dan ilmu yang dapat diberikan di luar sana, pendidikan awal dalam keluarga adalah yang akan sangat mempengaruhi keberhasilan seseorang. Apalagi di industri keuangan dimana kepercayaan adalah kunci yang utama.



***“Walau harus merayap dan tertatih-tatih,
jangan pernah untuk menyerah”***





peace of mind



Tenang, ada Garda Oto!

Apa pun drama mobilmu,
kami siap melindungimu.



garda
akses

☎ 1 500 112
gardaoto.com

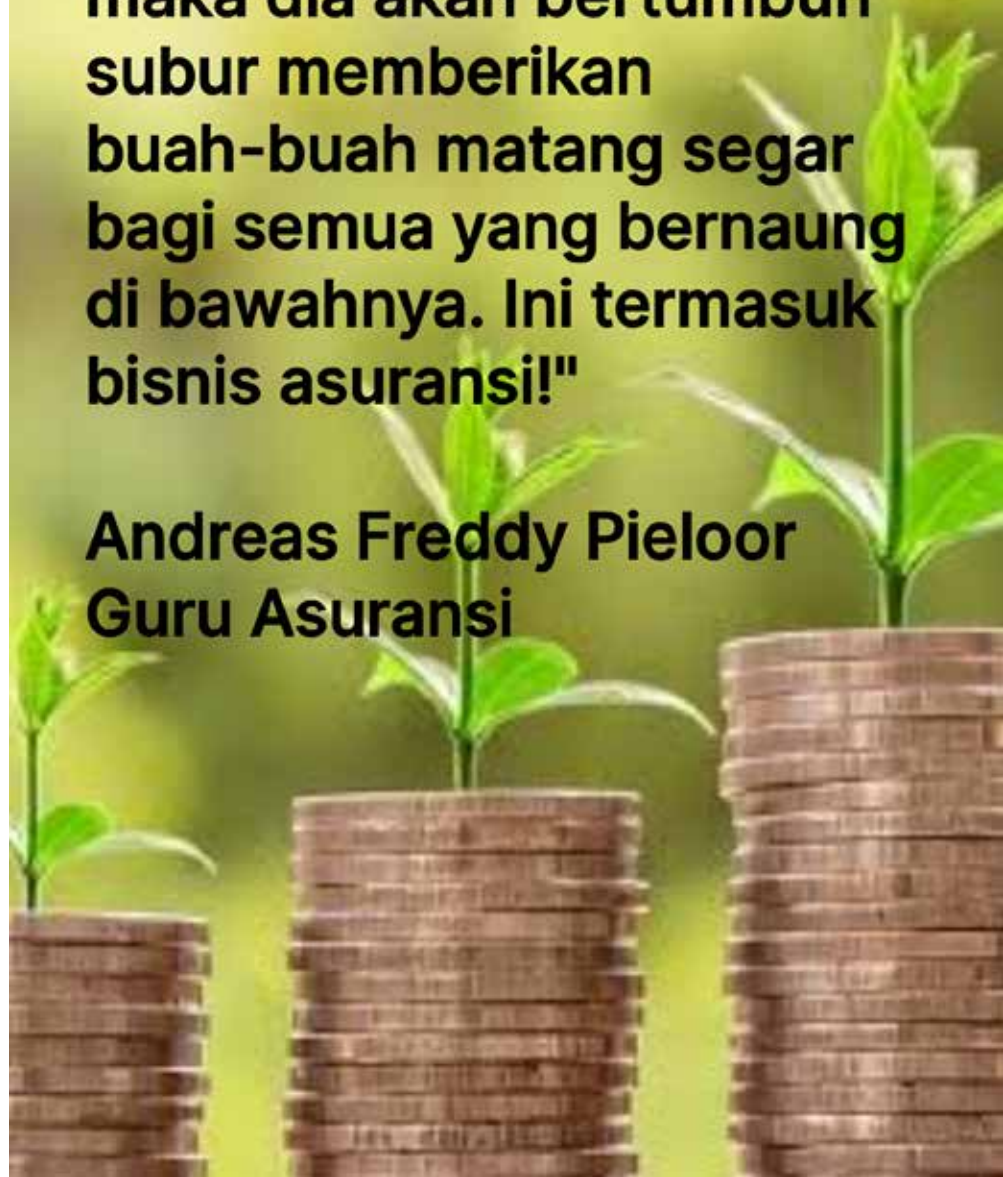
📞 08950 1 500 112

PT Asuransi Astra Buana Berizin dan
Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan



"Bisnis ibarat menanam benih pada lahan yang subur (tepat segmen) dan terus merawat dengan keikhlasan kejujuran (educate n effort), maka dia akan bertumbuh subur memberikan buah-buah matang segar bagi semua yang bernaung di bawahnya. Ini termasuk bisnis asuransi!"

Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi







<https://everydaypower.com/measure-of-success/>

Makna Sukses

Sebelum kita ingin mencapai sesuatu, tentu kita perlu memahami makna atau arti dari apa yang ingin kita capai. Misalnya, aku ingin sehat dengan berat badan 65 kg dan tubuhku fit dan bugar. Kemudian aku melakukan berbagai kegiatan sebagai berikut: bangun pagi, berolahraga selama 30 menit setiap pagi dan sore, dan mengonsumsi makanan bergizi serta beristirahat cukup. Kegiatan tersebut harus kulakukan sepanjang hidupku, agar tubuhku senantiasa sehat dan fit.

Bila kita mau sukses, tentu definisi sukses harus jelas. Sebab makna sukses sangat bervariasi bagi setiap orang. Ada yang memaknai sukses sebagai mencapai kekayaan bersih sebesar Rp.10

miliar, pada tahun 2030. Ada juga makna sukses itu mencapai posisi puncak sebagai direktur utama di sebuah perusahaan asuransi 10 besar di Indonesia.

Setelah memahami makna sukses bagi diri, maka persiapkan dan rencanakan berbagai aktivitas secara konsisten dan berkelanjutan. Seperti halnya ingin hidup sehat, maka melakukan olah raga dan seterusnya, hendaknya dilakukan setiap hari. Karena sehat dan sukses itu bukan titik destinasi atau lokasi, setelah tercapai lalu berhenti, melainkan sebuah perhentian sementara, lalu bergerak lagi hingga akhir waktu tiba.

Tentu ada beberapa dari Anda memaknai sukses untuk mencapai posisi direktur utama, tetapi setelah mencapai posisi tersebut tentu diri Anda ingin memiliki perusahaan (pemegang saham). Kemudian Anda membangun sendiri perusahaan Anda, dan memimpin perusahaan tersebut hingga Anda tidak mampu lagi atau sampai Anda menyerahkan kepada anak atau cucu Anda. Sukses adalah perjalanan panjang, yang senantiasa terus diupayakan dan berubah seiring dengan perubahan kondisi dan motif Anda.

Beberapa perjalanan

Mungkin Anda sudah memahami bahwa dalam kehidupan seseorang terdapat beberapa “perjalanan” yang harus dilaluinya, antara lain:

- Perjalanan kehidupan itu sendiri, sejak lahir hingga akhir waktu
- Perjalanan perkawinan, sejak mengikrarkan janji sebagai pasangan suami isteri, hingga salah satu meninggal dunia
- Perjalanan pekerjaan/karir, sejak menapakkan kaki di perusahaan selaku pegawai/karyawan hingga masa pensiun dicapai atau keluar dan membangun bisnis sendiri

- Perjalanan belajar/menimba ilmu, sejak di bangku sekolah terendah seperti Taman Kanak-kanak atau Sekolah Dasar, hingga tingkat pendidikan tinggi (S1, S2 atau S3) sampai mendapatkan pengukuhan Guru Besar (Professor).

Kerap setelah menyelesaikan jenjang pendidikan tingkat tinggi dan memasuki dunia kerja, seseorang harus senantiasa belajar dan mempelajari kompetensi tertentu serta mengambil beberapa sertifikasi profesi, agar dapat dan mampu melakukan pekerjaan dan tugasnya dengan optimal.

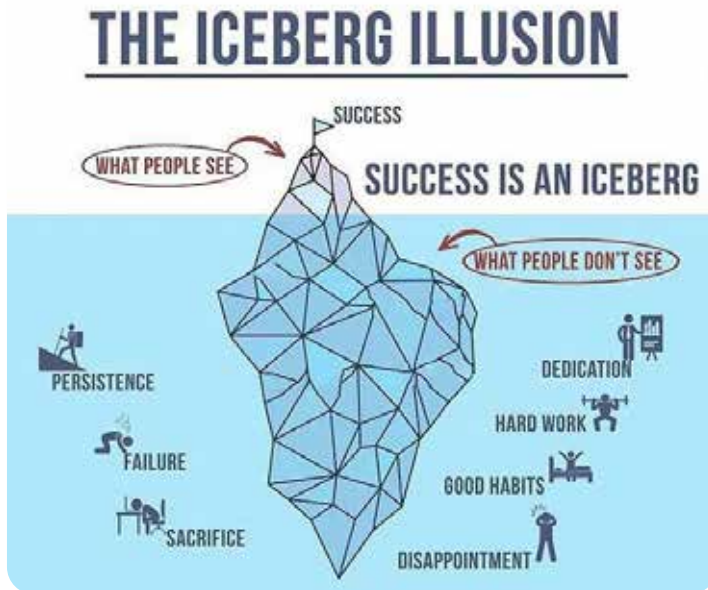
Hidup adalah perjuangan

Dalam kehidupan ini tidak ada yang gratis alias cuma-cuma yang diperoleh tanpa membayar harga tertentu. Seperti memiliki kondisi tubuh yang sehat dan prima tidak dapat terjadi, tanpa perjuangan melalui penyisihan waktu dengan berolahraga secara rutin sesuai dengan usia dan keadaan kesehatan, mengonsumsi makanan bergizi, dan beristirahat yang cukup. Memiliki hubungan yang harmonis bersama pasangan hidup dan anggota keluarga yang lain, juga memerlukan perjuangan dengan senantiasa menjaga tata dan tutur kata serta perilaku, agar hubungan dapat terjalin dan terjaga dengan baik. Selain itu pula, harus ada saling menjaga, memerhatikan dan mengasihi satu sama lain.

Untuk mencapai sukses dalam pendidikan dan memperoleh nilai yang memuaskan, kita pun harus mengalokasikan waktu yang cukup untuk membaca dan mempelajari seluruh mata pelajaran/kuliah yang diberikan guru/dosen, agar saat ulangan dan atau ujian, kita dapat menjawab seluruh soal yang diberikan dengan baik.

Begitu pula dengan kesuksesan dalam karir, seseorang perlu melakukan tugas dan pekerjaan yang diberikan kepadanya

dengan baik, dan efektif. Agar dia mampu menyelesaikan berbagai pekerjaannya dengan cepat dan tepat waktu, yang senantiasa berubah dan bertambah, maka dia harus mengasah kembali dirinya dengan mengambil berbagai pendidikan dan pelatihan yang sesuai dengan bidang pekerjaannya.



<https://global-intergold-en.blogspot.com/2017/05/the-iceberg-illusion-what-success-is.html>

Gunung Es Sukses

Seperti yang Anda lihat dalam gambar di atas, kerap kesuksesan yang terlihat di atas permukaan laut oleh orang lain, namun perjuangan dan pengorbanan yang telah dibayar oleh mereka yang sukses tidak diketahui karena berada di bawah permukaan laut.

Anda perlu memahami bahwa tidak ada ada kesuksesan yang datang begitu saja secara instan dan cepat, melainkan diperlukan

berbagai tindakan, upaya keras dan pengorbanan dalam waktu yang tidak singkat dalam mewujudkan sukses itu.

Sukses tidak dapat dicapai dalam satu malam, melainkan memerlukan waktu dan proses, Anda harus bertahan dalam proses menuju kesuksesan. Sering kali kegagalan dan kemunduran terjadi dalam proses menuju sukses, dan Anda harus bangkit dan bangkit lagi. Bisa saja Anda akan merasa lelah dan capek, serta ingin menyerah pada satu waktu, namun aku menyarankan pada Anda untuk bangkit lagi. Karena kegagalan yang terjadi, baru akan menjadi kegagalan bila Anda berhenti melakukan tugas dan upaya Anda. Sesungguhnya kegagalan adalah sebuah pelajaran dan Anda harus dapat mengambil hikmat daripadanya yang akan memperkuat tekad dan pada akhirnya memberikan Anda rasa puas lebih pada akhir waktu. Sukses tanpa kegagalan akan terasa hambar dan datar, sementara sukses yang diperoleh dengan berbagai kegagalan dan Anda terus bangkit, akan memberikan rasa puas lebih dalam dan lama pada jiwa Anda.

Pola Pikir

Sebelum mencapai sukses dan melakukan berbagai upaya menuju sukses, Anda perlu memiliki pola pikir yang benar, dan oleh sebab itu aku belum memberitahukan rahasia sukses aku dahulu. Karena Anda perlu memiliki pola pikir sukses yang benar, seperti sukses memerlukan waktu dan proses, dan tidak ada sukses tanpa perjuangan.

Suksespun tidak dapat Anda raih sendiri, melainkan memerlukan bantuan orang lain. Karena promosi dan rekomendasi bagi diri Anda, diperoleh dari atasan dan rekan kerja Anda. Anda dapat sukses melakukan tugas Anda karena dukungan dan bantuan

staf atau bawahan Anda. Anda tidak dapat sukses, atau sukses yang Anda peroleh lebih langgeng (tahan lama) dengan menjegal dan menjatuhkan orang lain.

Anda tidak dapat sukses dengan kemampuan yang sama, tanpa pengembangan dan pertumbuhan kemampuan diri. Anda perlu terus senantiasa belajar dan berlatih, seperti halnya gergaji dan pisau yang perlu diasah dan ditajamkan, agar dapat berfungsi dengan baik senantiasa.

Formula Sukses Bukan Sebuah Rahasia

Sesungguhnya rahasia sukses bukanlah sebuah rahasia seperti sebuah resep rahasia sebuah makanan, yang dijaga secara turun temurun dan tidak diberitahukan kepada khalayak ramai dan orang lain di luar keluarga. Rahasia sukses sudah banyak tersebar di berbagai buku dan seminar serta autobiografi yang difilmkan.

Silakan membaca berbagai cara dan kiat serta rahasia sukses dari buku-buku yang ditulis oleh: Brian Tracy, Zig Ziglar, Napoleon Hill, Clement Stone, Anthony Robbins, Norman Vincent Peale, dan masih banyak lagi

Bila Anda membaca dan mengikuti langkah-langkah yang disampaikan dalam buku-buku tersebut, maka sukses pasti dapat Anda raih di masa depan. Yang berbeda hanyalah kapan sukses dapat Anda raih dan seberapa tinggi sukses tersebut tercipta. Karena perbedaan tersebut sangat bergantung seberapa besar perjuangan yang dilakukan, dan kondisi serta situasi yang dialami oleh setiap orang.

Konsultan Karir Sukses

Aku sering melihat buku tentang sebuah topik, misalnya “Bagaimana menjadi kaya!” tetapi buku tersebut ditulis oleh seseorang yang belum mencapai kaya. Begitu pula buku tentang: “Mencapai Sukses dengan Mudah!” yang ditulis oleh orang yang belum mencapai sukses. Oleh sebab itu aku sepakat dengan guru aku, Brian Tracy, yang dalam salah satu bukunya menegaskan: “Jangan membeli buku yang ditulis oleh orang yang tidak menjalani dan mengalami apa yang dituliskannya!”.

“Bagaimana mungkin seseorang menulis sebuah buku yang tidak dialaminya?” berarti dia hanya menulis sebuah novel (fiksi), yang berupa imajinasi dan impian dirinya. Kemudian ada seseorang yang membuka konsultan karir dan kesuksesan, namun lucunya dia bukanlah seseorang yang telah menjalani dunia karir dan tentu tidak memahami bagaimana mencapai sukses dalam karir.

Jadi berhati-hatilah kala ingin meminta bantuan konsultasi terkait bagaimana mencapai sukses, dari seseorang yang tidak menjalani dunia pekerjaan dan karir.

Karir Pertama

Aku sangat menganjurkan seseorang yang walaupun memiliki akses menjadi pemimpin sebuah perusahaan, karena ayahnya adalah pemegang saham terbesar sebuah perusahaan, sebaiknya menjalani karir pekerjaan dari level bawah. Dengan demikian dirinya dapat memahami bagaimana sulitnya seseorang untuk mencapai posisi tertentu dalam karirnya, sehingga dia dapat lebih menghargai berbagai posisi yang ada.

Dengan melakoni sebuah pekerjaan dari level terbawah, sebagai *supporting staff*, aku dapat memahami bahwa pekerjaan administrasi memiliki peran dan fungsi yang cukup penting. Dengan menempel photo-photo hasil survei dan klaim kerugian, aku dapat memahami bahwa bukti dokumentasi sangat dibutuhkan dalam industri perasuransian sebagai pembuktian sebuah kerugian.

Saat pertama kali aku mengajukan diri untuk bekerja, kala itu aku menetapkan diri untuk menerima apapun yang mesti aku kerjakan, walau pekerjaan kasar sekalipun. Karena aku tahu bahwa ijazah apapun yang aku miliki bukan jaminan bahwa aku mampu melakukan tugas dan pekerjaan yang diberikan. Aku akan diajari dan diberitahu terlebih dahulu oleh atasan dan senior, bagaimana sebuah pekerjaan tersebut diselesaikan. Jadi dalam pekerjaan pertama yang aku terima, aku menganggap bahwa aku sedang belajar sesuatu agar aku menjadi kompeten, dan sembari belajar aku dibayar sejumlah uang tertentu.

Ya, pekerjaan pertama dalam industri perasuransian pada tahun 1987, aku belajar bekerja dan diberi upah belajar. Sehingga itu sangat menyenangkan hati aku. Sehingga aku pun menyarankan kepada Anda semua, yang ditawarkan sebuah pekerjaan setelah Anda melamar, maka miliki sebuah pola pikir bahwa Anda dibayar untuk belajar bekerja. Karena apapun ijazah yang Anda miliki, bahkan doktor (S3) sekalipun, tanpa pengalaman bekerja sebelumnya, maka ijazah tersebut tidak menjamin Anda mampu menyelesaikan beban pekerjaan yang diberikan kepada Anda.

Cintailah Pekerjaan Anda

Tidak ada kesedihan yang lebih besar saat mengerjakan tugas dan tanggung-jawab yang tidak disukai dan bahkan dibenci. Setiap menit berlalu merupakan siksaan pikiran dan badan yang membuat jiwa dan tubuhku merasakan penderitaan tak berkesudahan. Memikirkan pekerjaan saja membuat perutku mual dan kepalaku tiba-tiba pening. Apalagi saat pagi hendak berangkat kerja, seakan badanku berat dan malas bergerak, langkah kaki terasa kaku dan sering lemah lunglai, tidak ada daya dan energi dalam jiwa dan tubuhku. Berada di tempat kerja seakan berada dalam penjara neraka, aku adalah setan dan bertemu beberapa setan lain yang memiliki pola pikir dan pandangan serupa denganku. Kulihat cukup banyak setan yang berada di tempatku bekerja, mereka terlihat seperti mayat hidup “zombie” dengan muka kuyu, sendu dan layu. Bicara mereka pun terdengar sayu dan absurd tidak jelas. Mereka belum mati, tetapi tidak benar-benar hidup.

Saat ini sangat banyak para karyawan, staff dan pekerja serta buruh yang bekerja karena terpaksa. Mungkin mereka memilih untuk tidak bekerja dan tetap mendapatkan gaji, atau mereka berpikir untuk mendapatkan pekerjaan yang mereka cintai, dapat dikerjakan dengan santai dan diberikan gaji segunung. Mereka belum mati, tapi tidak hidup dengan benar, atau tidak benar-benar hidup, dan kerap bermimpi banjir (bukan basah lagi).

Tidak ada sebuah kesuksesan yang diperoleh dengan kebetulan (seperti menanti dan menunggu di bawah sebuah pohon durian), terlebih dilakukan dengan setengah hati tanpa menaruh hati di dalam-nya. Syarat utama dan pertama mencapai sebuah kesuksesan adalah dengan menyukai dan mencintai pekerjaan apapun yang Anda miliki. Taruhlah jiwa Anda di dalam pekerjaan tersebut. Tentunya pekerjaan itu sesuai dengan nilai-nilai dan jati diri Anda, yang mengutamakan kejujuran, moralitas dan etika.

Ya, Anda harus mencintai pekerjaan Anda, apapun itu. Setelah Anda menaruh jiwa dan pikiran Anda pada pekerjaan itu, maka Anda akan melihat sihir ajaib yang dapat membuat Anda merasa ringan langkah dan seakan tubuh Anda melayang, saat Anda ingin bekerja. Seluruh sendi dan urat syaraf pikiran Anda tidak berhenti memikirkan pekerjaan yang Anda cintai tersebut. Layaknya seperti kala Anda jatuh cinta pertama kali dengan gadis yang Anda idam-idamkan seumur hidupmu. Makan tidak enak, tidurpun tidak nyenyak, bila Anda belum menyelesaikan tugas dan pekerjaan Anda tersebut.

Kuasai Pekerjaan

Setelah Anda diterima (belajar) bekerja, maka belajarliah sekuat tenaga dan kuasai semua pelajaran pekerjaan yang diberikan kepada Anda dalam waktu singkat. Perhatikan apa yang diajarkan oleh atasan atau senior Anda, tentang bagaimana menyelesaikan beban pelajaran/pekerjaan yang diberikan kepada Anda. Catat semua yang diajarkan dalam sebuah buku catatan sebagai pegangan dan panduan Anda, dan bila ada yang belum jelas, tanyakan kepada senior dan atasan saat mereka menjelaskan/mengajarkan Anda.

Kerjakan sebuah pekerjaan dengan cermat dan seksama, sesuai dengan perintah atasan/senior Anda, dalam waktu segera. **Jangan pernah menunda sebuah pekerjaan, kerjakan dan tuntaskan pekerjaan pada hari yang sama, karena hari esok Anda akan menerima beban pekerjaan lainnya.**

Bila perlu, silakan membuat photo-copy dokumen pekerjaan Anda dan baca semua bab dan pasal yang tertera dalam dokumen, upayakan pahami semua yang ada. Saat pertama kali aku bekerja, aku membuat photo-copy polis-polis asuransi yang aku tangani dan membawa berkas tersebut ke rumah. Saat di rumah aku membaca

dan mencoba untuk memahami setiap kata dan kalimat yang ada dalam kontrak perjanjian. Dikarenakan sebagian polis asuransi menggunakan bahasa Inggris, aku berupaya memahaminya dengan menggunakan kamus Bahasa Inggris – Indonesia. Dokumen copy tersebut aku tulis dan coret serta menandai menggunakan stabilo, agar aku lebih mudah memahami kala membaca secara utuh sebuah paragraf.

Semua pekerjaan dan jenis/kelas asuransi yang diberikan kepada aku, dalam kurun waktu 3 tahun pertama, dapat aku kuasai dengan baik. Selama 3 tahun aku belajar dengan baik, karena semua pelajaran (pekerjaan) telah selesai dan kuasai.

Mintalah Pekerjaan dan Tanggung Jawab Lebih

Selama aku bekerja, khususnya dalam belajar bekerja, aku senantiasa menyelesaikan pekerjaan sesuai waktu yang diminta, bahkan lebih cepat. Setelah pekerjaan yang diberikan telah aku selesaikan, dan waktu masih tersedia, aku senantiasa menanyakan kepada atasan/senior, apakah ada pekerjaan lain yang dapat aku bantu.

Cukup sering atasan/senior memberi kesempatan aku membantu dirinya, dengan memberikan pekerjaan tambahan. Mengapa aku meminta pekerjaan tambahan? Karena semakin banyak pekerjaan yang aku selesaikan, maka kemampuan bekerja aku semakin tinggi. Semakin banyak pekerjaan atasan dapat diberikan kepada aku dan diselesaikan, maka memampukan diri aku semakin baik. Sementara itu kepercayaan atasan pada diri aku semakin tinggi pula.

Sehingga bila di waktu mendatang, atasan mendapat sebuah promosi untuk jabatan yang lebih tinggi, dan posisinya yang

sekarang lowong, tentu dia akan mencari penggantinya seseorang yang dirasakan mampu mengerjakan pekerjaannya selama ini. Coba Anda terka, siapa yang akan direkomendasikannya kepada pihak direksi perusahaan tersebut?

Jangan Pernah Menolak Pekerjaan Tambahan

Aku mengingatkan Anda: **“Jangan pernah menolak pekerjaan tambahan yang diberikan oleh atasan/senior Anda!”**. Seperti yang aku sampaikan di atas, bahwa pekerjaan tambahan berarti kesempatan untuk belajar lebih banyak. Terlebih bila atasan/senior Anda yang memberikannya, yang bisa saja itu merupakan sebuah ujian atau tes pada diri Anda. Dia ingin mengetahui sampai sejauh mana Anda dapat dimintakan bantuan dan diandalkan, serta sampai sejauh mana Anda bersedia belajar dan berkorban bagi perusahaan,

Bila Anda memiliki agenda keluarga yang penting saat itu, sampaikan terus terang kepada atasan/senior Anda, dan janjikan esok akan Anda selesaikan secepat mungkin saat tiba esok hari. Namun jangan sering menolak pekerjaan yang diberikan oleh atasan Anda.

Belajar Terus

Seperti yang kusampaikan di atas, bahwa Anda harus terus mengasah pikiran dan meningkatkan kompetensi sepanjang waktu karir Anda. Karena persaingan semakin berat (kompetisi pasar) dan permintaan konsumen (klien) semakin kompleks, sehingga Anda harus menguasai berbagai ilmu dan teknik serta teknologi baru. Ini semua agar Anda mampu menyelesaikan pekerjaan dan tanggung jawab kepada klien dengan lebih baik daripada pesaing Anda.

Anda dapat belajar dengan mengikuti berbagai pendidikan dan pelatihan yang diadakan lembaga seperti Itikad Academy (www.ItikadAcademy.com) dan Bisa Asuransi (www.BisaAsuransi.com). Andapun dapat belajar dengan membeli buku-buku berkualitas dan memahami isi buku tersebut (*self-learning*), dan menonton film-film yang sesuai dengan topik yang ingin Anda kuasai.

Hingga saat inipun dalam usia menjelang 57 tahun, aku masih mengikuti kelas pelatihan *Human Resources* pada Atma Jaya Universitas Katolik dalam program ***Certified Human Resources Professional (CHRP)*** dan ***Advanced Human Capital Accomplished (ACHA)***, karena kupikir pikiranku perlu diasah dan bidang yang kuambil sesuai dengan apa yang aku kerjakan sekarang, selaku *education provider* dalam bidang perasuransian dan manajemen risiko.

Sampai kapan aku akan belajar? Mungkin aku akan berhenti belajar, kala aku tidak ingin lagi belajar. Kapan itu? Mungkin saat dan waktuku telah berakhir.

Sertifikasi Kompetensi

Seperti yang kusampaikan bahwa ijazah pendidikan formal hanyalah sebuah tiket masuk kerja, seperti halnya Anda masuk bioskop dan Anda perlu tiket. Tetapi tiket saja sangat tidak memadai, alias kurang. Anda perlu mengambil dan memiliki berbagai sertifikasi kompetensi di dalam bidang pekerjaan dan industri yang Anda geluti.

Pada awal tahun 1990-an, dimana keluar sebuah aturan bahwa setiap perusahaan asuransi umum dan jiwa harus memiliki tenaga ahli asuransi yang bergelar Ahli Asuransi Indonesia sektor Kerugian (AAIK) dan Ahli Asuransi Indonesia sektor Jiwa (AAIJ) di kantor pusat

dan gelar Ajun Ahli Asuransi Indonesia sektor Kerugian (AAAIK) di setiap kantor cabang perusahaan asuransi umum, maka semua orang berlomba-lomba mengambil ujian tersebut agar dapat memiliki sertifikasi kompetensi.

Termasuk aku pada tahun 1996, mengambil sertifikasi AAAIK dan saat itu jalan karir aku melaju lebih cepat. Dan aku dengar pada beberapa perusahaan asuransi, setiap karyawan yang lulus AAAIK diberikan kenaikan gaji sebesar Rp.500.000, karena saat itu jumlah pemegang gelar masih minim. Sekarang penyandang gelar itu sudah “banjir bandang”, alias banyak, sehingga “penghargaan” perusahaan-pun susut. Ini adalah cerminan hukum ekonomi, *supply and demand*.

Pada tahun 2020-an, ketersediaan tenaga ahli aktuaris masih kurang dari yang dibutuhkan perusahaan perasuransian, alhasil harga pasar tenaga aktuaris hingga tahun 2023 ini masih sangat tinggi. Entah dalam beberapa tahun lagi dimana ketersediaan (*supply*) tenaga aktuaris sudah banjir bandang, mungkin harga mereka pun akan susut.

Jadi bila Anda ingin sukses dan melaju lebih cepat, jangan tinggal diam dan duduk manis saja, perhatikan perkembangan terkini apa yang terjadi, dan apa yang menjadi kebutuhan perusahaan perasuransian terlebih yang diatur (dipaksa) oleh peraturan/regulasi. Anda harus senantiasa belajar dan mengejar sertifikasi kompetensi profesi yang dibutuhkan.

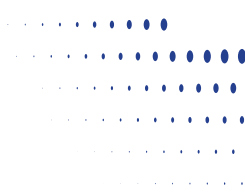
Bekerjalah 40+

Resep bekerja lebih lama ini kudapatkan dari guruku, Brian Tracy dimana beliau menyatakan: “Bekerjalah 40 jam lebih dalam seminggu.” 40 jam lebih, sering ditulis 40+, yang maknanya adalah bekerja lebih dari 40 jam dalam seminggu. Karena sesuai peraturan

ketenagakerjaan, seorang pegawai diwajibkan bekerja selama 8 jam sehari, atau 40 jam seminggu. 40 jam adalah angka minimum bagi seorang pegawai dalam perusahaan untuk menyelesaikan berbagai tanggung-jawab yang diberikan atasannya. Sebagian besar pekerja dan pegawai hanya memberikan waktunya dalam angka minimum tersebut, maka prestasi dan rezekinya pun minimum.

Bila Anda ingin sukses, maka Anda harus memberikan diri Anda di atas 40 jam seminggu. Misalnya Anda masuk kerja jam 08.00 dan pulang jam 17.00, maka sebaiknya Anda mulai melakukan pekerjaan pada pukul 07.30 dan menyelesaikan seluruh tanggung jawab Anda pada pukul 17.30. Artinya Anda memberikan waktu lebih 30 menit di pagi hari dan 30 menit di sore hari, dengan total 1 jam per-hari, atau 5 jam per-minggu.

Dengan melakukan pekerjaan lebih awal dan lebih lama, akan memampukan diri Anda menyelesaikan pekerjaan lebih banyak dan lebih akurat daripada rekan-rekan kerja Anda lainnya. Sehingga kinerja dan prestasi Anda akan terlihat dalam waktu setidaknya 1 (satu) tahun oleh atasan dan pimpinan perusahaan. Saat atasan atau pimpinan hadir di kantor pagi hari, dan Anda telah melakukan tugas, serta kala dia meninggalkan ruangan kerja di sore hari, dan Anda masih menyelesaikan tugas Anda, ini akan memberikan kesan pada dirinya bahwa Anda adalah pekerja keras. Memang Anda adalah seorang pekerja keras, dan bukan hanya kesan atau tampaknya. Apa pandangan pemilik dan pimpinan perusahaan yang melihat meja Anda masih kosong padahal jam telah menunjukkan pukul 08.00 pagi dan Anda sudah menghilang dari kantor padahal jam baru menunjukkan pukul 17.05.



Jagalah Sikap/Perilaku (*attitude*)

Selain belajar terus dan bekerja keras, Anda harus senantiasa memelihara dan menjaga sikap dan perilaku setiap hari dimanapun Anda berada. Sikap dan perilaku jujur, beretika dan bermoral sangatlah penting dimiliki setiap orang yang bekerja pada industri keuangan, termasuk industri perasuransian di dalamnya.

Ketiga sikap itu (jujur, beretika dan bermoral) adalah tonggak utama dalam mencapai sukses dimanapun Anda berada. Karena seseorang akan diberikan tanggung jawab lebih besar oleh pimpinan dan pemilik perusahaan, kala dirinya mampu bersikap jujur, beretika dan bermoral.

Perilaku lainnya yang perlu Anda pelihara dan jaga terkait etika, adalah sikap sopan santun, menjaga tutur kata, mengedepankan kepentingan perusahaan, ringan tangan membantu rekan kerja yang membutuhkan, mengingatkan rekan kerja yang perlu ditegur, dan sikap lainnya yang konstruktif dan positif.

Berperilaku dan bersikap menurut adat istiadat dan norma kesantunan perlu lakukan dimanapun Anda berada, sesaat Anda menarik napas kala bangun tidur di pagi hari, sampai Anda kembali ke pembaringan di malam hari. Jagalah *attitude* Anda saat terjaga, dan bila perlu bawalah sikap itu dalam tidur dan mimpi Anda!

Bangun Jaringan (*network*)

Setiap orang membutuhkan orang lain, dan tidak ada seorangpun di dunia ini mampu hidup sendiri dan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri. Saat terlahir, seorang bayi membutuhkan ibunya dan keluarga di sisinya. Saat kanak-kanak dan remaja, dia membutuhkan keluarga dan guru serta teman-teman

di sekolah. Kala menginjak pendidikan menengah dan tinggi, dia membutuhkan orang lain untuk mengajarkan mata pelajaran dan tata krama dalam kehidupan.

Pada saat mulai bekerja, dia membutuhkan bantuan orang lain yang memberikan pekerjaan pada dirinya. Dirinya membutuhkan senior dan atasan untuk mengajarnya bagaimana bekerja dengan baik, dan memerlukan rekan kerja juga dalam menyelesaikan berbagai pekerjaan yang menjadi tugas dan tanggung jawabnya.

Untuk mencapai sukses pun, seseorang membutuhkan bantuan dan dukungan orang lain, dari atas, dari samping dan kerap dari bawah. Tidak ada seorangpun mampu mewujudkan impiannya dalam kehidupan ini, entah impian tentang memiliki pasangan hidup yang dicintainya, membangun keluarga yang bahagia, pekerjaan dan karir yang sukses, semuanya memerlukan uluran tangan dan bantuan orang lain.

Dalam sebuah kesuksesan mutlak dibutuhkan uluran tangan dan bantuan orang lain, dan ini Anda harus pahami bahwa membangun dan menjaga hubungan baik kepada seluruh pihak adalah sangat penting. Oleh sebab itu Anda harus senantiasa memelihara hubungan yang telah Anda miliki, dengan senantiasa memberikan bantuan, manfaat dan kontribusi pada komunitas dimana Anda berada. Kemudian bangunlah hubungan baru (*networking*) dalam industri dimana Anda berada, dengan turut aktif dan terlibat di asosiasi-asosiasi industri. Jadilah pengurus asosiasi, dan berikan kontribusi Anda dengan senantiasa ringan tangan dan pikiran.

Seseorang akan membantu orang lain yang dikenalnya, seorang pimpinan akan memberikan kesempatan kepada orang yang dikenalnya dengan baik. Kesempatan dan peluang Anda akan semakin besar, bila jaringan dan hubungan Anda luas.

Jaga Kesehatan

Ada pepatah yang mengatakan: “Memang kesehatan bukanlah segalanya, namun segalanya tanpa kesehatan adalah kesia-siaan”. Anda bisa sukses bila Anda sehat dan mampu menyelesaikan segala kewajiban Anda dengan baik dan tepat waktu. Anda harus bekerja setiap hari dari pagi hingga sore, dan itu membutuhkan kondisi tubuh yang fit dan prima. Tidak ada seorangpun di dunia ini yang mampu mencapai sukses dengan tubuh dan pikiran yang sakit, dan semua kesuksesan yang dapat diraih tanpa tubuh yang tetap sehat adalah sebuah prahara dan percuma.

Cukup banyak orang yang mampu mencapai sukses hebat dan kaya raya, namun kala melakukan pekerjaannya mereka kerap mengorbankan tubuh dan kesehatannya. Sehingga saat telah mencapai sukses dan kaya raya, tubuhnya sakit dan rentan, alhasil dirinya tidak mampu menikmati kesuksesan dan kekayaannya dengan bahagia. Bayangkan seseorang yang kaya raya dan dapat membeli makanan semahal apapun, tetapi dokter melarang dia menikmati makanan lezat dan nikmat tersebut. Banyak larangan dokter yang mengharuskan dia menahan diri dan tidak mampu menikmati pencapaian dirinya.

Percuma puluhan tahun bekerja dan menumpuk harta, namun pada akhir waktu tidak mampu dinikmati. Oleh sebab itu, kejarlah cita-cita suksesmu dan peliharalah kesehatan tubuh, secara seimbang. Jangan mengorbankan salah satu, tetapi raihlah keduanya.

Pastikan Anda menjaga kesehatan fisik dan mental Anda, karena kesehatan yang baik akan mendukung kinerja kerja Anda. Ingatlah bahwa perjalanan karir adalah proses yang berkelanjutan, dan kesuksesan tidak datang dalam semalam. Dengan kerja keras, dedikasi, dan komitmen untuk terus belajar dan berkembang, Anda dapat mencapai sukses dalam karir Anda di perusahaan perasuransian.

Pelihara Hubungan dengan Orang Terkasih

Anda bekerja dan berjuang bagi orang-orang yang Anda kasihi, dan hujamkan niat dan intensi baik ini selama umurmu.

Setiap pagi Anda berangkat kerja, doa mereka menyertai Anda dan mereka menangis kala Anda lelah dan terluka. Kala Anda masih berada di bawah, Anda terus berupaya untuk mencapai sukses demi mereka yang Anda kasihi. Mereka setia menunggu Anda di rumah, dan mereka akan menyambut bahagia kedatangan Anda setelah seharian bekerja. Puluhan tahun Anda membaktikan dan mengabdikan diri dengan dedikasi penuh kasih kepada pasangan dan anak-anak Anda. Hingga Anda akan tiba di puncak.

Saat Anda di puncak, dengar dan perhatikan peringatanku ini: **“Jangan lupa kacang akan kulitnya. Jangan sekali-kali Anda melirik dan mencoba mengalihkan perhatian dan kasih Anda pada orang lain, yang mencoba dan akan menjatuhkan/menggagalkan perjuangan kehidupan Anda!”**

Sudah banyak contoh nyata dalam kehidupan ini, dimana seseorang yang berada di puncak digoda oleh yang muda, cantik, sexy dan sintal. Akhirnya si sukses terjatuh terjerembab dalam pelukan hangat si muda. Memang awalnya dia bahagia, di atas tangis dan penderitaan orang-orang yang mengasihi dan mendoakan serta menderita dalam perjuangan merangkak menuju sukses, namun pada akhirnya si sukses ini akan menderita dan sengsara tidak berkesudahan karena pengkhianatan terbesar yang dilakukannya tersebut.

Sekali lagi aku ingin mengingatkan Anda: **“Waspadalah, kuatkan iman Anda dan tepislah semua tanda dan bibit jahanam yang akan menjatuhkan Anda. Jangan terpengaruh pada imin Anda, berdoalah bersama dan bicaralah pada pasangan Anda, mintalah bantuan Tuhan agar Anda dikuatkan!”**

Jangan main gila, berselingkuh, apalagi berpoligami. Jangan! Anda akan menyesal nanti!

Saat Anda sukses dan usia pun sudah meninggi, dan kala itu anak-anak beranjak dewasa dan akan membangun keluarga mereka sendiri, Anda akan sangat berbahagia memiliki hubungan harmonis penuh kasih dan sambil berpegangan tangan dengan kekasih lama/pertama Anda kala memulai kehidupan perkawinan. Kemudian Anda akan tinggal berdua saja dengan belahan jiwa Anda, dan sesekali anak-anak dan cucu-cucu Anda bertandang ke rumah kediaman. Anda dan pasangan Anda akan berbahagia mendengar celoteh cucu-cucu Anda.

Karena kebahagiaan sesungguhnya semua berawal dan bermula dari serta akan berakhir dalam keluarga pertama penuh kasih.

Kisahku

3 tahun pertama kuhabiskan belajar bekerja di perusahaan pialang asuransi Mitra, Iswara & Rorimpandey selaku karyawan magang dan akhirnya diangkat sebagai pegawai. Di MIR aku belajar pada bagian klaim dan pemasaran, membantu Pak Mucharor Djalil selaku Manajer Klaim dan Pak Djoko Gazali (asisten manajer klaim), dan Pak Doddy J. Rampi, serta Pak Karel Kaihatu, selaku manajer pemasaran 1 dan 2. Terima kasih Pak Fred Iswara, Pak Mucharor Djalil, Pak Djoko Gazali, Pak Doddy J. Rampi, dan Pak Karel Kaihatu.

Setelah belajar bekerja selama 3 tahun, aku belajar Bekerja pada perusahaan asuransi patungan Jayasraya (Tokio Marine) selama 6 bulan sebagai staff pemasaran membantu Pak Happy Marga Angkasa. Terima kasih Pak Herman Marlissa (ayah Henry Ridwan, sahabat di Akastri), dan Pak Happy Marga Angkasa.

Lalu aku berangkat pergi belajar pada Asuransi Wahana Tata selaku staff pemasaran membantu Pak Jimmy Purnomo selaku kepala seksi pemasaran dan Pak Robert Jeremia selaku kepala cabang. Aku belajar selama 2 tahun di Wahana Tata. Di sini aku sempat ikut kursus di Lembaga Pendidikan Asuransi Indonesia (LPAI) juga. Terima kasih Pak Cornelius Batenoka yang membantuku diterima bekerja di Wahana Tata. Terima kasih Pak Jimmy Purnomo, Ibu Yvonne Basarah dan Pak Robert Jeremia serta Pak Rudy Wanandi.

Selanjutnya aku berangkat ke Allianz Utama Indonesia, di tahun 1992 hingga 1997, pada beberapa bagian aku belajar. Aku selaku staff klaim, belajar dari Pak Victor Sandjaja (manajer klaim), pindah ke bagian teknik dan membantu Ibu Uly Tanugroho (*marine underwriter head*), kemudian pindah lagi ke bagian pemasaran belajar dari Pak Arif Firman (manajer pemasaran). Aku sempat membantu Pak Syamsir (Pa 'Ci) bagian reasuransi. Aku banyak belajar banyak di Allianz Utama. Aku tetap belajar di LPAI dan akhirnya diterima untuk mengajar di LPAI. Di Allianz aku mendapatkan sertifikasi dari AAMAI, dengan gelar Ajun Ahli Asuransi Indonesia Kerugian (AAAIK) pada tahun 1996. Aku belajar di Allianz selama kurang lebih 5 tahun. Terima kasih Pak Manfred Wittau (alm), Pak Victor Sandjaja, Ibu Uly Tanugroho (alm), Pak Arif Firman, dan Pak Syamsir (sering dipanggil Pa 'Ci).

Setelah memperoleh gelar AAAIK, aku mendapatkan berbagai penawaran pekerjaan dan kesempatan begitu luas. Aku akhirnya memilih bergabung dengan Danamon Insurance Broker (DIB) pada tahun 1997, karena mendapatkan penawaran yang begitu menarik, diberi kesempatan menjadi seorang manajer pemasaran dan memperoleh fasilitas kendaraan sedan serta berbagai fasilitas lainnya. Terima kasih Pak Setia Hadidjaja dan Pak Josef Setyo.

Dikarenakan budaya dan kondisi kerja di DIB dan Danamon Asuransi tidak sesuai dengan caraku bekerja, maka aku tidak lama bekerja. Dan di tahun yang sama aku melangkahhkan kakiku ke sebuah perusahaan asuransi patungan Perancis yaitu Assurance Generale De' France (AGF) selaku kepala cabang di Jl. Tiang Bendera, Jakarta Kota. Di sini gajiku sangat lumayan besar pada tahun 1997 dan mendapatkan fasilitas kendaraan Toyota Corolla terbaru. Namun di tahun 1998 terjadi Indonesia mengalami resesi dan kemudian di tahun yang sama Allianz Holding mengakuisisi AGF Perancis. Alhasil AGF Indonesia, harus ditutup karena Allianz Utama sudah lebih lama berkembang di Indonesia dan dalam ukurannya jauh lebih besar. Akhirnya aku mendapatkan uang pesangon yang lumayan besar. Aku belajar menjadi kepala cabang di AGF selama 1 tahun lebih. Terima kasih Pak Heranius Pramono.

Pada tahun yang sama aku berkomunikasi dengan Pak Teddy Hailamsah, yang menawari pekerjaan padaku di Chiyoda/AIOI Insurance, perusahaan patungan Asuransi Central Asia dan AIOI Japan. Sehingga sebelum masa kerjaku habis di AGF, aku bisa langsung bekerja di AIOI pada tahun 1998 selaku manajer pemasaran. Aku tidak lama bekerja di AIOI karena tidak dapat bekerja sama dengan salah satu direktur AIOI. Akupun meminta maaf pada dan meminta izin dari Pak Teddy Hailamsah. Terima kasih Pak Teddy.

Dari AIOI aku bekerja untuk Ultramas Broker di tahun 1999 selaku *assistant general manager*, membantu Ibu Veronica Soekarso (alm). Di sini aku belajar banyak menata berbagai program asuransi dan membangun jaringan. Terima kasih Ibu Veronica.

Di tahun 2001, aku bertemu dengan Pak Andreas Ananto dan Bu Lanie Ananto (isteri Pak Benny Sutedjo) dan membangun perusahaan keperantaraan asuransi, dimulai dengan Antara Aliansi

Jasatama (agen asuransi) dan Antara Intermediary Indonesia (pialang asuransi). Aku memimpin perusahaan tersebut selama 15 tahun sejak tahun 2002 hingga 2017, dan mengajukan pensiun dini dari perusahaanku sendiri dan memberikan kesempatan kepada generasi muda memimpin perusahaan tersebut.

Tahun 2017 aku membangun bisnis dalam bidang pendidikan dan pelatihan yang mengkhususkan diri dalam perasuransian dan manajemen risiko, dengan brand:

- Itikad Academy (www.ItikadAcademy.com)
- Bisa Asuransi (www.BisaAsuransi.com) dan
- Guru Asuransi (<https://www.youtube.com/@guruasuransi>)

Hingga saat ini tahun 2024 aku senang melakukan aktivitasku selaku dosen di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti (STMAT, d/h. Akastri), penulis buku, komisaris utama di Antara Intermediary Indonesia, dan komisaris independen di Victoria Life. Saat aku berusia 60 tahun, aku berencana membangun bisnis kopi, tempat aku duduk dan menulis buku-buku asuransi dan keuangan.

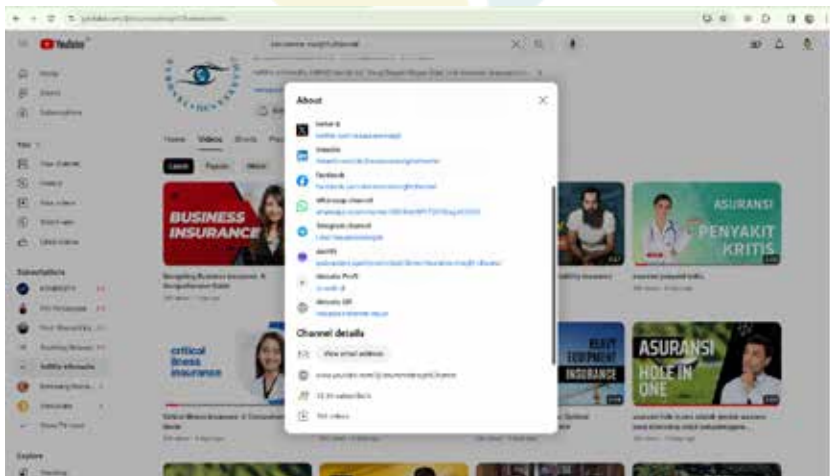
Sejak bulan July tahun 2023, saya, Ifwanto Davis, Azuarini Diah, Dicky Wens dan Gigih Yudiarto, membangun ***Insurance Insight Channel*** (IIC), sebuah kegiatan edukasi dan literasi asuransi, melalui berbagai platform media sosial.

Kegiatan ini sejalan dengan tujuan peta jalan pengembangan & penguatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2023-2027 yang bertujuan menumbuhkan tingkat literasi dan inklusi asuransi di Indonesia. Bermula dengan senang berbagi pengetahuan dan pengalaman melalui berbagai metode dan cara. IIC saat ini dikelola oleh Itikad Academy, dan bertujuan membantu industri dan perusahaan perasuransian dalam melakukan kampanye dan promosi asuransi, melalui kegiatan edukasi literasi kepada masyarakat, baik secara offline maupun online, dapat dilakukan pada tempat publik,

seperti hotel/tempat pelatihan, maupun di kantor perusahaan perasuransian. Silakan Anda mengakses <https://www.youtube.com/@InsuranceInsightChannel>.

Semua kegiatan offline akan direkam, dan diupload ke beberapa platform social media IIC, yaitu:

- YouTube (12.1K subscribers/164 video)
- Instagram ([instagram.com/insuranceinsightchannel](https://www.instagram.com/insuranceinsightchannel))
- TikTok ([tiktok.com/@insuranceinsightchannel](https://www.tiktok.com/@insuranceinsightchannel))
- LinkedIn ([linkedin.com/in/insuranceinsightchannel](https://www.linkedin.com/in/insuranceinsightchannel))
- Facebook ([facebook.com/insuranceinsightchannel](https://www.facebook.com/insuranceinsightchannel))
- Twitter (twitter.com/insuranceinsigh)
- Spotify (podcasters.spotify.com/pod/show/insurance-insight-channel)
- WA ([whatsapp.com/channel/0029VaFtP1F2975IxxgVO570Y](https://www.whatsapp.com/channel/0029VaFtP1F2975IxxgVO570Y))
- Telegram Channel (t.me/insuranceinsight)
- Website (iic.web.id)
- Website QR (insurancechannel.my.id)

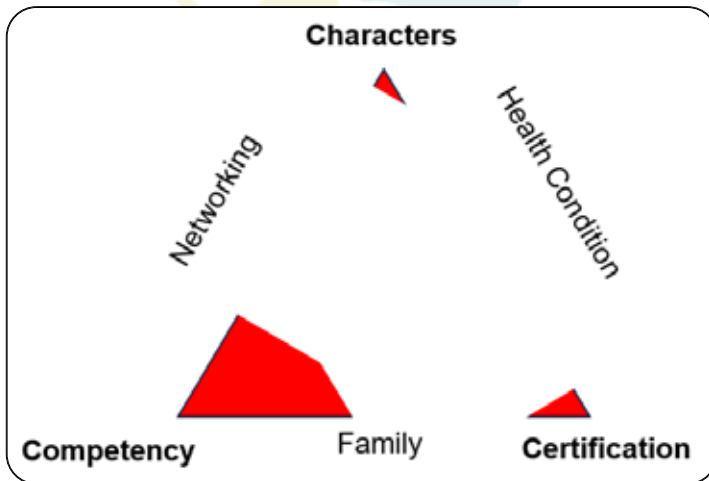


Investasi yang ditawarkan sangat ekonomis dengan manfaat long lasting, dan tersebar pada semua *platform social media*. Satu kali berinvestasi, selamanya akan tetap ada.

Bila perusahaan Anda membutuhkan bantuan dalam rangka melakukan edukasi kepada masyarakat dengan efektif & efisien silakan hubungi Azuarini Diah Parwati (Rini) di nomor 0811.1800.184 atau Freddy di 0812.1000.0969.

Konklusi

Sebelum mengakhiri tulisan ini, aku ingin menyampaikan konklusi agar Anda lebih mudah memahaminya, bagaimana mencapai sukses dalam 6 unsur yang kugambarkan dalam segitiga sukses.



Ya, sukses dapat dirumuskan

**Success = Competency + Certification + Characters + Family +
Networking + Health Condition.**

Mengapa aku memasukkan unsur keluarga dalam sukses? Karena sangat banyak orang ingin mencapai sukses dan membahagiakan keluarga yang dicintainya. Namun cukup banyak yang mencapai sukses dengan mengorbankan keluarga, mereka lebih mementingkan pekerjaan daripada keluarga. Bahkan setelah mencapai sukses, mereka lupa akan keluarga yang setia mendukung dan mendoakan. Cukup banyak yang menikahi perempuan yang lebih muda, dan perempuan tersebut mau dinikahi karena uang yang dimiliki sang lelaki tua. Coba pikir mana ada perempuan muda, cantik dan bahenol ingin menikahi lelaki tua *bandot* kere? Tidak ada! Jadi setelah uang si *bandot* habis, maka bersiaplah sengsara di penghujung lorong jalan kehidupan.

Value (nilai)

Ada beberapa *value* yang kupegang dalam menjalani pekerjaan dan kehidupanku ini yaitu:

- Kasihilah pasangan dan anak-anakmu seperti semula, jangan berubah sampai kapanpun!
- Apa yang ditanam, itu yang akan dituai!
- Kebahagiaan akan dimiliki mereka yang memberi, karena mereka berbahagia menjadi saluran berkat bagi sesama
- Memberi tidak akan membuat dirimu miskin melarat, menyimpan (baca: pelit) tidak akan menjadikanmu seorang konglomerat yang berbahagia
- Belajar terus, dan tidak berhenti membaca dan berpikir!
- Lakukan kebajikan di setiap langkahmu, maka kebahagiaan akan menyertaimu!
- Bangun dan jagalah hubungan/jaringan kerjamu dengan baik!

- Pertahankan cara dan gaya hidupmu, sesuaikan dengan pendapatan lamamu, walau pendapatanmu meningkat setiap tahunnya!
- Hindarkan lebih besar pasak daripada tiang!
- Jangan gantungkan hidupmu pada anak-anakmu, tetaplah mandiri dan produktif saat usia tua!
- Jangan main gila, selingkuh apalagi ber-poligami!

Semoga Anda dapat meniti karir dan membangun masa depanmu yang cerah ceria dan membahagiakanmu kini dan hingga menua.





ASURANSI RAKSA

Bijaksana dan Terpercaya



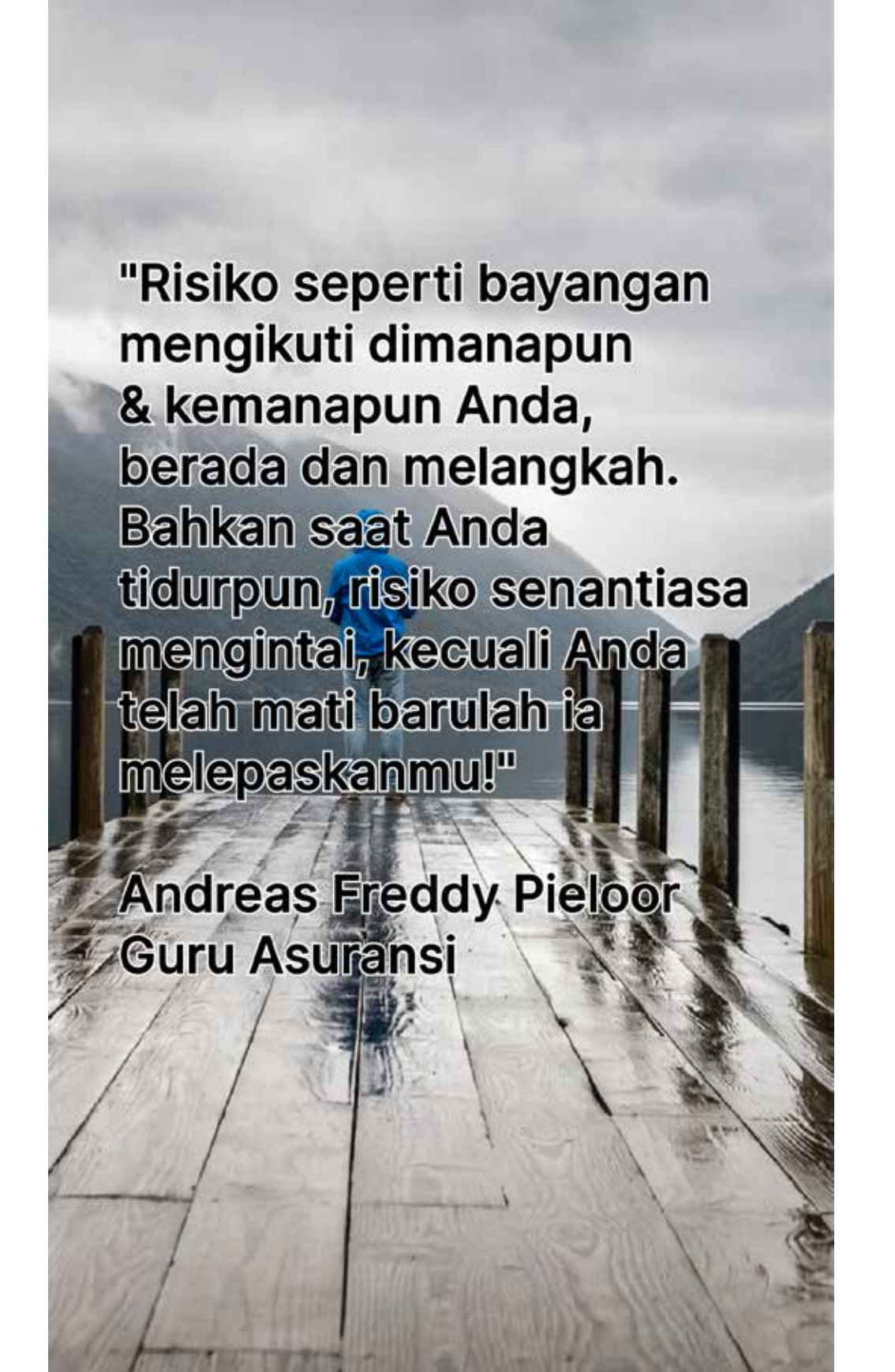
PROTEKSI **ANDA** PRIORITAS KAMI

LINDUNGI BERBAGAI ASET ANDA DI
ASURANSI RAKSA:



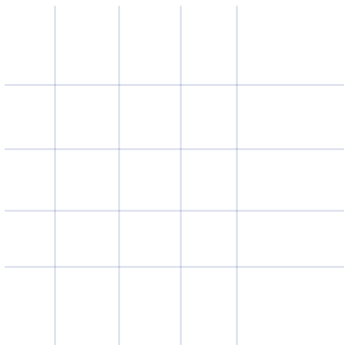
PT Asuransi Raksa Pratikara
telah berizin dan diawasi oleh
Otoritas Jasa Keuangan



A person wearing a blue jacket is walking away from the camera on a long, wet wooden pier. The pier is made of wooden planks and has vertical wooden posts on either side. The pier is situated over a body of water, and in the background, there are mountains under a cloudy sky. The text is overlaid on the upper part of the image.

**"Risiko seperti bayangan
mengikuti dimanapun
& kemanapun Anda,
berada dan melangkah.
Bahkan saat Anda
tidurpun, risiko senantiasa
mengintai, kecuali Anda
telah mati barulah ia
melepaskanmu!"**

**Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi**





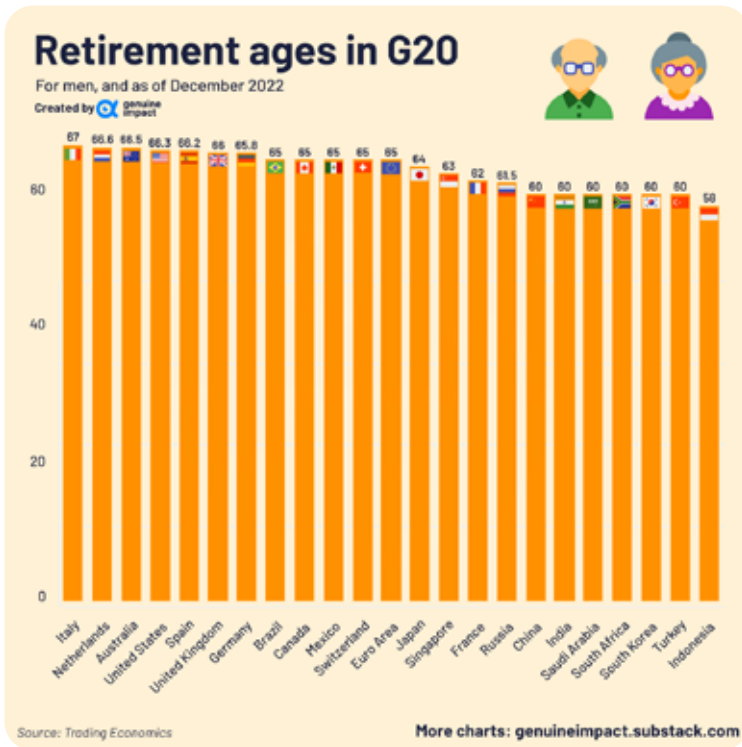
<https://qz.com/2149635/china-is-trying-to-change-its-problematic-retirement-age>

Mengapa ada pembatasan usia kerja?

Kita ketahui bersama bahwa lapangan pekerjaan yang tersedia di sebuah negara terbatas, dan kadang tidak dapat menerima atau menampung tenaga kerja yang ada, sehingga perlu ada pembatasan batas usia kerja atau disebut usia pensiun. Usia pensiun di sebuah negara tentu berbeda dengan negara lain, dan ini sangat bergantung pada jumlah lapangan kerja yang tersedia dan jumlah tenaga kerja yang ada. Kadang sebuah negara memiliki lapangan kerja yang lebih banyak daripada jumlah tenaga kerja, sehingga negara tersebut harus “mengimpor” tenaga kerja dari negara lain.

Seseorang yang telah mencapai usia pensiun diberhentikan dengan hormat, dan kerap mendapat penghargaan sesuai dengan masa bakti dan kinerja selama kerja. Setelah para karyawan pensiun, maka posisi dan fungsi pekerjaan yang tadi dipegang, akan diserahkan kepada karyawan yang lebih muda di bawahnya. Begitu

seterusnya, sehingga terdapat posisi dan fungsi yang lowong, dan perusahaan tersebut siap menerima karyawan baru (lulusan baru perguruan tinggi). Itulah siklus tenaga kerja, yang muda masuk ke dunia kerja, sementara yang sudah mencapai usia pensiun keluar dari dunia kerja.



https://twitter.com/genuine_impact/status/1676489231189921800

Usia pensiun di sebuah negara bisa lebih tinggi dari negara lain, misalnya di negara maju memiliki usia pensiun 65 – 70 tahun, sementara di negara berkembang usia pensiun di rentang 55 – 60 tahun. Hal ini disebabkan karena usia perkawinan di negara maju terjadi pada usia lebih tua, sementara perkawinan di negara berkembang terjadi pada usia lebih muda (17 – 25 tahun). Sehingga

angka kelahiran di negara berkembang lebih cepat dari pada di negara maju, dan ini yang menyebabkan usia tenaga kerja terjadi lebih cepat.

Usia pensiun pada industri perasuransian sebagian besar mengikuti batas usia yang ditetapkan pemerintah, namun ada perusahaan yang masih mempekerjakan karyawan inti yang sukar diperoleh gantinya. Hal ini terjadi mungkin karena kinerja atau kejujuran atau kenyamanan pemegang saham terhadap karyawan tersebut. Terus terang saat bab ini kutulis, masih terdapat beberapa pimpinan perusahaan asuransi berusia di atas 70 tahun. Bila Anda memiliki kinerja, integritas dan sertifikasi yang dibutuhkan perusahaan, besar kemungkinan Anda akan tetap dipekerjakan (dikontrak) walau telah mencapai usia pensiun. Namun aku ingin mempersiapkan diri dan tentunya juga Anda, agar kita tidak kecewa dan tetap dapat bergembira kala perusahaan tidak memperpanjang saat usia pensiun tiba.

Dalam beberapa kasus, pensiun merupakan fase hidup yang diharapkan oleh banyak individu. Ini adalah waktu yang penuh harapan ketika seseorang akhirnya bisa merilekskan diri setelah puluhan tahun bekerja atau berkarir. Namun, secara umum bagi mereka yang bekerja pada industri asuransi, pensiun bisa menjadi saat atau masa yang tidak terlalu jelas. **Apa yang akan dilakukan setelah pensiun?** Bagaimana memanfaatkan pengetahuan asuransi setelah pensiun? Dalam tulisan ini, kita akan menjelajahi berbagai pilihan karir setelah pensiun di industri asuransi.

Sebelum kita memasuki pembahasan lebih mendalam tentang pilihan karir, mari kita memahami industri asuransi dengan lebih baik. Industri asuransi adalah salah satu pilar utama dalam perekonomian global. Perusahaan asuransi berperan dalam melindungi individu dan organisasi dari risiko finansial yang tak terduga, seperti kecelakaan, kematian, sakit, musibah bencana alam, kebakaran atau kerugian properti karena kehilangan, musnah atau rusak.

Mungkin pembaca akan bertanya “untuk apa bekerja padahal sudah pensiun?” Sebagian orang akan menjawab untuk mencari uang tetapi jawaban sebagian orang tua jaman sekarang akan menjawab, agar:

- **tidak bosan/jenuh berada di rumah terus seperti menunggu kematian**
- lebih sehat berolah pikir (menghindarkan kepikunan)
- tetap bersosialisasi (berbagi kebijaksanaan dan pengalaman hidup kepada yang muda)
- tetap produktif menghasilkan pendapatan

Tentu semua pengetahuan, pengalaman dan hubungan baik Anda selama bekerja di industri perasuransian sangat bernilai dan dapat digunakan dalam melakukan berbagai pilihan aktivitas setelah memasuki masa pensiun formal. Kegiatan dan aktivitas yang disampaikan di bawah ini, dapat Anda lakukan dari rumah atau di mana saja ingin Anda lakukan. Yang terpenting Anda bisa dan mudah dihubungi oleh calon klien Anda.

Beberapa aktivitas pilihan sungguh menjanjikan, yang mungkin saja tidak Anda bayangkan sebelumnya. Pilihan tersebut antara lain:

1. **Agen Asuransi Independen**

Seperti Anda pahami bahwa tingkat pengetahuan dan pemahaman sebagian besar anggota masyarakat Indonesia masih awam dengan asuransi dan kondisi persyaratan polis, maka pengetahuan dan pengalaman serta relasi yang telah Anda bangun selama bekerja di perasuransian akan menjadi modal utama dalam pekerjaan sebagai agen asuransi.

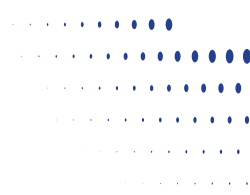
Ya, salah satu opsi menarik yang bisa dipertimbangkan setelah pensiun di industri asuransi adalah menjadi agen asuransi independen. Sudah cukup banyak rekan-rekan yang memasuki masa pensiun dari karyawan Perusahaan, lantas beralih fungsi menjadi agen asuransi.

Tugas utama seorang agen asuransi independen adalah membantu individu atau organisasi dalam menemukan solusi asuransi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Salah satu kelebihan pekerjaan ini adalah, tidak terikat dengan jam kerja perusahaan (jam 8 – jam 5 sore) dan dapat bekerja dimana saja. Mari kita menjelajahi lebih mendalam apa yang diperlukan dalam pekerjaan ini.

Pendidikan dan Pelatihan

Untuk sukses sebagai agen asuransi independen, pendidikan dan pelatihan adalah langkah awal yang penting. Sehingga pengetahuan, pengalaman dan relasi yang telah Anda miliki seperti telah disampaikan sangat bermanfaat pada fungsi ini. Namun Anda perlu memperluas guna memahami berbagai jenis asuransi yang ditawarkan, seperti asuransi jiwa, kesehatan, properti, atau kendaraan bermotor. Anda juga harus memahami ketentuan dan manfaat dari setiap produk asuransi. Beberapa perusahaan asuransi juga mensyaratkan sertifikasi tertentu.

Salah satu peran penting seorang agen asuransi independen adalah melakukan penilaian kebutuhan klien potensial. Anda harus dapat mendengarkan dengan cermat dan memahami situasi mereka. Ini melibatkan pertanyaan tentang kebutuhan klien, risiko yang mereka hadapi, dan anggaran mereka. Kemampuan ini adalah kunci dalam menawarkan solusi yang paling sesuai.



Tata Cara menjadi Agen Asuransi

- Membuat perjanjian kerjasama dengan salah satu perusahaan asuransi
- Memiliki sertifikat keagenan yang didapatkan setelah lulus ujian keagenan yang diselenggarakan asosiasi Perusahaan asuransi

Peran dan Tugas Agen Asuransi

- a. Setelah memahami kebutuhan klien, Anda harus dapat merekomendasikan produk asuransi yang tepat. Ini melibatkan pemilihan polis yang sesuai dengan risiko yang dihadapi klien. Misalnya, jika seseorang memiliki keluarga, Anda mungkin akan merekomendasikan asuransi jiwa. Jika mereka memiliki properti, asuransi properti mungkin diperlukan. Anda harus mampu menjelaskan manfaat dan ketentuan setiap polis dengan jelas kepada klien.
- b. Setelah merekomendasikan produk asuransi yang sesuai, Anda akan membantu klien dalam mengajukan aplikasi dan membeli polis asuransi. Ini melibatkan pengisian formulir aplikasi, memastikan bahwa semua informasi yang diperlukan disediakan, dan membantu klien dalam proses persetujuan.
- c. Pekerjaan seorang agen asuransi independen tidak berakhir setelah penjualan. Anda harus memberikan pelayanan pelanggan yang baik untuk klien Anda. Ini mencakup menjawab pertanyaan mereka, membantu dalam klaim asuransi jika diperlukan, dan melakukan perubahan kebijakan jika situasi klien berubah. Hubungan baik dengan klien adalah kunci untuk mempertahankan dan memperluas basis klien Anda.

- d. Selain melayani klien yang sudah ada, Anda juga harus terampil dalam pemasaran. Ini melibatkan promosi diri Anda sebagai agen asuransi independen. Pemasaran dapat meliputi pemasaran online, penyediaan seminar, dan menjalin hubungan dengan komunitas lokal. Semua ini bertujuan untuk menarik calon klien baru.

Kepatuhan dan Hukum

Industri asuransi memiliki peraturan yang ketat yang harus diikuti oleh agen. Anda harus memastikan bahwa Anda mematuhi semua aturan dan hukum yang berlaku dalam penjualan asuransi. Kepatuhan adalah hal yang sangat penting untuk menjaga reputasi Anda dan kepercayaan klien. Karena menjadi agen asuransi berarti menjadi “perpanjangan tangan perusahaan asuransi yang anda tawarkan produknya”

Menjadi agen asuransi independen adalah pilihan karir yang mengharuskan Anda memiliki pemahaman yang mendalam tentang produk asuransi, keterampilan komunikasi yang baik, dan kemampuan untuk membangun hubungan dengan klien. Pekerjaan ini menuntut dedikasi dan kerja keras, tetapi dapat memberikan penghargaan finansial dan pribadi yang besar. Dengan pendidikan yang tepat dan pengembangan keterampilan, menjadi agen asuransi independen adalah opsi menarik setelah pensiun di industri asuransi.

Silakan kontak Itikad Academy (itikad.ac@gmail.com), untuk mendapatkan softcopy buku “Agen Asuransi Profesional” secara gratis.

2. Konsultan Klaim

Konsultan Klaim adalah individu yang memainkan peran kunci dalam industri asuransi dengan fokus pada penyelesaian klaim asuransi. Mereka berperan sebagai perantara yang membantu pemegang polis dan perusahaan asuransi dalam memahami, menilai, dan menyelesaikan klaim asuransi dengan efisien dan adil. Bagian ini akan membahas lebih rinci tentang tugas, kualifikasi, dan peran yang diemban oleh seorang Konsultan Klaim.

Profesi Konsultan Klaim menuntut pemahaman mendalam tentang produk asuransi, peraturan, etika, dan kemampuan analisis yang kuat. Tugas utama seorang Konsultan Klaim adalah membantu pemegang polis dalam memahami dan menavigasi proses klaim asuransi, serta memastikan bahwa klaim tersebut diselesaikan dengan cara yang adil dan tepat.

Pendidikan dan Kualifikasi

Untuk menjadi seorang Konsultan Klaim yang sukses, pendidikan dan kualifikasi yang tepat sangat penting. Mereka biasanya memiliki latar belakang pendidikan yang relevan, seperti hukum, asuransi, atau teknik. Selain itu, mereka mungkin harus memperoleh lisensi atau sertifikasi yang dikeluarkan oleh badan regulasi atau organisasi profesi yang berwenang. Lisensi ini mengkonfirmasi pemahaman mereka tentang peraturan asuransi dan etika yang diperlukan dalam pekerjaan mereka.

Penilaian Kerugian

Salah satu tugas utama Konsultan Klaim adalah menilai kerugian yang diajukan oleh pemegang polis. Mereka melakukan investigasi menyeluruh untuk memahami penyebab kerugian, mengumpulkan bukti, dan menentukan jumlah kerugian yang harus dibayarkan oleh perusahaan asuransi. Jenis kerugian yang mereka tangani dapat bervariasi, mulai dari kerugian properti akibat kebakaran hingga klaim asuransi kesehatan.

Pemantauan Klaim

Konsultan Klaim juga bertanggung jawab memantau perkembangan klaim asuransi selama proses penyelesaian. Mereka harus memastikan bahwa semua dokumen yang diperlukan lengkap, bahwa proses klaim berjalan dengan lancar, dan bahwa pemegang polis diperlakukan secara adil.

Negosiasi

Konsultan Klaim sering terlibat dalam negosiasi antara pemegang polis dan perusahaan asuransi. Mereka berperan sebagai mediator yang berusaha mencapai kesepakatan yang adil dan menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat dalam klaim. Kemampuan bernegosiasi yang baik adalah keterampilan penting dalam pekerjaan ini.

Pemeriksaan Lapangan

Dalam beberapa situasi, Konsultan Klaim mungkin perlu melakukan pemeriksaan langsung di lapangan untuk memahami kerugian dengan lebih baik. Mereka dapat berkolaborasi dengan ahli forensik, insinyur, atau pihak lain untuk mendapatkan wawasan yang lebih mendalam tentang kasus klaim tertentu.

Kepatuhan dan Etika

Etika dan kepatuhan adalah elemen penting dalam pekerjaan Konsultan Klaim. Mereka harus menjalankan pekerjaan mereka dengan integritas, mematuhi aturan yang berlaku, dan bertindak sesuai dengan standar etika yang ketat dalam industri asuransi.

Bila Anda memiliki pengetahuan dan pengalaman pada bidang klaim di perusahaan perasuransian, maka aktivitas atau profesi selaku konsultan klaim dapat Anda lakoni. Karena cukup banyak anggota Masyarakat mengalami kesulitan dan

kebuntuan dalam melakukan pengajuan klaim atas polis asuransi yang dimilikinya. Beberapa penyebabnya antara lain: ketidak-pahaman pemegang polis/tertanggung tentang prosedur dan proses klaim, serta mengalami kesulitan dalam menyediakan dokumen pendukung klaim yang relevan. Penyebab lainnya adalah terjadi kekeliruan dalam penutupan asuransi, seperti kesalahan pengisian Surat Permintaan Asuransi Jiwa (SPAJ) atau Surat Permohonan Penutupan Asuransi (SPPA). Kesalahan administrasi ini sesungguhnya tidak perlu terjadi bila pemasar asuransi atau agen asuransi dapat melakukan fungsinya dengan benar pada proses “Know Your Customer”.

Ada juga kesulitan dan kebuntuan proses klaim yang memang disengaja oleh beberapa oknum petugas klaim yang ingin menolak dan menekan jumlah ganti rugi yang semestinya diterima pemegang polis/tertanggung. Sehingga seseorang yang memahami seluk beluk asuransi dan proses klaim akan sangat membantu dalam melakukan pekerjaan konsultan klaim asuransi.

Penghasilan Anda akan dihitung dan dibayar berdasarkan kesuksesan membantu pemegang polis/tertanggung memperoleh pembayaran santunan atau ganti rugi dari perusahaan asuransi. Terdapat 2 biaya yang diperoleh seorang konsultan klaim, yaitu:

- a. *Success fee*, yang akan diberikan setelah Anda berhasil membantu pemegang polis/tertanggung memperoleh pembayaran santunan atau ganti rugi dari perusahaan asuransi. Fee ini berkisar antara 5 – 20 persen dari nilai santunan atau pembayaran ganti rugi, bergantung dari besarnya nilai klaim yang diajukan.

- b. *Operational fee*, adalah biaya operasional yang dikeluarkan selama melakukan tugas melayani pemegang polis/tertanggung terkait dengan klaim yang sedang diproses. *Fee* ini meliputi biaya transportasi, akomodasi, dan entertainment serta biaya lainnya.

Sebaiknya sebelum Anda melakukan pekerjaan, pelajari kasus klaim dan diskusikan *fee* yang dimintakan, lalu tuangkan dalam sebuah perjanjian untuk menghindari persengketaan di kemudian hari. Kemampuan berkomunikasi dalam membangun relasi, dan bernegosiasi sangat membantu dalam melakukan pekerjaan ini.

3. Tenaga Ahli Perusahaan Perasuransian

Sertifikasi yang Anda miliki saat bekerja di perusahaan, mungkin sangat bernilai dan dibutuhkan perusahaan dikarenakan tenaga ahli yang memiliki kualifikasi/sertifikasi adalah sebuah keharusan atau dipersyaratkan dalam peraturan. Oleh sebab itu, sangat disarankan saat Anda bekerja di industri perasuransian, sebaiknya raihlah sertifikasi khusus yang dibutuhkan oleh perusahaan perasuransian.

Perusahaan asuransi umum membutuhkan seorang ahli asuransi bergelar Ahli Asuransi Indonesia sektor Kerugian (AAIK) untuk berada di kantor pusat, dan biasanya menduduki posisi Direktur Teknik, minimal pada posisi *Manager Underwriting*. Kemudian pada kantor cabang perusahaan asuransi umum, dipersyaratkan 1 (satu) tenaga ahli berkualifikasi Ajun Ahli Asuransi Indonesia sektor Kerugian (AAAIK). Ke 2 gelar ini dikeluarkan oleh Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia (AAMAI). Semestinya tenaga kerja yang berkualifikasi tersebut menjadi pegawai tetap dan bekerja sesuai dengan jam kantor, namun dalam kondisi tertentu ada beberapa perusahaan

asuransi yang mempekerjakan tenaga ahli bukan sebagai pegawai tetap, dengan alasan tertentu, misalnya karena faktor usia, lokasi tempat tinggal dan faktor lainnya. Sehingga bila Anda memiliki sertifikasi tersebut Anda bisa saja tetap diberikan gaji setiap bulan, karena perusahaan tersebut “meminjam” nama dan sertifikasi Anda sebagai tenaga ahli.

Bukan saja perusahaan asuransi umum, hal ini juga terjadi pada Perusahaan asuransi jiwa, perusahaan Pialang asuransi dan reasuransi, untuk tenaga ahli yang dipersyaratkan. Cukup banyak tenaga aktuaris yang masih dipergunakan nama dan sertifikasinya pada perusahaan asuransi umum dan jiwa, padahal mereka tidak bekerja secara penuh waktu. Terutama saat ini Dimana kebutuhan tenaga aktuaris dalam industri perasuransian jauh lebih tinggi dari ketersediaan, sehingga harga pasar tenaga aktuaris bisa dibilang sedang naik daun. Estimasi gaji seorang aktuaris pemula berkisar antara Rp.25.000.000 – Rp.50.000.000.

Penghasilan yang diberikan setelah aktuaris mencapai usia pensiun bisa sebesar 50% dari yang diperolehnya saat masih kerja secara penuh. Tanda-tangan seorang aktuaris sangat ampuh dan dibutuhkan oleh industri perasuransian karena tanda tangan aktuaris merupakan persyaratan dalam beberapa dokumen yang disampaikan kepada pihak regulator.

4. **Technical Advisor**

Seseorang dengan pengetahuan dan pengalaman serta relasi yang luas, masih sangat dibutuhkan beberapa perusahaan perasuransian dalam membantu berbagai macam pekerjaan yang belum dapat dilakukan oleh karyawan yang ada.

Pengetahuan dan pengalaman yang khusus/khas masih dibutuhkan oleh industry ini, seperti tenaga ahli dalam bidang energi, aviasi dan satelit, *liability* dan kesehatan. Namun bukan pengetahuan dan pengalaman saja yang diperlukan, sering kali seseorang dikaryakan atau dimintakan bantuannya sebagai tenaga ahli sebuah perusahaan, dikarenakan memiliki relasi dan hubungan baik dengan berbagai pihak, sehingga kehadirannya sangat bermanfaat membantu kelancaran berbagai pekerjaan perusahaan.

5. Tenaga Ahli Bengkel

Beberapa sahabat yang telah memasuki masa pensiun, kerap dimintakan bantuannya oleh bengkel rekanan untuk memperlancar pekerjaan dan bisnis dari bengkel tersebut.

Relasi (*networking*), pengetahuan dan pengalaman pekerjaan dalam bidang klaim akan sangat diperlukan oleh bengkel-bengkel rekanan asuransi. Pengetahuan teknis tentang prosedur dalam proses klaim asuransi dan pengalaman survei dan kemampuan analitis, serta pemahaman tentang berbagai jenis kerusakan pada kendaraan bermotor tentu sangat dibutuhkan dalam kelancaran proses sebuah klaim.

Kemampuan berkomunikasi dan bernegosiasi sangat membantu dalam melakukan pekerjaan ini.

6. Peninjau dan Penilai Kerugian

Pengetahuan dan pengalaman seseorang dalam bidang klaim dapat membantu dirinya melakukan profesi/fungsi baru setelah memasuki masa pensiun. Profesi tersebut adalah ***Claim Surveyor and Assessor***.

Saat ini cukup banyak perusahaan asuransi umum yang meminta bantuan pihak ketiga, untuk melakukan peninjauan dan penilaian kerugian di beberapa daerah. Hal ini dilakukan karena Perusahaan asuransi belum memiliki atau kekurangan tenaga yang mampu melakukan perjalanan jauh (*survei*) dan melakukan penilaian dengan tepat atas sebuah kerugian.

Profesi serupa namun sedikit berbeda yang dapat dilakukan seseorang yang telah memasuki masa pensiun yaitu menjadi ***Claim Investigator***. Perusahaan asuransi yang menerima sebuah pengajuan klaim dan menduga adanya sebuah penipuan dan atau kecurangan yang dilakukan oleh pemegang polis/tertanggung, kerap meminta bantuan seorang *claim investigator*.

Tugas seorang *claim investigator* adalah menyelidiki dan menemukan atau mengungkap fakta di lapangan guna memastikan apakah sebuah klaim yang diajukan pemegang polis/tertanggung adalah kebenaran atau sebuah rekayasa. Pekerjaan *claim investigator* di lapangan kerap menghadapi kendala dan bahaya, karena beberapa jenis klaim yang pernah diungkap ternyata adalah sebuah penipuan asuransi (*fake claim*) yang dilakukan oleh sindikat. Sehingga kematangan dan kewaspadaan membaca situasi sangat perlu dimiliki seorang *claim investigator*. Hubungan baik perlu dibangun dengan pihak kepolisian dan militer, yang mungkin akan diperlukan di saat melakukan tugas di lapangan.

Claim Surveyor and Assessor serta *Claim Investigator*, dapat dilakukan dengan sangat baik oleh seseorang yang memiliki latar belakang profesi *Loss Adjuster*.

7. Komisaris Perusahaan Perasuransian

Setelah Anda memasuki masa pensiun, posisi dan fungsi komisaris perusahaan perasuransian sangat terbuka luas, dikarenakan komisaris harus mengetahui dan memahami seluk beluk industri perasuransian berikut berbagai regulasi yang ada. Hubungan baik dan akses kepada pemegang saham perusahaan sangat dibutuhkan, karena komisaris diangkat dan merupakan wakil pemegang saham di perusahaan perasuransian.

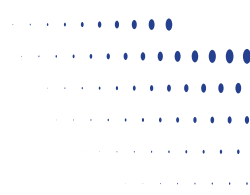
Sebagai salah satu elemen utama dalam struktur korporasi, Komisaris memegang peran strategis dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan risiko. Pada bagian ini, kita akan membahas secara mendalam mengenai tugas, tanggung jawab, dan peran yang diemban oleh seorang Komisaris.

Peran

Komisaris berfungsi sebagai pengawas dan penasihat tertinggi di dalam perusahaan. Tugas mereka mencakup pengawasan operasional, pengambilan keputusan strategis, serta memastikan bahwa perusahaan beroperasi sesuai dengan standar etika dan kebijakan yang berlaku. Komisaris memiliki tanggung jawab utama dalam melindungi kepentingan pemegang saham dan memastikan keberlanjutan perusahaan.

Kualifikasi dan Pendidikan

Seorang Komisaris biasanya memiliki latar belakang pendidikan dan pengalaman yang mencakup bidang keuangan, hukum, atau manajemen. Mereka seringkali memerlukan pemahaman yang kuat tentang industri asuransi dan pengetahuan yang mendalam tentang risiko keuangan. Kualifikasi tambahan, seperti sertifikasi bidang keuangan dan manajemen, dapat menjadi nilai tambah.



Pengawasan dan Pengambilan Keputusan Strategis

Salah satu tugas utama Komisaris adalah mengawasi kebijakan dan praktik perusahaan. Mereka terlibat dalam pengambilan keputusan strategis yang melibatkan pertumbuhan, diversifikasi, dan manajemen risiko. Komisaris juga berperan dalam menilai kinerja eksekutif utama perusahaan dan memberikan arahan untuk mencapai tujuan jangka panjang.

Hubungan dengan Pemegang Saham

Komisaris memiliki tanggung jawab untuk menjaga hubungan yang baik dengan pemegang saham. Ini melibatkan penyampaian informasi yang transparan dan akurat tentang kinerja perusahaan serta keputusan strategis yang diambil. Komunikasi yang efektif dengan pemegang saham penting untuk membangun kepercayaan dan mendukung stabilitas perusahaan.

Komisaris bertanggung jawab untuk memastikan bahwa perusahaan beroperasi sesuai dengan regulasi dan standar etika yang berlaku. Mereka terlibat dalam pemantauan dan penilaian terhadap tingkat kepatuhan perusahaan serta memberikan arahan untuk peningkatan kebijakan dan prosedur yang diperlukan.

Sebagai bagian dari tanggung jawabnya, Komisaris ikut terlibat dalam proses evaluasi kinerja eksekutif perusahaan. Ini melibatkan penilaian terhadap pencapaian tujuan strategis dan kontribusi terhadap pertumbuhan perusahaan. Selain itu, mereka juga berpartisipasi dalam penetapan remunerasi dan insentif bagi eksekutif perusahaan.

Risiko Keuangan dan Investasi

Komisaris memiliki peran khusus dalam pengelolaan risiko keuangan dan investasi. Mereka terlibat dalam mengawasi kebijakan investasi, menilai risiko portofolio, dan memberikan arahan mengenai langkah-langkah yang perlu diambil untuk mengelola risiko secara efektif.

Manajemen Krisis

Dalam situasi krisis atau keadaan darurat, Komisaris memiliki tanggung jawab untuk memberikan arahan dan dukungan kepada tim eksekutif. Kemampuan untuk mengatasi dan merespons krisis dengan cepat dan efektif adalah keterampilan yang sangat dihargai dalam peran ini.

8. Konselor dan Penasihat Keuangan

Profesi sebagai Konselor dan Penasihat Keuangan adalah panggilan untuk membantu individu dan keluarga mengelola keuangan mereka dengan bijaksana dan merencanakan masa depan yang stabil secara finansial. Dalam tulisan ini, kita akan menjelajahi tugas, kualifikasi, serta peran yang dimainkan oleh seorang Penasihat Keuangan dalam membimbing klien mereka.

Peran Penasihat Keuangan

Seorang Penasihat Keuangan bertindak sebagai mitra strategis bagi klien mereka dalam mencapai tujuan keuangan. Tugas utama mereka melibatkan analisis situasi keuangan klien, memberikan saran investasi, merencanakan pensiun, serta membimbing dalam manajemen risiko dan perlindungan aset.

Pendidikan dan Sertifikasi

Kualifikasi yang dibutuhkan untuk menjadi Penasihat Keuangan melibatkan latar belakang pendidikan dalam bidang keuangan, bisnis, atau ekonomi. Sebagian besar Penasihat

Kuangan juga memegang sertifikasi profesional seperti *Certified Financial Planner* (CFP) atau *Chartered Financial Analyst* (CFA) untuk memvalidasi pengetahuan dan keterampilan mereka.

Analisis Keuangan Personal

Penasihat Keuangan membantu klien untuk menyusun gambaran menyeluruh tentang situasi keuangan pribadi mereka. Ini melibatkan analisis aset, liabilitas, pendapatan, dan pengeluaran, sehingga dapat dikembangkan rencana keuangan yang sesuai dengan tujuan dan kebutuhan individu.

Perencanaan Pensiun

Sebagian besar Penasihat Keuangan memiliki peran kunci dalam membantu klien merencanakan masa pensiun mereka. Ini termasuk menentukan jumlah tabungan yang dibutuhkan, memilih investasi yang tepat, dan mengoptimalkan manfaat pensiun yang tersedia.

Investasi dan Portofolio

Penasihat Keuangan membimbing klien dalam membangun portofolio investasi yang sejalan dengan toleransi risiko dan tujuan keuangan mereka. Ini melibatkan pemilihan saham, obligasi, dan instrumen investasi lainnya, serta manajemen portofolio untuk mencapai pertumbuhan yang sehat.

Manajemen Risiko dan Perlindungan Asuransi

Manajemen risiko adalah aspek penting dalam peran Penasihat Keuangan. Mereka membantu klien memahami risiko keuangan yang mungkin mereka hadapi dan memberikan solusi perlindungan asuransi yang sesuai untuk melindungi mereka dari risiko yang tidak diinginkan.

Pendidikan Keuangan

Penasihat Keuangan juga berperan sebagai pendidik keuangan bagi klien mereka. Ini melibatkan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang konsep keuangan, membimbing klien dalam pengambilan keputusan yang cerdas, dan memberikan wawasan tentang bagaimana keputusan keuangan saat ini mempengaruhi masa depan.

Komunikasi yang Efektif

Kemampuan berkomunikasi dengan baik adalah keterampilan kunci yang dimiliki oleh Penasihat Keuangan. Mereka harus mampu menjelaskan konsep keuangan kompleks dengan cara yang dapat dipahami oleh klien dan membina hubungan saling percaya.

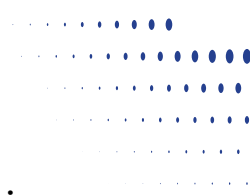
Pengembangan Rencana Keuangan

Berdasarkan analisis keuangan dan tujuan klien, Penasihat Keuangan membantu merancang rencana keuangan yang dapat memberikan panduan dan arahan dalam mencapai tujuan keuangan jangka pendek dan panjang.

Kepatuhan dan Etika

Penasihat Keuangan beroperasi dalam kerangka kerja yang diatur oleh peraturan dan etika profesi mereka. Mereka harus memastikan bahwa setiap saran atau rekomendasi yang diberikan mematuhi standar kepatuhan dan praktik etika yang tinggi.

Anda perlu memahami teknologi digital dan strategi pemasaran online. Pengalaman sebelumnya dalam industri asuransi juga akan sangat membantu.



Membantu Pensiunan dengan Perencanaan Asuransi

Selain opsi-opsi di atas, ada pilihan lain yang bisa Anda pertimbangkan setelah pensiun. Anda dapat membantu pensiunan lain dengan perencanaan asuransi. Banyak orang yang membutuhkan bimbingan dalam memahami kebijakan asuransi mereka dan memastikan perlindungan mereka terjaga dengan baik. Dengan pengalaman Anda, Anda dapat memberikan konsultasi dan saran kepada mereka.

9. Trainer atau Pembicara Bidang Asuransi

Profesi sebagai *Trainer* dan Pembicara Bidang Asuransi bukan hanya sekedar menyampaikan informasi, melainkan juga menjadi sumber inspirasi yang dapat membimbing individu untuk mencapai kesuksesan dalam industri yang dinamis ini. Dalam tulisan ini, kita akan merinci tugas, kualifikasi, serta dampak positif yang bisa Anda berikan sebagai seorang *Trainer* dan Pembicara di dunia asuransi.

Peran *Trainer* dan Pembicara Bidang Asuransi

Pendidikan dan Pelatihan Mendalam: Sebagai *Trainer*, tugas utama Anda adalah memberikan pelatihan yang tidak hanya informatif tetapi juga mendalam. Ini melibatkan pemberian pengetahuan detil tentang produk asuransi terkini, strategi penjualan yang efektif, dan pemahaman yang komprehensif tentang peraturan industri.

Motivasi dan Bimbingan Karir: Sebagai Pembicara, peran Anda melibatkan memberikan motivasi dan bimbingan karir kepada para profesional asuransi. Dengan berbagi kisah sukses, strategi inovatif, dan pandangan positif terhadap perubahan industri, Anda dapat menjadi pendorong utama bagi pertumbuhan karir mereka.

Analisis Industri yang Mendalam: Untuk memberikan pelatihan yang efektif, Anda harus memiliki pemahaman mendalam tentang tren terkini, perkembangan produk, dan perubahan regulasi dalam industri asuransi. Ini memungkinkan Anda memberikan wawasan yang berharga kepada peserta pelatihan.

Pengembangan Keterampilan Praktis: Melalui pelatihan, Anda membantu para profesional asuransi mengembangkan keterampilan praktis yang mereka butuhkan untuk menjadi lebih efektif dalam pekerjaan mereka. Ini bisa termasuk peningkatan keterampilan komunikasi, teknik penjualan yang lebih baik, dan pemahaman yang lebih baik tentang analisis risiko.

Peran sebagai Mentor dan Konselor: Sebagai *Trainer*, Anda dapat berfungsi sebagai mentor dan konselor bagi para peserta pelatihan. Dengan memberikan panduan pribadi, Anda membantu mereka mengatasi hambatan karir dan meraih tujuan mereka.

Kualifikasi dan Pengalaman

Pendidikan yang Relevan: Latar belakang pendidikan dalam bidang asuransi, keuangan, atau manajemen memberikan landasan yang kokoh. Ini dapat memberi Anda pemahaman mendalam tentang konsep-konsep kunci dalam industri asuransi.

Pengalaman Lapangan yang Substansial: Pengalaman kerja di industri asuransi memberikan Anda keunggulan dalam memberikan wawasan praktis dan studi kasus nyata kepada para peserta pelatihan. Hal ini juga meningkatkan kredibilitas Anda sebagai *Trainer*.

Sertifikasi Profesional: Memegang sertifikasi seperti *Certified Insurance Trainer* atau sertifikasi serupa dapat

menunjukkan komitmen Anda terhadap standar profesional tertinggi.

Kemampuan Komunikasi yang Superior: Sebagai Pembicara, kemampuan berbicara secara persuasif, menghibur, dan informatif adalah kunci kesuksesan Anda. Memiliki keterampilan komunikasi yang kuat membantu Anda menyampaikan pesan dengan lebih efektif.

Pemahaman yang Mendalam tentang Pembelajaran: Memahami berbagai gaya pembelajaran membantu Anda merancang program pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan individu. Ini meningkatkan efektivitas pelatihan Anda.

Pengaruh Positif yang Diberikan

Peningkatan Produktivitas dan Kinerja Individu: Melalui pelatihan yang mendalam, Anda dapat membantu para profesional asuransi meningkatkan produktivitas dan kinerja mereka. Ini memberikan dampak positif pada perusahaan dan karir mereka masing-masing.

Motivasi dan Semangat yang Berkelanjutan: Sebagai Pembicara, Anda memiliki peran penting dalam memberikan motivasi dan semangat yang berkelanjutan. Peserta pelatihan membawa pulang inspirasi tambahan untuk menghadapi tantangan dan mencapai tujuan mereka.

Perubahan Budaya Organisasi: Pelatihan yang baik dapat berkontribusi pada perubahan budaya organisasi. Mendorong rasa minat terhadap pembelajaran dan pertumbuhan dapat menciptakan lingkungan yang mendukung perubahan positif.

Pengembangan Karir yang Lebih Cepat: Para peserta pelatihan dapat melihat Anda sebagai sumber inspirasi untuk pengembangan karir. Peningkatan keterampilan dan

pengetahuan mereka dapat membuka pintu untuk peluang yang lebih baik.

Kontribusi Positif terhadap Industri: Melalui pengetahuan dan pengalaman Anda, Anda dapat memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan industri asuransi.

10. Pengacara dan Konsultan Hukum Perusahaan Perasuransian

Bila Anda memiliki latar belakang pendidikan hukum dan punya gelar Sarjana Hukum (SH), maka saat memasuki masa pensiun, Anda bisa memberikan jasa dan layanan hukum kepada perusahaan perasuransian.

Beberapa sahabat yang kukenal yang bergelar SH, setelah mereka memasuki masa pensiun, pertama kali yang mereka lakukan adalah bergabung dengan sebuah kantor hukum, untuk mempelajari dan memahami bagaimana cara operasional sebuah kantor hukum.

Setelah mempelajari dan memahaminya, mereka membuka kantor hukum sendiri, dan menawarkan jasa konsultasi hukum bagi Perusahaan perasuransian yang dikenalnya. Kunci keberhasilan dalam melakukan fungsi dan profesi konsultan hukum adalah pemahaman yang luas akan berbagai kaidah hukum, trik hukum dan hubungan baik dengan berbagai pihak, sehingga layanan yang diberikan kepada Perusahaan perasuransian dapat berjalan dengan baik.

Jasa layanan yang diberikan dapat bersifat kasus per kasus, atau disewa per bulan/tahun (*retaining*). Tentu setelah Anda memutuskan untuk menjadi konsultan hukum perusahaan asuransi, sebaiknya peran dan profesi lain yang dimiliki yang dapat menurunkan kepercayaan klien sebaiknya ditinggalkan.

Integritas dan kejujuran dalam melakukan profesi dan

fungsi ini sangat diperlukan dan diperhatikan oleh para klien.

Saat ini cukup banyak konsultan hukum dan pengacara yang menjalankan fungsinya sekadar memakai trik hukum legal, tanpa memerhatikan prinsip utmost good faith. Tujuan mereka adalah memenangkan perkara klien dengan legal, walaupun melanggar etika asuransi dan prinsip utmost good faith.

11. Dosen di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi

Menjadi seorang Dosen di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi adalah tanggung jawab yang membutuhkan dedikasi tinggi untuk memberikan pendidikan berkualitas kepada calon-calon profesional asuransi. Dalam artikel ini, kita akan menjelajahi tugas, kualifikasi, dan dampak positif yang bisa Anda berikan sebagai Dosen di dunia pendidikan asuransi.

Peran Dosen di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi

Pengajar Berkualitas: Sebagai Dosen, peran utama Anda adalah memberikan pengajaran berkualitas. Ini melibatkan penyampaian materi pembelajaran dengan metode yang memotivasi dan mendukung perkembangan pemahaman mahasiswa terhadap konsep-konsep kunci dalam manajemen asuransi.

Pengembangan Kurikulum: Anda terlibat dalam pengembangan kurikulum yang relevan dan sesuai dengan perkembangan terbaru dalam industri asuransi. Hal ini memastikan bahwa mahasiswa mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang perkembangan terkini dalam industri ini.

Penelitian dan Kontribusi Ilmiah: Dosen di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi diharapkan untuk terus melakukan

penelitian dalam bidang asuransi. Kontribusi ilmiah Anda dapat membawa dampak positif terhadap pemahaman industri dan meningkatkan reputasi sekolah.

Anda dapat bekerja sebagai pembimbing akademis bagi mahasiswa, memberikan bimbingan terkait pemilihan mata kuliah, tugas akhir, dan pemahaman lebih lanjut tentang karir di industri asuransi.

Dalam era digital ini, Dosen perlu memiliki pemahaman mendalam tentang teknologi pendidikan. Integrasi platform e-learning, simulasi industri, dan penggunaan sumber daya daring adalah bagian integral dari peran Anda. Hal ini dikarenakan generasi muda jauh lebih mudah memahami teknologi dibanding generasi sebelumnya

Kualifikasi dan Pengalaman

1. Pendidikan Tinggi yang Relevan: Memiliki gelar pascasarjana dalam bidang asuransi, manajemen risiko, atau disiplin ilmu terkait memberikan dasar pendidikan yang kuat seperti gelas Magister (S2).
2. Pengalaman kerja di industri asuransi memberikan Anda wawasan praktis yang dapat dibagikan kepada mahasiswa. Pengalaman ini memperkaya pemahaman Anda tentang tantangan dan peluang di lapangan. Melalui pengalaman Anda di industri, Anda dapat membantu mahasiswa menjalin hubungan dengan profesional asuransi, memberikan wawasan lapangan, dan menciptakan peluang magang atau kerja.
3. Keterlibatan sebelumnya sebagai dosen atau pengajar menunjukkan dedikasi Anda pada dunia pendidikan. Pengalaman ini juga membangun kemampuan Anda dalam berkomunikasi dengan mahasiswa.

4. Memiliki sertifikasi atau pelatihan terkait pengajaran di tingkat perguruan tinggi dapat meningkatkan kualifikasi Anda sebagai seorang Dosen.
5. Keterlibatan dalam publikasi ilmiah atau penelitian di jurnal-jurnal terkemuka dalam bidang asuransi memberikan nilai tambah pada profil akademis Anda. Dengan terus melakukan penelitian, Anda dapat mengintegrasikan inovasi dan perkembangan terbaru dalam kurikulum, memastikan bahwa mahasiswa menerima pendidikan yang relevan dan mutakhir.
6. Pemahaman yang Mendalam: Mahasiswa mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang teori dan praktik dalam industri asuransi melalui pengajaran Anda. Ini mempersiapkan mereka dengan baik untuk tantangan yang mungkin mereka hadapi di masa depan.

Dengan menekankan etika profesi asuransi, Anda membentuk karakter mahasiswa. Mereka tidak hanya memahami bagaimana industri ini beroperasi tetapi juga menghargai nilai-nilai integritas dan kejujuran.

Dari banyak pilihan diatas dapat kita lihat bahwa banyak sekali peluang profesi dan aktivitas setelah memasuki masa pensiun dari industri perasuransian. Tentunya peluang karir tersebut akan semakin meluas mengikuti perkembangan jaman dan teknologi.

Pesan terakhir sebelum Anda mengakhiri bab ini adalah: "Carilah sebuah aktivitas produktif bersifat rutin (rutinitas) yang disenangi dan dapat Anda lakukan setiap hari, yang dapat membuat Anda sibuk dan berbahagia di sana. Jangan diam dan bengong saja di rumah setelah Anda memasuki masa pensiun, karena itu akan membuat Anda mudah sakit. Kalau mati cepat tidak apa, namun sakit terus menerus akan membuat Anda menderita dan sengsara, begitupun dengan keluarga Anda!"

Selamat berbahagia dengan hidup dan karir Anda saat ini, bersiaplah karena waktu terus mengalir dan Anda akan menua.





T U G U R E

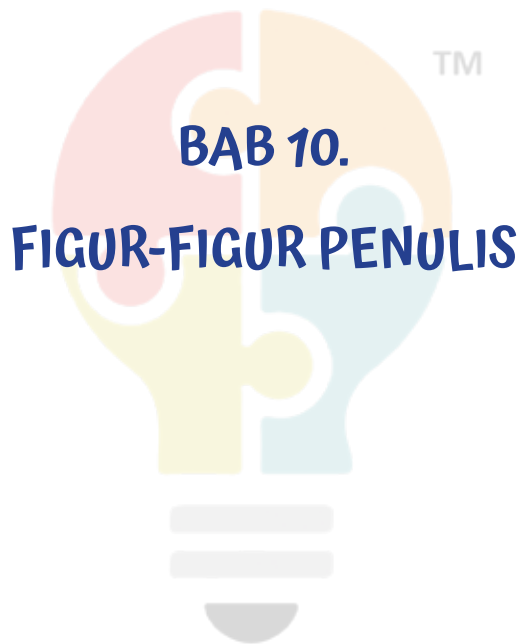
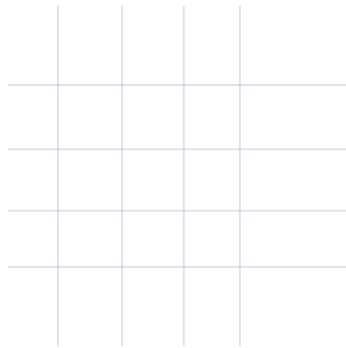


from Trust to Excellence

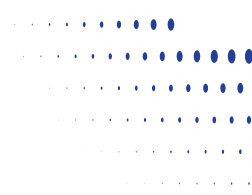


"Tawarkan benefit terbaik
dan ketulusan dalam setiap
pelayanamu, maka kau
tidak perlu menjual hingga
mulutmu berbusa, apalagi
dengan intrik penuh tipu
daya yang akan kau sesali!"

Andreas Freddy Pieloor
Guru Asuransi







ANDREAS FREDDY PIELOOR

“Setiap peristiwa buruk mengandung benih manfaat yang sama atau bahkan lebih besar” – Napoleon Hill – Penulis “Think & Grow Rich”

Aku terlahir di sebuah keluarga sederhana, di daerah Tanjung Priok, Jakarta Utara. Papiku seorang pelaut dan mamiku adalah ibu rumah tangga biasa. Masih terekam dengan sangat baik masa kanak-kanak pada saat usia 5 – 6 tahun, dimana kami tinggal di sebuah rumah kecil di gang Kampung Sawah dan rumah kami dibangun seadanya. Berdindingkan bilik bambu dan itupun tidak menutup seluruh ruang dinding, dan berlantaikan tanah. Ayam dan binatang kecil dapat sangat mudah untuk masuk ke dan keluar dari rumah.

Pernah suatu ketika saat ku terbangun pagi, dan ingin turun, aku kaget karena kakiku menyentuh sesuatu yang dingin. Ternyata banjir telah masuk ke dalam rumah kami dan semua barang-barang mengambang di permukaan air, termasuk barang-barang bekas dan lainnya yang berasal dari luar rumah.

Mamiku

Aku adalah anak nomor 2 dari 5 bersaudara, dan mami melahirkanku saat berusia masih sangat muda, setelah 2 tahun sebelumnya melahirkan Arthur, kakakku. Beliau hanya lulusan Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan berasal dari keluarga besar (8 bersaudara), namun aku sangat menghormati dan mengaguminya. Bukan hanya karena beliau adalah mamiku, namun semua karena apa yang telah dilakukannya di sepanjang perjalanan hidupnya hingga hari ini.

Kalau mamiku tidak bertahan dan bersabar diri, mungkin keluarga kami tidak akan utuh seperti saat ini dan mungkin aku tidak akan menulis buku ini. Bisa saja aku berada di sebuah tempat di alam lain, dan aku tidak akan memiliki kepribadian yang saat ini kumiliki.

Mami begitu sabar dan menerima apapun yang terjadi, hanya demi keutuhan keluarga dan masa depan anak-anaknya. Beliau mengajarkan kami sebuah nilai yang sangat luhur yaitu sabar dan memaafkan. Dan ternyata saat ini semua itu membuahkan hasil, yaitu 5 anak-anak mami dapat hidup mandiri dan dalam keadaan rukun serta baik adanya.

Mami membesarkan kami secara mandiri (sendiri), karena profesi papi seorang pelaut, dimana sebagian besar waktunya dihabiskan di laut dan di negara-negara seberang. Sehingga kami, anak-anaknya tumbuh, berkembang dan diasuh hanya oleh mami seorang diri. Papi kadang hanya datang tidak lebih dari 1 bulan, lantas meninggalkan kami untuk mencari nafkah selama 1 tahun lagi.

Ekonomi

Keadaan ekonomi kami di awal papi dan mami membangun keluarga sangat sederhana, dan mami dan papi berasal dari keluarga biasa, bahkan keluarga papi masuk golongan agak berkekurangan.

Papi masih terus melanjutkan sekolah untuk dapat memperoleh kesempatan promosi pada jabatan yang lebih tinggi, bahkan saat usianya sudah tidak lagi muda.

Gaji papi sebenarnya memadai untuk membayar seluruh ongkos kehidupan keluarga kami, namun karena papi adalah seorang anak yang juga ingin berbakti pada orang tua dan keluarga besarnya, maka gaji tersebut dialokasikan juga bagi mereka. Sehingga uang yang ada tidak lagi mencukupi untuk membayar makan dan hidup kami, mami dan anak-anak. Tetapi mami tidak pernah mengeluh, berapapun diberi dan pemberian gaji inipun tidak terjadwal setiap bulan, sehingga mami harus memutar otak untuk mencari uang tambahan. Salah satunya adalah dengan menjual air kepada para tetangga, dengan memakai jasa tukang gerobak, maka mami bisa menghasilkan uang tambahan yang tidak seberapa.

Karena kondisi ekonomi yang terbatas, makan nasi berlaukan garam atau kecap, adalah sebuah “ritual” yang kadang kami jalani, hanya untuk menyambung hidup. Mungkin keadaan kami jauh lebih baik, dibandingkan saudara-saudara kita di daerah yang berkekurangan, yang bahkan untuk makan pun tidak bisa.

Gaji yang mami peroleh dari papi setiap bulannya tidak dalam jumlah yang sama, sehingga mami harus berhemat dan menyediakan makanan seadanya. Namun bila masih ada lebih, kadang mami memasak kami tahu, tempe dan sayur. Sekali-kali ayam goreng pun muncul di hadapan kami. Dengan berhemat setiap bulannya, mami kadang dapat menabung dan uang simpanan ini dibelikan emas perhiasan walau sedikit.

Saat papi belum mengirim uang dan atau hanya memberikan sedikit gaji, yang tidak mencukupi untuk membayar kebutuhan hidup, maka mamipun akan mengeluarkan emas simpanannya untuk digadaikan di Perum Pegadaian. Perjalanan pergi dan pulang

dari rumah ke pegadaian, sering kulakoni bersama mami, hanya untuk mendapatkan beberapa rupiah sekadar menyambung hidup. Setelah mami mendapat kiriman uang, beliau pun menebus gadaian emasnya.

Bila ternyata setelah menggadaikan emas, dan kiriman uang masih belum tiba, maka mami segera mengunjungi saudara-saudaranya yang lebih mampu untuk meminjam uang makan, walaupun mami harus membuang perasaan malunya. Uang pinjaman tersebut akan dikembalikan segera setelah kiriman uang gaji tiba.

Begitulah perjalanan kehidupan mami dan anak-anaknya, saat ku masih kanak-kanak yang kuingat hingga saat ini.

“Jika kau ingin bahagia, tentukan tujuan yang memberdayakan pikiranmu, membebaskan energimu, dan mengilhami harapanmu” – Andrew Carnegie – Orang terkaya di Amerika di awal 1900-an

Sekolah

Di masa kecil, mami dan papi selalu memberikan nasihat kepada kami, anak-anaknya untuk bersekolah yang rajin, dan dapatkan nilai-nilai bagus. Bila perlu peroleh rangking tinggi di setiap tahunnya.

Mami terus mendorong aku dan Arthur untuk belajar dengan baik dan kadang-kadang beliau mengajari kami menyelesaikan pekerjaan rumah. Saat kami sudah lebih besar, dan kami telah memiliki 2 adik lagi, maka mami menjadi sibuk mengurus mereka. Kami harus mandiri untuk belajar dan mengurus sekolah kami sendiri. Satu tujuan kami adalah memelajari dan menguasai semua mata pelajaran yang diberikan di sekolah, apapun yang terjadi.

Aku masih ingat saat duduk di kelas 6 sekolah dasar, di pertengahan tahun, keluargaku pindah dari kota Ujung Pandang (Makassar) ke Jakarta pada tahun 1979. Aku bersekolah di SD Van Lith Gunung Sahari, Jakarta, dan aku terkejut sekali saat ulangan mendapat nilai 3. Ternyata cara, tingkat dan bobot pelajaran di Jakarta lebih tinggi daripada apa yang kuperoleh di Makassar. Aku marah dan kecewa pada diri sendiri, aku tertantang untuk memperbaiki dan memperoleh nilai atau angka yang lebih “wajar”.

Aku minta mami membangunkanku setiap hari jam 03.30, untuk memiliki waktu membaca dan belajar pelajaran lebih banyak. Aku dan Arthur bangun setiap pagi hanya untuk mengejar ketertinggalan kami dalam pelajaran. Tidak lebih dari 1 bulan, setelah melakukan belajar pagi, aku dan Arthur dapat mengikuti dan mengimbangi cara belajar di Jakarta. Saya Pun berhasil kembali memperoleh angka 8.

Inti pelajaran dari ketertinggalan ini, kubisa menguber pelajaran sekolah dan memperoleh nilai bagus, bila dikerjakan dengan kerja keras dan sungguh-sungguh. Dan ini berlaku dalam “pelajaran hidup” di sekolah kehidupan dan pekerjaan dimanapun ku berada.

Lulus SMA

Aku memiliki cita-cita menjadi seorang arsitek, dan ingin masuk ke fakultas teknik di sebuah universitas. Namun saat lulus Sekolah Menengah Atas (SMA), keadaan ekonomi keluarga kami dalam keadaan kurang baik. Papi sedang tidak bekerja dan tidak memiliki uang untuk membayar biaya di universitas swasta. Saat pengumuman SIPENMARU (sistem penerimaan mahasiswa baru) keluar dan mendapati bahwa aku gagal masuk Universitas Negeri, maka harapkanu pupus untuk menjadi arsitek, karena untuk masuk universitas swasta memerlukan uang yang sangat besar.

Pada tahun yang sama (1986) papi mengajakku ke kantor kerabat dekatnya yang membangun dan memiliki sebuah kantor konsultan asuransi yang lebih dikenal dengan nama Insurance Brokers. Nama kerabat papi adalah Om Fred Iswara. Saat berbincang, papi meminta saran dan masukkan untuk diriku, sebaiknya aku melanjutkan pendidikan kemana, demi masa depan. Om Fred dengan lantang dan yakin, menyarankanku masuk ke sebuah perguruan tinggi asuransi saja, yang saat itu hanya satu-satunya yaitu Akademi Asuransi Trisakti (AKASTRI).

Di situlah asal mulanya, aku masuk dan mengenal asuransi. Dengan meminta surat referensi Om Fred yang ditujukan ke AKASTRI, papi juga meminta keringanan biaya kuliah dan dana sumbangan kampus.

Nilai yang aku peroleh dari kejadian ini adalah bahwa kita boleh saja memiliki cita-cita yang ingin kita capai, namun kita harus tetap realistis dan berpijak di bumi tempat kita berada, maksudnya kita harus menerima keadaan yang ada dengan ikhlas.

Mulai dari sini aku mengenal dunia asuransi yang sebelumnya tidak pernah terpikirkan, bahkan terlintas pun tidak. Ternyata dunia asuransi memberikan sebuah kesempatan yang sangat luas kepadaku, untuk menjadi seorang profesional dan menjadi tempat mencari nafkah yang dapat kuandalkan hingga hari ini.

Aku harus dapat menerima apapun perubahan yang terjadi, bahkan yang tidak sesuai dengan rencana semula. Aku harus meninggalkan cita-cita awal, dan menyesuaikan diri dengan kondisi terkini dan keadaan tempat ku berada, dengan mempelajari dan meningkatkan terus kompetensi diri, yang diperlukan di dunia asuransi.

Nasihat

Suatu ketika, papi memanggilku dan Arthur, setelah kami berada di ruang keluarga, beliau mulai berkata: “Papi tidak bisa memberikan kalian warisan, papi hanya dapat memberikan pendidikan sesuai dengan kemampuan papi. Pendidikan adalah modal dasar melangkah di masa depan, janganlah kalian mengharapkan apapun dari papi. Silahkan kalian cari harta dan kekayaanmu sendiri, dengan tangan dan pikiranmu. Kalian adalah laki-laki dan calon kepala keluarga. Jadilah seorang lelaki sejati, yang mampu menafkahi keluargamu sendiri dengan keringatmu. Jangan membebani orang lain dan menjadi benalu, melainkan siaplah membantu saudara dan keluarga yang menghadapi kesulitan”.

Beberapa poin yang dapat kutangkap dari penuturan papiku, antara lain:

- Pendidikan adalah modal dan “tiket” awal untuk memperoleh pekerjaan, namun tidak menjamin hidup masa depanku
- Aku harus mencari dan mengusahakan sendiri nafkah, rejeki dan harta, bagi diri dan keluarga dengan bekerja keras, dengan tangan dan pikiranku sendiri.
- Tidak mengharapkan warisan, karena harta tersebut bukan hakku, melainkan hak orang tua yang akan dipergunakan untuk membayar biaya dan menikmati waktu mereka di hari tua.
- Tidak membebani orang lain dan menjadi benalu, melainkan berdayakan diriku untuk membantu saudara dan keluargaku.
- Jadilah lelaki yang sesungguhnya, dengan berusaha dan mampu menafkahi istri dan anak-anakku sendiri. Lelaki yang tidak menghasilkan dan menafkahi keluarga yang dibanggunya, bukanlah lelaki sesungguhnya.

Apakah Anda yang mengaku lelaki, telah bertindak dan menjadi lelaki sesungguhnya?

Bila Anda melakukan tindakan yang mengandung unsur keberhasilan dari awal, maka Anda akan mencapai keberhasilan. Sebaliknya bila yang Anda lakukan serangkaian tindakan yang tidak mengandung keberhasilan, maka kegagalan adalah buah yang akan Anda peroleh.

Keberhasilan atau kegagalan adalah sebuah hasil atau akibat yang pasti dan dapat diperkirakan jauh sebelum peristiwa keberhasilan atau kegagalan tersebut terjadi. Karena formula atau rumus keberhasilan atau kegagalan selalu sama di setiap kejadian dan dalam setiap abad, serta berlaku bagi semua orang tanpa pengecualian.

Keberhasilan atau kegagalan sebenarnya adalah sebuah pilihan dan keputusan dari pikiran dan perasaan seseorang, yang ditindaklanjuti dengan berbagai tindakan. Keberhasilan atau kegagalan seseorang, bukanlah sebuah kesalahan “ramuan”, atau dapat dilimpahkan atau dituduhkan kepada pihak lain. Melainkan kesalahan seseorang itu disebabkan oleh tindakan dirinya sendiri yang tidak dapat memenuhi ketentuan atau permintaan dalam sebuah “rumus keberhasilan” pada waktu tertentu dan di tempat dia berada.

“Manusia diberi kaki kiri dan kanan, untuk melakukan kesalahan pertama ke kiri, lalu ke kanan, kiri lagi dan terus begitu” – Buckminster Fuller – Insinyur, penemu dan filsuf.

Kuliah

Aku menyadari dan menerima bahwa aku tidak bisa mengejar harapan dan cita-cita menjadi seorang arsitek, dan saat itu aku pasrah dan menjalani “destiny”-ku dalam bidang asuransi. Aku tidak menyalahkan siapapun, dan aku memahami bahwa itu sudah merupakan kondisi atau jalan hidupku. Aku percaya Tuhan telah menyediakan dan menunjukkan bidang studi, pekerjaan dan rezekiku di industri asuransi. Aku hanya perlu serius dan menekuni bidang asuransi yang terhampar di hadapanku saat itu.

Aku menjalani masa kuliah selama 3 tahun sejak tahun 1986. Misiku hanya satu dalam menjalani masa pendidikan yaitu, mengetahui, memahami dan menguasai seluruh pelajaran yang diajarkan di kampus. Aku tidak mengejar angka lagi, melainkan pemahaman dan penguasaan.

Saat berada di semester 2, aku mengajukan surat permohonan kerja magang kepada Om Fred, untuk bisa belajar dan mencari tahu lebih jauh bidang asuransi ini. Dan Beliau memberikan kesempatan kepada saya.

Tepat tanggal 13 April 1987, saat usiaku 20 tahun, ku memulai debut-ku di sebuah kantor, yaitu di PT. Mitra Iswara & Rorimpandey (MIR). PT adalah singkatan perseroan terbatas, namun aku lebih senang menyebutnya sebagai “**perguruan tinggi**” yaitu tempat belajar dalam kehidupan nyata dan memperoleh kesempatan mendapat uang saku.

Aku masih ingat sejak saat itu, setiap hari aku harus bangun pagi sekitar jam 5 kurang, dan berangkat ke kantor memakai kendaraan umum dari Depok menuju kantor di daerah penjernihan, Bendungan Hilir, Jakarta Pusat.

Aku magang hingga jam 16.00, setelah itu harus segera berkemas untuk berangkat ke kampus Trisakti, dengan menggunakan Metromini B91 tujuan Grogol. Jam kuliah dimulai 17.30 hingga kadang-kadang sampai jam 21.00. Setelah jam kuliah selesai, ku langsung pulang, dan tiba kembali di rumah kira-kira sekitar jam 22.30. Begitulah kehidupan Aku Setiap hari selama masa kuliah, selama 2 tahun 6 bulan.

Magang atau Kerja?

Saat magang di MIR, aku menerima dengan senang hati apapun bentuk pekerjaan yang diberikan dan berapapun banyaknya. Aku ingin mengetahui dan menguasai seluruh tugas yang ada, dengan mempelajari dan memahaminya setiap bagian dari tugas tersebut. Dari menempel foto hasil *survey*, membuat *photo copy* dokumen, merapikan file, hingga memasukkannya ke dalam ordner.

Semua kulakukan dengan senang hati, dan ku berusaha untuk menuntaskannya dengan lebih baik dan lebih cepat. Bila sudah selesai, aku minta pekerjaan tambahan kepada supervisor.

Satu hal yang kulakukan selama magang di MIR, adalah membuat *photo copy* setiap dokumen polis asuransi beserta klausulnya, yang kutangani saat itu. Aku masukkan dalam satu ordner, dan kemudian kusimpan sebagai bahan kuliahku selama belajar di **perguruan tinggi** MIR. Baik yang berbahasa Indonesia, maupun yang berbahasa Inggris. Aku selalu berusaha menyempatkan dan menyediakan waktu, untuk membaca, memahami dan menguasai apa yang ditulis polis-polis tersebut. Aku membuka dan membedah satu per satu polis tersebut, aku berusaha memahami dengan baik apa arti dari kata-kata yang ada.

Walaupun aku harus selalu membuka kamus bahasa Inggris, untuk dapat mengetahui arti kata tersebut, dan memerlukan waktu lebih lama, aku senang mengerjakannya. Aku akan menggaris bawahi dan menstabilo kata-kata kunci penting, yang ku temukan saat membaca. Bila aku tidak dapat memahaminya dengan baik, maka besok harinya akan Aku tanyakan kepada supervisor Akudi MIR atau dosen di kampus.

Tidak sampai 1 tahun, Aku Sudah dapat memahami dan menguasai hampir semua polis asuransi yang menjadi pekerjaan saya. Sebut saja polis *Property All Risk, Marine Cargo Insurance, Contractors All Risks, Erection All Risks, Personal Accident, Health Insurance* dan *Motor Vehicle Insurance*. Aku Sangat bahagia dengan pencapaian aku ini, karena hal ini memudahkan aku Mengikuti pendidikan di kampus maupun menyelesaikan pekerjaan ku di MIR.

MIR merupakan tempat membangun pondasi aku dalam bidang asuransi, dan aku mulai menyukai dan mencintai bidang asuransi, yang semula bukanlah pilihan hati saya.

Asuransi Bukanlah Pilihan

Terus terang sejak aku mengajar di sebuah lembaga pendidikan asuransi (LPAI) pada tahun 1994, aku menemukan begitu banyak orang yang “tersesat” dan “kesasar”, dan terjebak di dunia asuransi. Mereka akhirnya bekerja dan mencari nafkah di bidang ini, walaupun tidak pernah memikirkan sebelumnya, dan mungkin saja saat itu hanya industri ini yang menerima mereka sebagai pegawai. Daripada menjadi pengangguran, lebih baik bekerja dulu walau di dunia yang sangat asing dan bukan pilihan hati.

Ya, hampir 90% personal asuransi saat ini yang sukses dan mencari nafkah di industri pengelolaan risiko ini adalah orang-

orang yang tersesat dan terperangkap dalam bidang yang tidak mereka inginkan pada awalnya, namun hingga saat ini, mereka hanya berserah dan menyerahkan dirinya, dan tidak ada usaha untuk memberontak dan beralih kembali kepada bidang lain. Mereka akhirnya bertekuk lutut dan jatuh cinta pada bidang ini, termasuk saya. Asuransi bukanlah pilihan melainkan ***destiny***.

Magang ke 2 dst.

Setelah aku menamatkan pendidikan di kampus tepat waktu, dan aku melihat sudah cukup bagiku untuk menuntut ilmu dan magang di MIR, dan ingin menuntut ilmu di ***perguruan tinggi*** lainnya, maka aku menyampaikan keinginanku ini kepada seorang General Manager MIR. Aku sampaikan bahwa aku ingin belajar dan mengetahui bidang lainnya dalam industri asuransi ini, dan ku sampaikan bahwa aku akan kembali lagi ke MIR setelah aku menimba ilmu. Aku ingin magang di perusahaan asuransi, agar mampu menguasai seluruh pekerjaan yang ada dalam industri asuransi ini.

Namun keinginan Akuini, ternyata ditanggapi dengan negatif dan tidak sesuai dengan harapan saya. Aku diminta untuk mengundurkan diri dan keluar bulan depan. Padahal aku belum mengirimkan surat kepada perusahaan asuransi manapun. Aku diberikan pesangon oleh MIR setelah tanggal yang ditetapkan bagi kutiba.

Mudah-mudahan penjelasan dan penyampaian Akuini dapat diterima oleh manajemen MIR saat ini, karena Aku dengar dan rasakan masih ada “kemarahan” atau “ketidaksukaan” atas kepergianku saat itu.

Terima kasih Pak Fred Iswara, Pak Fred Sabini, Pak Indra Maulana (almarhum) dan Pak Djoko Gazali, telah menerima dan mengajarkanku ilmu asuransi dan kehidupan selama berada di MIR.

Dengan bantuan seorang sahabat baik saya, Henry Ridwan (Tugu Pratama Indonesia) aku berhasil diterima di PT. Asuransi Tokio Marine Indonesia (TMI), sekali lagi kusampaikan bahwa PT. bagiku adalah singkatan ***perguruan tinggi***, atau ***universitas*** tempat dimana Aku akan **menimba ilmu kehidupan nyata**. Aku belajar atau magang di TMI ini tidak terlalu lama, sekitar 6 bulan. Karena aku mendapati bahwa kesempatan bagiku untuk menimba ilmu kecil sekali, dan selama 6 bulan tersebut ku hanya belajar sedikit sekali. Aku terpaksa mengundurkan diri kepada Presiden Direktur TMI dengan alasan aku lebih banyak menganggur dan tidak memiliki pekerjaan yang cukup banyak untuk dapat meningkatkan diri saya. **Aku tidak mau membuang waktu percuma** dan tidak rela makan ***gaji buta***, yang akan membutuhkan aku dalam mengejar pengetahuan kehidupan.

Setelah menamatkan pendidikan yang singkat selama 6 bulan di TMI, akupun masuk ke ***perguruan tinggi*** Wahana Tata yang berlokasi di Jl. H.R. Rasuna Said Jakarta. aku ditempatkan di bagian pemasaran, di kantor cabang utama. Di sini aku belajar bagaimana berhubungan dengan bank-bank pemerintah seperti BRI, BDN, BBD, BAPINDO dan EXIM (BDN, BBD, BAPINDO dan EXIM sudah merger menjadi MANDIRI). aku menamatkan pendidikanku di Wahana Tata selama hampir 2 tahun, karena aku melihat kesempatan maju terbatas sekali. Aku harus mengantri cukup panjang untuk sampai tiba di posisi kepala cabang, dan dalam antrian tersebut akan memakan waktu paling tidak 5 sampai 10 tahun lagi. Tidak ada jalan singkat atau *shortcut*, karena Wahana Tata menganut sistem senioritas, jadi harus menunggu mereka pensiun, mengundurkan diri atau meninggal dunia. ku pikir tidak baik, mengharapakan peristiwa tersebut terjadi pada mereka, oleh sebab itu lebih baik ku mencari ***perguruan***

tinggi lain. Aku berterima kasih kepada Pak Robert Jeremia, Pak Jimmy Poernomo, Pak Teddy Irwan Puspito, Pak Rudy Wanandi, yang telah menjadikan Aku Lebih berkualitas sebagai seorang manusia pembelajar.

Setelah menamatkan pendidikan di Wahana Tata, aku melanjutkan pendidikanku ke Asuransi ALLIANZ Utama Indonesia. Di **perguruan tinggi** ini aku belajar banyak hal dan ternyata untuk lulus di Allianz, ku memerlukan waktu hampir 5 tahun. Di sini ku memperoleh kesempatan untuk belajar di berbagai departemen, antara lain klaim, pemasaran dan *underwriting* (teknik). aku berterima kasih kepada Mr. Manfred Wittau, Pak Victor Sandjaja, Pak Syamsir, Pak Arief Firman dan Ibu Uly Tanugroho, atas kesediaannya menjadi *mentor* atau *dosen* selama ku belajar di Allianz.

Lulus dari Allianz, aku pun melanjutkan ke beberapa perguruan tinggi seperti Danamon Asuransi selama 1 tahun, di AGF (Assurance Generale de France) selama 1 tahun, di AIOI Insurance (dahulu Chiyoda) selama 5 bulan. aku mendapat kesempatan belajar di AIOI berkat bantuan Pak Teddy Hailamsah (Presiden Direktur Asuransi Central Asia).

Setelah 15 tahun, akhirnya ...

Setelah aku belajar dan menimba ilmu di berbagai *perguruan tinggi* asuransi (perusahaan asuransi) selama 9 tahun, aku pun kembali belajar ke *universitas* konsultan asuransi yang bernama Accette (dahulu bernama Ultramas).

Di sini ku mendapat kesempatan yang cukup besar untuk belajar dan meningkatkan kreatifitas saya, dan aku menamatkan pendidikan ku di sini selama 2 ½ tahun, di bawah mentor yang bernama Ibu Veronika Soekarso. Terima kasih Ibu.

Belajar dan menimba ilmu di 2 perguruan tinggi konsultan asuransi (MIR dan Acette) dan 6 perguruan tinggi asuransi, selama hampir 15 tahun, membuat aku sudah siap untuk membangun **perguruan tinggi** sendiri.

Aku mulai membangun **perguruan tinggi** bernama **Antara Intermediary Indonesia**, sejak tahun 2002 dan hingga saat ini ku menjabat sebagai **Rektor** merangkap **dosen**. Aku senang sekali dapat membangun **pt** sendiri, karena di sini ku bisa mengeluarkan semua daya kreatifitas dan ide saya, aku boleh mengaplikasikan ilmu yang telah aku peroleh di sepanjang perjalanan kehidupan ku selama hampir 15 tahun,

Alasan pindah perguruan tinggi

Selama 15 tahun aku menimba ilmu di berbagai perguruan tinggi atau perusahaan, aku memiliki 3 target utama yaitu:

- Berusaha untuk belajar, menyerap dan menguasai sebanyak-banyaknya ilmu, yang dapat ku pergunakan untuk meningkatkan kompetensi dan kemampuan saya. Aku ingin meningkatkan harga atau nilai diri saya, seiring dengan waktu yang ku jalani.
- Berusaha membangun jaringan kerja yang lebih luas, dengan semua pihak di tempat ku belajar
- Berusaha meraih posisi setinggi yang ku mampu

Bila ternyata target ku telah tercukupi dan terpenuhi, maka aku akan mencari tempat belajar kembali. Mungkin Anda tidak melihat alasanku terkait dengan uang atau gaji, karena kupikir gaji atau uang kompensasi akan meningkat secara otomatis bila kemampuan dan keahlianku meningkat.

Perusahaan seperti halnya perguruan tinggi, dimana Anda dapat belajar untuk menguasai keahlian dan sebuah pekerjaan, dan sekaligus Anda mendapat uang saku berbentuk gaji, Semakin tinggi ilmu dan kemampuan Anda, maka uang saku yang diberikan semakin besar. Untuk itu Anda harus selalu meningkatkan kemampuan dan keahlian diri, tidak pernah terhenti oleh alasan apapun, kecuali oleh kematian.

Aku ingin usia yang aku lalui, tidak terlewat secara percuma, Aku tidak ingin menjadi manusia yang lebih tua dengan sia-sia. ku akan memanfaatkan setiap waktu dari usia saya, yang pasti akan kulewati, untuk terus belajar, berubah dan bertumbuh lebih tinggi dan lebih baik. Untuk dapat melayani lebih banyak kepada sesama dan dunia.

Pensiun dini di usia 50

Setelah menjalani posisi sebagai executive selama 15 tahun, dan dengan keinginan untuk memberikan kesempatan kepada generasi muda, aku memensiunkan diri di tahun 2017 tepat pada usiaku yang ke 50. Aku ingin memberikan teladan kepada industri perasuransian yang cukup banyak perusahaannya dipimpin oleh kakek-kakek dan nenek-nenek berusia di atas 65 tahun.

Juga karena aku mencintai dunia pendidikan, maka aku membangun Itikad Academy, sebuah lembaga pendidikan dan pelatihan yang berfokus pada bidang asuransi dan manajemen risiko.

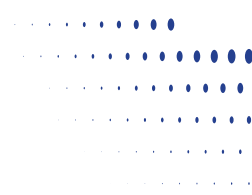
Banyak Senioraku yang menasihati untuk tidak melepas posisi executive di Antara, namun sudah menjadi kebulatan tekad ku, memberi kesempatan kepada generasi muda dan lagi pula kau masih bekerja dengan format yang berbeda, bebas berkreasi dan lebih leluasa waktu.

"Satu-satunya pengukur keberhasilan yang sesungguhnya adalah rasio antara apa yang seharusnya dapat kita lakukan atau orang seperti apa kita sebenarnya dapat menjadi di satu sisi, dibandingkan dengan hal-hal yang telah kita lakukan dan hal-hal yang telah kita perbuat bagi kita sendiri" – H.G. Wells



Bagiku mengajar adalah cara belajar yang terbaik, dan menulis bagai oksigen yang mengalir di dalam darahku. Photo di acara di AAAUI Jawa Barat - 2023.





PROFESI DAN KARIR DALAM INDUSTRI PERASURANSIAN

Anggia Nugrahaning Sasanti, ST, MM, AAIK

Siapa aku?

Saya lahir di sebuah desa kecil di Ambarawa pada tahun 1984. Saya anak terakhir dari tiga bersaudara dan satu-satunya anak perempuan. Saya punya dua kakak laki-laki dengan jarak umur yang lumayan jauh, secara natural dan hukum alam kedua kakak laki-laki saya suka sekali menggoda adik perempuannya. Mereka berdua tidak akan puas dan merasa ada yang kurang ketika adik perempuannya tidak berteriak atau menangis minimal satu kali dalam sehari. Sehingga secara natural juga saya mengembangkan kemampuan untuk bertahan hidup, menjadi lebih cepat, menjadi lebih cerdik dan pintar dari kakak-kakak saya sehingga ketika mereka menggoda saya, saya bisa membalas balik. Rumah kami saat itu sangat ramai penuh dengan teriakan dan tawa juga tangis. Tetapi hal baiknya saya tumbuh menjadi anak yang tahan banting dan kompetitif. Salah satu sikap yang mendukung karir saya saat ini. Hal baik berikutnya adalah kami bertiga masih sangat dekat sampai saat ini dan sejak remaja sampai saat ini kakak-kakak laki laki saya selalu ada dan siap membela adik perempuannya.

Kami sekeluarga hidup dengan sederhana, bapak dan ibu saya bekerja sebagai pegawai negeri namun kami tidak pernah kekurangan perhatian dan kasih sayang. Walau sebagai ibu yang bekerja namun ibu saya tidak pernah lalai dalam memperhatikan anak-anaknya. Ibu saya lah yang mengajarkan saya dan memberi contoh bagaimana menyeimbangkan karir dan keluarga. Ibu saya juga yang menekankan pentingnya tidak melupakan tugas, peran dan tanggungjawab sebagai Ibu walaupun wanita bekerja. Didikan keras tapi penuh kasih sayang orangtua kami mengajarkan ajaran jawa untuk tetap tenang dan sopan terhadap orang lain terutama orang tua meskipun sedang marah dan emosi. Saya baru menyadari bahwa sejak kecil kami sudah dilatih mengelola emosi kami.

Di ajaran jawa sangatlah tabu untuk membentak dan berkata kasar pada orang tua dan orang yang lebih tua. Walau kita merasa tidak bersalah ketika dimarahi namun kita tidak boleh membantah pada saat itu. Perkataan kita harus tetap sopan. Norma tersebut yang saat ini mulai menghilang dari kehidupan saat ini. Sopan santun terhadap orang yang lebih tua yang dahulu menjadi sesuatu yang wajib dilakukan oleh setiap anak. Sangat miris melihat kebudayaan tersebut terkikis di masa sekarang.

Saya baru menyadari bahwa hal-hal dasar tersebut yang membentuk karakter saya dan juga membentuk serta meningkatkan kecerdasan emosi saya. Ketenangan emosi dan otak yang dingin ketika menghadapi suatu permasalahan terkadang sangat penting dalam dunia pekerjaan. Pengelolaan emosi untuk tidak terlibat suatu arus yang ditimbulkan permasalahan tetapi tetap fokus terhadap sumber dari masalah tersebut adalah salah satu hal penting yang harus dimiliki seorang manajer.

Tetapsopan ketika mengungkapkan pendapat kita yang berbeda dari orang lain. Tetap santun ketika lawan bicara tidak menerima pendapat kita dengan baik. Bahkan tetap sopan ketika menghadapi

customer yang tidak puas dengan pelayanan kita. Dan tetap santun ketika atasan menegur kita. Sopan santun ini sangat membantu dalam karir terutama dalam industri jasa dimana kepuasan nasabah adalah menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan.

Dari sejak SMP saya sudah senang sekali berorganisasi, dari pramuka sampai pecinta alam. Dan ternyata berorganisasi melatih kita untuk Kerjasama team sejak dini. Organisasi melatih kita untuk bisa bekerjasama dengan orang-orang yang memiliki karakter yang berbeda-beda. Perusahaan merupakan organisasi yang kompleks dimana kita dituntut untuk bisa bekerjasama dengan setiap bagian.

Mengapa kuliah di fakultas teknik jurusan teknik kimia?

Orang ketika pertama kali berkenalan dengan saya sering sekali bertanya mengapa saya mengambil jurusan Teknik Kimia dan kemudian memilih karir di bidang Asuransi, Asuransi dan Teknik kimia dianggap sesuatu yang tidak berkaitan. Saya akan menceritakan ini di bagian selanjutnya, namun saya akan menceritakan kenapa saya memilih jurusan Teknik Kimia terlebih dahulu.

Sejak di bangku sekolah saya sangat menyukai pelajaran Biologi, Matematika , Kimia dan saya selalu mendapatkan nilai yang bagus di mata pelajaran tersebut. Namun saya juga memiliki ketertarikan pada kebudayaan masa lalu manusia atau Arkeologi. Saking senangnya saya dengan arkeologi, di kelas tiga SMA saya mengemukakan keinginan saya untuk berkuliah di jurusan Arkeologi di UGM kepada ibu saya. Namun waktu itu beliau khawatir akan keinginan saya, beliau khawatir saya tidak akan mudah mendapatkan pekerjaan dengan jurusan yang saya pilih tersebut karena jurusan tersebut tidak populer dan Pemerintah tidak terlalu mendukung penelitian arkeologi di Indonesia. Atau mungkin keinginan tersebut

karena sewaktu kecil idola saya adalah tokoh film Indiana Jones , seorang Arkeolog dan Petualang yang mencari Harta karun dan artefak bersejarah kuno. Entahlah, tapi yang pasti sampai sekarang saya masih menyukai barang-barang antik, Museum, candi dan peninggalan kebudayaan manusia.

Akhirnya pilihan saya jatuh kepada Teknik Kimia, ketertarikan saya adalah karena Teknik Kimia adalah suatu ilmu yang mempelajari rekayasa untuk menghasilkan produk dengan nilai ekonomis yang tinggi. Contoh produk susu sapi, mulai dari Teknik pengawetan dan merubah susu menjadi keju yang bernilai ekonomi lebih tinggi. Semua itu dipelajari dalam Teknik kimia. Walaupun sampai sekarang saya masih belum bisa mengaplikasikan ilmu yang saya dapat di S1 Teknik Kimia namun masih menjadi impian saya untuk dapat membantu meningkatkan pendapatan masyarakat ekonomi bawah dengan ilmu saya.

Dengan alasan kesibukan dan tidak punya waktu, saya baru melanjutkan S2 15 tahun setelah saya lulus kuliah S1. Saya mengambil Magister Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro dengan Konsentrasi marketing. Padahal bidang Marketinglah yang dulu pada saat awal lulus kuliah sangat saya hindari. Tapi setelah 15 tahun lulus justru saya ingin benar-benar mempelajari bidang marketing secara teori, strategi pemasaran dan analisa perilaku konsumen. Karena menurut saya profesi inilah yang paling kuat dan menjadi ujung tombak dalam segala bentuk bisnis. Bentuk paling sederhananya adalah untuk bisa berhasil seseorang harus bisa memiliki brand value dalam menjalankan profesinya.

Tapi keterlambatan saya dalam mengambil S2 ternyata membawa penyesalan. Ibu pada saat saya awal dipromosikan menjadi supervisor berpesan, untuk melanjutkan kuliah. Ibu berbicara seperti ini, "Dek, Mama sudah pensiun dan tidak bisa membiayai kuliah S2, tapi karena gajinya sekarang sudah naik harus bisa menabung dan

ambil S2 ya.. nanti Mama pengen datang waktu wisudamu”. Pada saat saya memutuskan mengambil S2 Ibu saya sudah tiada. Dan saat wisuda dan dipanggil maju sebagai wisudawan lulusan terbaik air mata saya banjir meleleh keluar teringat Mama, Mama pasti bangga kalau hadir disini. Sejak saat itu saya belajar untuk selalu menghargai “momen” dan tidak menunda-nunda ketika ada kesempatan. Karena waktu tidak bisa kembali dan kita harus selalu bisa menghargai waktu, momen dengan orang-orang tersayang.

Mengenal asuransi

Kapan?

Saya mulai masuk ke dalam dunia Asuransi sejak tahun 2007, dua tahun setelah saya menyelesaikan bangku kuliah saya. Setelah saya lulus, saya memang tidak memilih untuk masuk dan berkarir di pabrik. Sebagaimana sebagian besar teman-teman saya memilih karirnya. Karena saya merasa kehidupan kerja di pabrik sangat monoton dan mungkin tidak sesuai dengan jiwa saya yang dasarnya senang berpetualang. Tapi di Semarang kota yang tidak terlalu besar, tidak banyak opsi yang tersedia bagi saya.

Setelah saya lulus, saya juga menghindari untuk masuk ke hal-hal yang berkaitan dengan marketing dan penjualan. Saat itu menjadi marketing adalah satu momok yang menakutkan dengan beban target dan ketakutan tidak mampu menjual menjadi salah satu alasan saya menghindari profesi ini. Padahal karir di bidang marketing lah yang sangat menunjang progress karir saya di dunia Asuransi dan saya mengambil S2 ilmu manajemen Marketing karena tertarik untuk lebih mendalami ilmu marketing secara lebih mendalam. Kadang saya tersenyum sendiri ketika memikirkan ini. saya yang pada awal ketakutan namun sekarang menganggap profesi marketing sebagai suatu tantangan dan bukan hal yang menakutkan.

Dulu saya berpikir profesi marketing hanya terbatas pada menjual suatu barang atau jasa. Dewasa ini saya menyadari hampir semua profesi membutuhkan kemampuan marketing untuk menjadi sukses. Pengacara membutuhkan skill marketing agar kliennya tertarik menggunakan jasanya, puas dengan pelayanan dan merekomendasikan ke koleganya. Personal brand seorang pengacara turut menentukan kesuksesan karirnya. Skill marketing adalah salah satu hal yang fundamental yang mempengaruhi kesuksesan suatu profesi.

Mengapa masuk ke industri perasuransian?

Dulu pertanyaan ini sering ditanyakan ke saya, kenapa dengan background Teknik kimia saya memilih masuk ke industri perasuransian, namun sekarang ketika ditanya hal ini saya akan menjawab : “Bukan saya yang memilih dunia Asuransi, tetapi Industri Asuransi lah yang memilih saya”. Ketika memberikan presentasi kepada adik-adik mahasiswa, saya seringkali memberikan wejangan bahwa ada karir di dunia Asuransi yang tidak banyak diketahui oleh generasi muda. Dan potensi untuk mengembangkan diri dan karir di dunia Asuransi masih terbuka luas. Saya suka menganggap saya sebagai duta Asuransi, dimana saya senang memberikan informasi ke generasi muda bahwa Asuransi sangat diperlukan sebagai proteksi terhadap resiko yang mungkin terjadi dan peluang karir di dunia Asuransi yang masih luas. Yang ada di benak saya adalah dunia Asuransi sudah membesarkan saya sampai dengan saat ini, dan yang bisa saya lakukan untuk membalasnya adalah dengan memberikan edukasi pada generasi muda dan masyarakat umum tentang perasuransian.

Asuransi dan bisnis seharusnya sesuatu yang berjalan bersama. Asuransi memberikan kepastian perlindungan ketika terjadi resiko

yang dapat mengganggu kelangsungan bisnis. Di negara maju, Asuransi sudah menjadi suatu keharusan bagi para pelaku usaha. Namun di Indonesia mindset yang sama belum terbentuk. Menjadi tugas kita bersama untuk meningkatkan inklusi Asuransi di Indonesia.

Karir pertama

Karir pertama saya di dunia Asuransi adalah sebagai back office atau administrasi. Saya tidak sengaja masuk ke dunia Asuransi. Di perusahaan saya back office bertugas untuk melayani customer yang datang ke kantor, melakukan input polis dan administrasi klaim. Di sini saya mempelajari bagaimana cara menghadapi nasabah, menghadapi komplain dari nasabah yang tidak puas dengan pelayanan, bagaimana menghadapi konflik dan customer service skill yang lain.

Pada tahun kedua di dunia Asuransi, saya mulai mengambil Ujian sertifikasi Ajun Ahli Asuransi di sektor Kerugian yang diadakan Asosiasi Ahli Manajemen Indonesia dan berhasil menyelesaikan sampai dengan mendapatkan gelar Ahli Asuransi Indonesia dalam waktu lima tahun. Motivasi saya untuk menyelesaikan ujian sertifikasi itu dulunya tentu motivasi financial, ingin mendapatkan tunjangan yang lebih. Berjalannya waktu ternyata sertifikasi profesi ini banyak membantu dalam karir saya.

Setelah mendapatkan gelar sertifikasi AAAIK, jabatan saya naik menjadi Supervisor Teknik yang bertugas mengunderwrite resiko, claim supervisi dan juga mengontrol loss ratio cabang. Disini saya mendapatkan eksposur dan pengalaman lebih dalam tentang bagaimana memahami suatu resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan Asuransi, analisa suatu objek atau aset yang akan diasuransikan termasuk bagaimana resiko yang menimbulkan

kerugian dapat dicegah dan diantisipasi dengan manajemen resiko yang benar. Sambil menyelesaikan gelar sertifikasi Ahli Asuransi, saya belajar lebih mendalam tentang inti bisnis dari perusahaan Asuransi.

Karir sebagai marketing

Pada usia 30 tahun, saya diberikan challenge sebagai *Branch Manager* Semarang dan diberikan waktu probation selama 6 bulan dengan target produksi. Saya memberanikan diri mengambil kesempatan ini dan melakukan lompatan perpindahan dari bagian Operasional ke bagian Marketing. Melompat ke bagian yang dulu dimasa karir saya takuti dan hindari. Alasan pertama mengapa mengambil kesempatan ini adalah tentunya sama seperti alasan saya mengambil ujian sertifikasi, yaitu dorongan atau motivasi financial. Iming-iming kenaikan gaji dan tunjangan tampaknya menggiurkan saya dan mendorong saya untuk mengambil kesempatan ini. Syukur kepada Tuhan saya berhasil melewati masa percobaan tersebut dan mengatasi ketakutan saya pada bidang ini.

Dengan berjalannya waktu bekerja di dunia marketing, bertemu dengan orang-orang, menjalin relasi dan mempelajari seni marketing di dunia nyata. Menjadikan saya lambat laun tertarik pada dunia marketing ini. dan tiba pada suatu kesimpulan bahwa marketing adalah suatu skill yang penting yang harus dimiliki agar mencapai kesuksesan. Tidak menjadi masalah apa barang atau jasa yang dijual, Teknik pemasaran dan personal branding menjadi salah satu kunci kesuksesan dalam menjual barang dan jasa.

Di tahun keempat setelah menjadi *Branch manager* kembali saya diberikan challenge dan kesempatan untuk menjadi *Regional Manager* Jawa Tengah-Jawa Barat. Karena saya menyukai tantangan dan bekerja dalam tim saya pun mengambil kesempatan ini.

Covid-19 menyebabkan banyak perusahaan Asuransi mengambil strategi yang berbeda untuk tetap mempertahankan perusahaan dan memperoleh profit. Strategi yang cukup radikal diambil oleh perusahaan tempat saya bekerja. Efisiensi dan flexible working arrangement dilakukan untuk menjaga arus kas perusahaan tetap positif. Dimasa inilah saya dituntut untuk kembali belajar mengenai strategi digital marketing dan diberi tanggungjawab untuk handle area Sumatera. Tetapi apapun yang terjadi, tetap berusaha positif dan mengerjakan segala sesuatunya dengan sepenuh hati. Demikian sedikit yang bisa saya ceritakan tentang diri saya. Semoga bisa sedikit menginspirasi.

Anggia Nugrahaning Sasanti, ST., MM., AAIK



Lahir di Ambarawa pada Tahun 1984, Penulis menghabiskan masa kecilnya di Ungaran dan menempuh SMA di SMA Negeri 3 Semarang. Penulis lulus S1 Teknik Kimia Universitas Diponegoro pada tahun 2005 dan S2 Magister Manajemen Universitas Diponegoro pada tahun 2022. Karir di Dunia Asuransi dimulai sebagai back office di Asuransi Jaya

Proteksi di cabang Semarang sejak tahun 2007 dan saat ini menjabat sebagai Regional Manager di PT Chubb General Insurance Indonesia. Mendapatkan gelar Ahli Asuransi Indonesia sektor Kerugian sejak tahun 2014. Penulis aktif sebagai pembicara dan Narasumber dalam seminar literasi asuransi dan pentingnya berasuransi di Universitas

Diponegoro, Universitas Kristen Satya Wacana dan di beberapa seminar tentang isu-isu perasuransian. Penulis juga aktif dalam Organisasi Asosiasi Ahli Manajemen Indonesia dan juga Organisasi Asosiasi Asuransi Umum Indonesia cabang Semarang.

Anggia_n_sasanti@yahoo.com

IG anggia_sasanti



***“Menjadi orang baik itu perlu diusahakan...
mempertahankan menjadi orang baik itu perlu perjuangan
melawan banyak tantangan.
Tetaplah konsisten menjadi orang baik...”
Ariyanti, Januari 2024***



Ariyanti Sulyanto

Lahir di Surakarta tahun 1953 ketika ayahnya menjabat sebagai administratur Perkebunan milik negara di Batu Jamus, Sragen – Jawa Tengah; bertugas mengelola pabrik pengolahan karet peninggalan jaman Belanda yang kini dioperasikan oleh PTP Nusantara IX. Sepanjang karir ayahnya selama puluhan tahun di berbagai jabatan dan lokasi perkebunan di Jawa Tengah dan Jawa Timur, Ariyanti dengan 4 saudara laki-lakinya tinggal dan bersekolah di Salatiga sampai tingkat Sekolah Menengah Atas, kota yang mengajarkan dirinya penuh toleransi dalam kehidupan sosialnya. Liburan Sekolah adalah waktu yang efektif untuk berkumpul dengan orang tuanya di tempat ayahnya bertugas. Disiplin dan kemandiriannya terbentuk dari situasi yang dijalaniya sejak masa kecil.

Tahun 1978 Ariyanti memulai karirnya di industri Perasuransian ketika pertama kali bekerja pada PT.Asuransi Bintang Kantor Cabang Jakarta, sebuah perusahaan lokal asuransi kerugian/umum (Asuransi Bintang didirikan pada tanggal 17 Maret 1955 oleh beberapa pejuang kemerdekaan Republik Indonesia yang kemudian terjun ke dunia usaha, yaitu Soedarpo Sastrosatomo, Idham dan beberapa kawannya. Beberapa bulan kemudian di tahun yang sama, mereka juga mendirikan Bank Niaga).

Awalnya, asuransi memang bukan merupakan tujuan utama Ariyanti bekerja. Dunia kerja di Perasuransian hanya secara kebetulan dimasukinya ketika dia dinyatakan lulus *interview* untuk posisi sebagai *sales representative* melalui proses rekrutmen terbuka yang diumumkan pada media surat kabar. Hanya berdasarkan kualifikasi Sarjana Muda yang dimiliki sesuai persyaratan yang diminta perusahaan, Ariyanti yang sedang mengakhiri kerja praktik di PT. Industrial Gases Indonesia - Jakarta; memberanikan diri untuk melamar pekerjaan tanpa seizin orang tuanya karena ingin mencari pengalaman bekerja. Saat itu dirinya akan menyusun skripsi di Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro - Jurusan Teknik Kimia (berkampus di Semarang) yang dimasukinya tahun 1972. Ariyanti harus membuat komitmen dengan orang tuanya untuk tetap menyelesaikan program studi sarjananya selama bekerja. Izin dari orang tua diperoleh meskipun dengan berat hati diberikan karena mereka tetap khawatir jika studinya tidak selesai.

Sebagai tenaga pemasar Asuransi Bintang, Ariyanti harus belajar banyak hal, mempelajari dan memahami produk-produk asuransi yang dijual oleh perusahaan yang masih awam baginya. Ternyata setelah satu tahun bekerja dan berhadapan dengan berbagai jenis produk asuransi, Ariyanti meyakini bahwa industri ini memiliki cakupan ilmu yang luas dan masa depan yang menjanjikan. Logika berpikirnya sangat sederhana, bahwa untuk memahami risiko-risiko

yang diasuransikan, harus memahami objek yang diasuransikan, meliputi dan tidak terbatas pada proses bisnis dan calon Tertanggungnya. Untuk itu diperlukan kecermatan dan kompetensi yang mendukung. Pada waktu itu, dirinya tertantang untuk memiliki daya nalar yang tinggi serta analisa yang tajam serta hati-hati ketika menggarap target nasabah korporasi dengan risiko yang kompleks. Baginya memilih nasabah korporasi, akan menghasilkan premi yang lebih besar dibanding individu dan dapat terus berkembang. Sehingga lebih cepat memenuhi target penjualan yang dibebankan oleh perusahaan. Disisi lain, Ariyanti harus terus menambah ilmu yang relevan dibutuhkan. Dikala itu, belum ada program pendidikan dan pelatihan yang disediakan perusahaan secara terpolu seperti halnya program *Management Trainee* atau *Officer Development Program (ODP)* sebagaimana lazim diselenggarakan saat ini oleh perusahaan-perusahaan. Menurutnya, perusahaan asuransi wajib memberikan pembekalan kepada SDM yang dimilikinya tentang pengetahuan dan hal-hal yang relevan dengan penugasan yang diberikan. Setiap ada perkembangan bisnis dan teknologi, SDM asuransi harus bisa beradaptasi mengikuti dan memahami manfaat dan risikonya. Perkembangan usaha asuransi selalu mengiringi perkembangan situasi yang menciptakan risiko yang berdampak kepada individu maupun bisnis (apapun); dan asuransi dibutuhkan sebagai proteksi risiko individu, bisnis dan korporasi. Tanpa proteksi risiko maka pengusaha berpotensi menghadapi kerugian yang bisa mengganggu atau menghentikan jalannya usaha dan berdampak merugikan konsumennya. Perusahaan asuransi yang berfungsi sebagai tempat mengalihkan risiko, harus memiliki SDM yang mampu mengelola risiko tersebut secara prudent..... demikian keyakinannya.

Keberhasilan dalam kinerja penjualan yang selalu melewati target, semakin mendorong ketertarikan Ariyanti pada dunia asuransi, khususnya yang terkait dengan hal-hal teknis. Disaat yang bersamaan, dia harus memenuhi komitmennya kepada orang tua untuk menyelesaikan program studi yang ternyata sulit untuk diselesaikannya. Dalam puncak prestasinya sebagai tenaga pemasar, tahun 1980 Ariyanti terpaksa mengundurkan diri dan meninggalkan nasabah potensialnya untuk kembali ke kampus di Semarang.

Tahun 1982, Ariyanti kembali diterima bekerja pada Asuransi Bintang setelah memperoleh gelar Sarjana Teknik Kimia dan berumah tangga. Jabatan yang diembannya saat itu adalah sebagai Asisten General Manager Operasional untuk Marketing. Tidak lama kemudian, pada tahun yang sama, dipercaya sebagai Sekretaris Perusahaan yang dijabatnya sampai awal 1995 ketika Ariyanti ditunjuk sebagai Direktur Keuangan Asuransi Bintang. Sebelum menjabat sebagai anggota Direksi, beberapa jabatan di bidang Keuangan dan Umum diembannya secara bersamaan.

Puncak karirnya di industri Perasuransian dicapai ketika menjalankan amanah sebagai Presiden Direktur PT. Asuransi Bintang Tbk. periode 1996 sd 2006. Tata kelola perusahaan menjadi perhatian utamanya sehingga pada bulan Agustus 2002, Asuransi Bintang memperoleh Peringkat Pertama Kegiatan Penghargaan Laporan Tahunan 2001 yang diberikan oleh Menteri Keuangan RI. Penghargaan ini diberikan kepada perusahaan jasa keuangan (termasuk perbankan) yang menjalankan Tata Kelola Yang Baik.

Setelah sepuluh tahun memegang jabatan sebagai Presiden Direktur Asuransi Bintang Tbk., Ariyanti mulai menekuni aspek pengawasan dengan menjabat sebagai Komisaris Independen pada beberapa perusahaan asuransi dengan memperhatikan ketentuan perundang-undangan yang berlaku terkait rangkap jabatan. Sejak

tahun 2011 jabatan Komisaris Independen di beberapa perusahaan didudukinya, dan saat ini menjabat sebagai Komisaris Independen pada PT. Zurich Asuransi Indonesia Tbk. Selain itu, Ariyanti memasuki dunia pendidikan formal sebagai Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti di tahun 2010 dan berakhir pada Januari 2020.

Ariyanti kini lebih menekuni bidang pendidikan dan asesmen. Sejak mengakhiri jabatan eksekutif pada Asuransi Bintang, Ariyanti dipercaya oleh regulator Perasuransian sebagai Anggota Komite Evaluasi Penilaian Kemampuan dan Kepatutan (*Fit & Proper Test*) bagi Direksi dan Komisaris Perusahaan Perasuransian Indonesia sampai saat ini. Pernah memperoleh penugasan dari Presiden R.I. sebagai Anggota Panitia Seleksi Pemilihan Calon Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan pada tahun 2012 dan 2017. Akhir-akhir ini Ariyanti ditunjuk menjadi anggota asesor talenta calon pemimpin perusahaan BUMN. Ada beberapa sertifikasi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) yang dimilikinya yaitu sebagai Asesor Kompetensi, sebagai Instruktur/*Trainer* Level 4 KKNi dan beberapa sertifikasi profesi, antara lain Bidang Tata Kelola Manajemen Risiko (QRGP) dan Tata Kelola Manajemen Risiko dan Kepatuhan (GRK).

Sepanjang meniti karir di industri Perasuransian, Ariyanti memperoleh banyak pengalaman khususnya di bidang tata kelola dan manajemen risiko perusahaan Perasuransian. Sebagai pihak independen yang selalu menjauhkan dirinya dari *conflict of interest*, tertantang untuk menegakkan praktik tata kelola yang baik. Menurutnya, praktik tata kelola yang baik merupakan syarat utama dalam menjaga keberlangsungan perusahaan dan institusi lainnya dalam bentuk apapun. Hal ini harus menjadi perhatian semua pihak sebagaimana telah diuraikannya dalam Bab VIII buku ini.

Ariyanti memiliki obsesi yang selalu ingin mencetak SDM yang berkualitas dan beretika serta mampu bersaing di pasar global. Harapannya terhadap SDM Perasuransian agar tercipta industri Perasuransian yang kokoh, perlu didukung dengan kemampuan teknis asuransi yang memadai, adaptif terhadap perkembangan usaha dan teknologi serta memahami standar mutu pelayanan yang baik. *Last but not least*, SDM yang mampu melaksanakan tata kelola yang baik.



Bagus Suhendar



Bagus Suhendar lahir di Jakarta 3 November 1970. Gelar Sarjana Pendidikan Bahasa Inggris diperoleh pada tahun 1994 dari Institut Keguruan & Ilmu Pendidikan Jakarta (IKIP Jakarta), sementara gelar Magister Linguistics diperoleh pada tahun 2000 dari Universitas Indonesia. Pada tahun 1999 mendapat tugas belajar asuransi di National Insurance Academy (NIA), Pune India.

Sejak masih duduk di bangku kuliah telah aktif mengajar Bahasa Inggris di berbagai Lembaga Pendidikan dan kursus yang ada di Jakarta. Kariernya sebagai akademisi dimulai sejak lulus dari perguruan tinggi pada tahun 1994, saat diminta untuk mengajar mata kuliah Bahasa Inggris dan Bahasa Inggris Asuransi di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti (d/h Akademi Asuransi Trisakti), dan hingga sekarang masih tercatat sebagai dosen tetap.

Selama masa itu pernah juga menjadi dosen luar biasa di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Trisakti, Institut Pariwisata Trisakti (d/h Sekolah Tinggi Pariwisata Trisakti), Sekolah Tinggi Ilmu Keguruan & Ilmu Pendidikan Panca Karya dan Inti College.

Pernah diminta menduduki jabatan struktural di sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti, yaitu:

1. Kepala Bagian Kemahasiswaan & Alumni;
2. Kepala Bagian Akademik;
3. Asisten Pembantu Ketua I;

4. Kepala Pusat Penelitian & Pengabdian kepada Masyarakat;
5. Sekretaris Program Percepatan Sertifikasi Aktuaris pada Program 1000 Aktuaris OJK RI (Ad Hoc);
6. Kepala Lembaga Pengembangan Manajemen Asuransi (LPMA);
7. Kepala Pusat Kerjasama & Pemasaran.

Pada periode menduduki jabatan struktural ini, berbagai hal telah diinisiasi dan dilakukan untuk mendekatkan Pendidikan dan industri asuransi kepada masyarakat, seperti penyelenggaraan kegiatan Kampanye Melek Asuransi dan Kampanye Melek Risiko.

Mata kuliah Bahasa Inggris adalah mata kuliah khas dari Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti, dan mungkin tidak ada kampus lain di Indonesia yang menyelenggarakan mata kuliah ini. Mata kuliah khusus ini (English for Specific Purpose) bertujuan untuk melatih keterampilan berbahasa Inggris mahasiswa pada bidang asuransi. Tantangan dalam mengajar mata kuliah ini adalah minimnya referensi yang dapat dipakai sebagai sumber bahan ajar. Referensi yang ada umumnya berupa buku teks, yang tidak cocok untuk tujuan belajar keterampilan Bahasa. Untuk menyiasati kesulitan itu, maka dilakukan Tindakan kompilasi dan simplifikasi berbagai buku teks asuransi, untuk selanjutnya disusun ke dalam buku ajar yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan berbahasa mahasiswa.

Sebagai sintesis dari pengalaman mengajar Bahasa Inggris Asuransi selama 30 tahun adalah bahwa sesungguhnya asuransi memiliki sebuah filosofi yang agung bagi kehidupan umat manusia, yaitu untuk hidup tolong/menolong dan bergotong-royong. Nilai filosofis ini harus terus disebarkan dan dipahami kepada seluruh lapisan masyarakat baik oleh akademisi maupun praktisi perasuransian. pentingnya nilai kejujuran juga harus senantiasa ditanamkan kepada insan perasuransian, baik mahasiswa maupun praktisi, guna perbaikan citra dan penetrasi asuransi nasional yang saat ini belum cukup menggembirakan.

Frederick Philippe P. P.



Aku terlahir sebagai anak pertama yang memiliki kewajiban tentu lebih besar dari pada adik-adikku. Itulah harapan dan permintaan Papa pada diriku, untuk senantiasa menjadi teladan bagi dan senantiasa menjaga adik-adikku.

Sesungguhnya aku ingin kuliah di BINUS, namun karena kampusnya jauh, maka Papa minta aku mengambil di IBI (Kwik Kian Gie) yang berlokasi di Sunter.

Akhirnya aku kuliah di KKG dan mengambil jurusan manajemen keuangan. Setelah lulus, aku tidak punya rencana apapun ingin bekerja dimana. Saat Papa bertanya kepadaku: "Kamu mau bekerja dimana?" Akupun menjawab tidak tahu. "Lho kok kamu tidak tahu???" Lalu beliau menawarkan, apakah diriku mau mencoba bekerja di industri perasuransian. Tanpa berpikir panjang, akupun mengiyakan dan menerima penawaran beliau.

Papa menasihati bahwa saat aku pertama kali bekerja, jangan berpikir tentang penghasilan yang ideal dan sesuai dengan keinginanku, karena aku belum memiliki pengalaman dan pengetahuan tentang apa yang akan kukerjakan. Selama setidaknya 3-5 tahun bekerja, aku harus belajar dan menyerap seluruh pengetahuan yang kudapatkan dari bagaimana cara melakukan sebuah pekerjaan dan networking yang terbangun harus dijaga dengan baik.

Beliau membawa diriku untuk bertemu dengan Sahabat beliau di sebuah perusahaan penilai kerugian (*loss adjuster*), di daerah Fatmawati. Karena telah dipesan Papa, bahwa aku harus belajar dalam pekerjaan, maka seluruh cara melakukan pekerjaan dan dokumentasi terkait, berusaha dikuasai dengan baik. Bahkan aku ingin melakukan lebih daripada ekspektasi pimpinan, dengan lebih cepat.

Tidak terasa aku telah belajar dalam bekerja, di sebuah perusahaan *loss adjuster*, dan pada saat itu aku telah menikah dan kebutuhanku semakin besar. Akupun mencoba mencari pekerjaan lain sebagai tempat kedua dan berharap mendapatkan penghasilan yang lebih, karena tugas dan tanggung jawabku sebagai kepala keluarga.

Aku pun berpamitan pada pimpinan perusahaan *loss adjuster* tempat aku belajar bekerja selama 5 tahun, karena aku sudah diterima bekerja pada perusahaan asuransi joint venture.

Saat ini aku sangat menikmati pekerjaanku di bagian klaim perusahaan asuransi joint venture tersebut, karena begitu banyak tantangan yang kutemui dan kuselesaikan dalam waktu segera.

Tugasku saat ini adalah melakukan verifikasi dan analisis atas pelaporan klaim yang diajukan ke perusahaanku, dan dengan pengalaman sebelumnya di *loss adjuster*, sangat memudahkan aku dalam melakukan pekerjaanku saat ini.

Aku ingin sukses dalam pekerjaanku, dan untuk itu aku terus belajar dalam pekerjaan yang menjadi tanggung jawabku. Karena semakin banyak pekerjaan yang dapat kutangani maka akan semakin tinggi kemampuan dan kompetensi diriku. Aku akan meminta pekerjaan tambahan terutama pada bidang yang belum pernah kutangani.

Sementara itu aku akan terus menempuh ilmu dalam berbagai kelas pelatihan dan pendidikan profesi, untuk mengasah dan mempertajam kemampuan diriku dalam melakukan berbagai tanggung jawab saat ini dan masa depan.

Bekerja memang melelahkan, namun mengasyikkan, karena dalam bekerja diriku bertambah mahir dan semakin mahir diriku, maka penghargaan yang diberikan perusahaan tentu 'kan semakin besar. Setidaknya itulah pemahaman yang logis yang ku ketahui. Jadi aku akan terus belajar dan mengasah kemampuan diriku.

Papa selalu menanyakan bagaimana pekerjaanku, dan senantiasa mengingatkan: "Kerjakan pekerjaanmu dengan baik dan jaga nama baik dirimu dan Papa, dengan bekerja giat dan jujur. Hati-hati dan tolaklah berbagai penawaran yang tidak logis atau melanggar aturan!"

Papa meneruskan: "Masa depan tidak tercipta dalam sekejap dan reputasi adalah yang utama"

Aku akan terus bekerja dengan baik dalam industri perasuransian, karena industri ini memberikan kebaikan bagi masyarakat. Namun memang diperlukan kemampuan untuk mendapatkan ruang lingkup jaminan yang sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko tertanggung. Bila keliru, maka aku khawatirkan kerugian yang dialami tertanggung tidak terjamin polis asuransi.

Oleh sebab itu, pastikan klien memperoleh perlindungan sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko mereka.

Perjalanan karirku masih panjang, dan akan terus kunikmati dengan melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya dan senantiasa menjunjung prinsip Utmost Good Faith.

Salam dariku,

Pierre

AKU BUKAN SIAPA-SIAPA...

Gerald Andrew



Aku adalah Gerald, anak dari papaku, anak kedua dari ibu yang sangat kukasihi bernama Barbara. Tumbuh dan besar di bawah didikan dan bimbingan dari kedua orang yang kucintai. Aku tinggal bersama kedua orang tuaku hingga usia 27 tahun, dan pada usia itu aku menikah dan meninggalkan rumah. Selama sekolah aku berupaya menjadi murid dan baik serta memberikan kebanggaan bagi kedua orangtuaku.

Sama seperti anak-anak yang lain, aku menempuh pendidikan sejak bangku Sekolah Dasar hingga Sekolah Menengah Tingkat Atas di sekolah pilihan orang tuaku. Dan setelah memasuki perguruan tinggi barulah aku yang menentukan jurusan apa yang ingin kutempuh. Aku mengambil kuliah Jurusan Ilmu Komunikasi di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Sunter Jakarta utara.

Dengan jujur aku mengambil jurusan tersebut karena di antara pilihan studi lain jurusan komunikasi yang paling banyak liburnya karena jadwal kelas yang dipadatkan menjadi 1 hari. Setelah aku menyelesaikan studi dan diwisuda, aku melamar dan diterima bekerja di Bank Bumi Arta (BBA), sebuah bank swasta konvensional. Saat bekerja, aku bertemu dengan seorang gadis yang begitu menggugah hatiku. Aku jatuh cinta pada pandangan pertama. Di BBA aku bertemu dengan jodohku (terima kasih Pak

Edwin Suryahusada, Kak Uki, Ko Aseng, Kak Dona, Ko Bobby, Kak Adis, Kak Puput, Kak Lucy, Kak Popy, Bang Rey, Kak Aji) karena sudah menjadi teman, senior kerja yang sangat baik dan membuatku menjadi lebih dewasa.

Aku mengundurkan diri dari pekerjaan tersebut karena memutuskan untuk menikah dengan kekasihku yang masih bekerja di BBA. Dia adalah Della Marina Sutanti. Setelah bekerja lebih dari 2 tahun di bank, aku segera mencari pekerjaan baru, namun karena belum memiliki jaringan (*networking*), akupun meminta bantuan dan referensi Papa. Papa memberikan sebuah informasi adanya Management Development Program (MDP) pada sebuah perusahaan pialang asuransi terbesar nomor 3 di Indonesia yaitu PT. Kalibesar Raya Utama (KBRU), yang merupakan perusahaan di bawah bendera Sinarmas Group.

Seandainya aku tidak memilih untuk menikah dengan Della, mungkin aku masih bekerja dan berkarir di Bank Bumi Arta, yang lebih nyaman dan tidak menemui berbagai karakter unik banyak orang.

Saat ini aku merasakan pekerjaan yang kutangani membuat diriku cukup stress, karena berbagai problematika klaim dan permintaan banyak orang yang kerap sukar dipahami. Namun aku terus berupaya mengambil sisi positifnya saja (he he ... *I'm sorry everyone*).

Apa yang membuatku membuat cukup stress? Dikarenakan aku memutuskan untuk bekerja di tim klaim KBRU, dimana kami membantu klien kami atau bertanggung pemegang polis agar dapat menerima manfaat pengajuan klaim dari polis yang dibeli melalui team marketing kami.

"Loh, apanya yang *stress* kan cuma membantu?"

Justru di situ stressnya, team klaim seolah olah adalah jalan keluar dari segala permasalahan yang ada meskipun jaminan polis tidak sesuai dengan penyebab kerugian yang ada, tetapi bagian klaim harus mencari cara agar klaim dapat diproses dan dibayarkan perusahaan asuransi. Alhasil aku harus berputar otak dan berdiskusi dengan seniorku, bahkan dengan Papaku. Cukup sering, aku tidak dapat mencari cara agar sebuah klaim dapat diproses, sehingga akhirnya klaim tersebut ditolak.

Oleh sebab itu aku berpesan kepada bagian pemasaran, agar dapat mendesain program asuransi sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik serta profil risiko calon tertanggung. Tertanggung harus terus diedukasi dan tidak dimanjakan, melainkan diberi pengertian yang benar terkait beberapa pakem dan prinsip asuransi. Terutama prinsip Utmost Good Faith yang harus ditegakkan.

Sedangkan yang membuatku senang berada di bagian klaim, ketika ekspektasi tertanggung dapat terpenuhi, dan mereka mengucapkan terima kasih. Bekerja di perusahaan ini membuatku ingin berkata

"Jangan berekspektasi terlalu tinggi agar tidak kecewa kemudian hari." Tapi tidak bisa karena pasti setiap tertanggung akan berkata, "Mohon dibantu, untuk apa kami memakai jasa KBRU jika tidak dibantu?" ingin ku "hhhh" rasanya kwkw.

(Mohon Ampun jika para petinggi membaca, ini sudah di pinggir jurang sepertinya)

Jadi pesan yang ingin kusampaikan adalah, jangan menyerah sebelum nyawamu diserahkan kepada Tuhan. Walaupun tidak nyambung dengan apa yang ku tulis barusan tapi seperti itulah kehidupan, apa yang kamu harapkan kadang tidak sesuai dengan kenyataan dan mungkin apa yang menjadi cita-citamu di masa kecil tidak sesuai dengan keadaanmu saat ini seperti diriku ini~.

Selamat tinggal koki arab, pembalap F1, Dokter syaraf impian (*ngibul*) ku.

Mungkin memang panggilan dan takdir bahwa aku ditempatkan oleh yang Kuasa agar bekerja di industri perasuransian, mengikuti jejak Papa dan Kakakku.

Aku akan terus berjuang untuk belajar dan bekerja dengan baik, agar dapat memberikan manfaat dan melayani Masyarakat yang awam. Saat ini aku akan mengambil Pendidikan Strata 2 di Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti. Doakan aku ya, dan aku pun akan berdoa bagimu.



TM

Bukan siapa-siapa,
Gerald Andrew

Rudolf Sihar P. Sirait



Lahir tahun 1965, dan menyelesaikan pendidikan pada 3 (tiga) bidang konsentrasi, yakni: Strata 1 Hukum, Strata 2 SDM dan Strata 1 Asuransi.

Pendidikan non formal yang dimiliki diantaranya, Advokat dari Peradi, Certified Mediator dari UGM, dan GRCP (Governance Risk Management Professional) dari OCEG, USA. Dan juga telah mengikuti berbagai Seminar dan Pelatihan.

Masa kerja di berbagai perusahaan sampai dengan saat ini lebih dari 30 tahun, diantaranya selama 20 tahun di industri perasuransian. Bidang yang digeluti meliputi HRD, Legal dan Compliance.

Berkarir di industri perasuransian memiliki daya tarik tersendiri dibandingkan industri lain yang pernah dijalani, mengingat jumlah perusahaan sejenis relatif banyak yang berdampak pada dinamisnya pergerakan tenaga kerja. Perlu adanya strategi tertentu yang harus dilakukan perusahaan dalam upaya mencegah atau meminimalisir “turnover” pegawai.

Beberapa inisiatif yang penulis jalankan antara lain, melakukan *benchmarking* ke perusahaan-perusahaan sejenis terkait remunerasi dan sistem pengembangan SDM, melakukan survey kepuasan pegawai, membuat rencana pengembangan individual pegawai (IDP), penerapan sistem manajemen kinerja, meningkatkan komunikasi inter dan antar departemen, dan strategi lain. Dengan dukungan dan komitmen Direksi, maka “turn-over” pegawai selalu dibawah rata-rata perusahaan sejenis.

Predikat sebagai industri *“highly regulated”*, penulis juga disibukkan dengan melakukan analisis atas peraturan-peraturan baru yang dikeluarkan OJK, yang jumlahnya terbilang banyak setiap tahunnya. Perlu membuat komparasi terhadap peraturan lama, dampak dan penerapan, sosialisasi kepada Direksi dan pegawai terkait, dan monitoring pelaksanaan aturan baru dimaksud.

Disamping kesibukan terkait peraturan, pekerjaan penulis lain terkait bidang Legal (Hukum) adalah pembuatan atau mereview perjanjian-perjanjian, dan menangani sengketa claims nasabah, yang kebanyakan menyangkut claims kendaraan bermotor. Dan, penulis selalu menekankan faktor keadilan merupakan kunci dalam setiap permasalahan, tidak melihat kepada *“siapanya”* tetapi pada pokok permasalahannya. Jika, nasabah memang benar, kita tidak perlu berdalih atau mencari-cari cara untuk melemahkannya, dan kita tidak sepatasnya mendapat keuntungan dari ketidaktahuan pihak lain.

Sebaik apapun upaya penyelesaian yang dilakukan, tindakan utama dan terbaik adalah pencegahan. Jargon ini merupakan pijakan penulis dalam melakukan setiap pekerjaan, dan karenanya perlu memahami sesuatu dari segala aspek, yang hanya akan didapat melalui pembelajaran berkelanjutan atau terus menerus.

Pengalaman lain penulis, pernah menjadi dosen program D3 STIMRA mata kuliah Pengantar Hukum Bisnis, dan menjadi Juri pada *GRC Awards* dan *Human Capital Awards* yang diselenggarakan majalah Top Business.

Saat ini penulis bekerja di perusahaan Pialang Reasuransi sebagai Manager HRD, GA dan *Compliance*.

SUDARNO, TUKANG INSINYUR



Orang tua saya tinggal tidak jauh dari kompleks pendidikan AURI Panasan (Adi Sumarmo), sekitar 300 m dari rumah saya. Hanya 30 m dari rumah orang tua saya, terdapat kompleks perumahan pabrik gula Colomadu, dengan arsitektur bangunan bergaya Belanda yang dibangun pada tahun 1861. Jarak dari rumah saya ke pabrik gula

tersebut sekitar 200 meter.

Saat saya masih sekolah di taman kanak-kanak yang berdekatan dengan barak pendidikan AURI, saya sering mampir ke barak pada saat istirahat atau pulang sekolah untuk mengambil bubur atau susu. Kadang-kadang, setelah pulang sekolah, saya juga mampir ke kantor orang tua saya, dan diantar pulang menggunakan sepeda.

Waktu saya masih sekolah dasar, ayah saya sering mengajak saya melihat pesawat latih dan MIG-21 buatan Rusia. Saya melihat bengkel di hanggar untuk memperbaiki pesawat, dan beberapa tentara sedang berlatih mengendarai pesawat *glider* tanpa mesin yang ditarik oleh mobil jeep. Pada saat itu, Saya diperbolehkan keluar masuk di hanggar atau turun naik pesawat yang sedang diparkir. Ayah saya selalu mengatakan bahwa untuk bisa menjadi pilot atau mekanik pesawat, harus rajin belajar.

Ketika saya berada di SMP, saya sudah memiliki kegiatan pramuka saka Dirgantara. Kami diajarkan membuat pesawat dari kayu balsa dan membuat roket. Setiap enam bulan sekali, kami ikut lomba *aeromodelling* untuk pesawat dengan mesin atau tanpa

mesin. Melalui kegiatan *aeromodelling*, saya belajar banyak tentang teknik mesin pesawat. Namun, untuk membuat roket, saya merasa takut karena cara mencampur bahan kimia yang digunakan. Saya hanya mengerti cara membuat selongsong roket, sementara teman-teman saya yang lain yang menangani hulu ledaknya dan merakit roket secara keseluruhan.

Pada saat itu, radio adalah barang mewah, apalagi pemancar radio. Setiap latihan siswa PGT (Pasukan Gerak Cepat) selalu membawa peralatan komunikasi yang digendong ke mana-mana. Pada masa itu, untuk mendengarkan siaran radio saja harus pergi ke kantor kecamatan atau ke rumah pejabat. Suatu hari, saya dibawakan radio oleh ayah, mungkin diambil dari kantor beliau. Karena penasaran, saya mencoba membongkar radio tersebut untuk mencari rahasia bagaimana radio bisa mengeluarkan suara. Akhirnya, saya bongkar dan mencari-cari rahasia itu, tetapi malah membuat radio menjadi berantakan.

Ayah saya tidak marah, malah justru tertawa. Dia memberi tantangan, "Coba kamu perbaiki lagi sampai bisa mengeluarkan suara normal" Saya menghabiskan hampir seminggu mencoba memperbaiki radio tersebut, namun kendalanya tidak kunjung terpecahkan. Akhirnya, ayah saya memberi saran, "Sekarang, bawa radio itu ke om Sholeh di komplek blok ... dengan syarat kamu harus melihat sendiri bagian mana yang perlu diperbaiki."

Saya pun pergi ke om Sholeh, yang merupakan lulusan Cekoslowakia dan spesialis perbaikan alat komunikasi pesawat dan radar. Awalnya, saya diejek oleh om Sholeh, namun dia kemudian mengajarkan cara membuat radio dan pemancar radio. Pertama-tama, saya diajarkan membuat pemancar menggunakan peralatan transistor menghasilkan siaran meskipun pancarannya belum begitu jauh. Kemudian, om Sholeh memberikan skema pemancar dengan menggunakan tabung yang beliau dapat dari Rusia. Kendalanya,

harga tabung pemancar cukup mahal dan sulit didapatkan, meskipun terkadang beliau memberikan tabung bekas radar sehingga kami bisa merakit pemancar dan penerima serta dapat berkomunikasi dengan teman-teman Orari di luar kota.

Dari salah satu teman ayah saya yang lulusan Rusia, saya mendapatkan buku fisika yang mudah dipraktekkan hanya dengan mengikuti gambar petunjuk, dan peralatannya mudah didapatkan. Mulai dari membuat telegram, proyektor untuk bioskop, dan berbagai hal lainnya. Sehingga, di waktu senggang saya, saya mencoba untuk mempraktekkan isi buku tersebut. Meskipun beberapa peralatan yang saya perlukan harus saya ambil secara tidak resmi di sekitar lokasi kerja orang tua saya. Sebagai contoh, tabung untuk pemancar saya ambil dari pesawat radar yang ditempatkan di lapangan terbuka dan dalam kondisi standby. Padahal, jika saya meminta kepada ayah, pasti akan diusahakan atau dia akan meminta bantuan teman-teman ayah saya.

Letak rumah orang tua saya dekat dengan pabrik gula, dan karyawan-karyawan di sana tinggal tidak begitu jauh dari tempat tinggal kami. Oleh karena itu, untuk keluar masuk area pabrik tidak ada kendala bagi saya. Saya dapat dengan mudah melihat mesin-mesin yang digunakan untuk memproses tebu menjadi gula. Begitu juga, saya memiliki akses untuk melihat bengkel lokomotif dan sebagainya. Saya seringkali bertanya kepada mereka mengenai hal-hal yang unik dan ingin saya ketahui.

Pada suatu hari liburan sekolah, teman saya dan saya membuat kereta api dan rel kereta api di kebun kakek menggunakan batang pisang sebagai relnya. Rel kereta api yang saya buat ditanam di permukaan tanah dengan menggunakan lidi. Kami juga membuat jembatan di atas selokan, di mana ada teman yang mencari pohon pisang dan membuat rel, serta ada yang memasangnya di atas jembatan. Sebagian dari kami juga membuat kereta api beserta

gerbongnya. Proyek ini memerlukan kerjasama tim dan memakan waktu sekitar 3 hari.

Sebelum liburan sekolah saat saya masih di kelas 2 SMU, saya meminta izin kepada ayah saya untuk melakukan praktik di depo elektronika dan komunikasi. Karena wilayah tersebut dianggap sulit untuk masuk dan memiliki penjagaan yang cukup ketat, saya ingin tahu apa saja yang dikerjakan di sana. Akhirnya, saya dan teman saya mendapat izin untuk melakukan praktik di sana, karena ayah teman saya adalah komandan di depo tersebut. Selama magang, saya dapat memahami cara kerja peralatan radar, alat komunikasi di pesawat terbang, serta memahami peralatan elektronika dan utilitas pendukungnya.

Mengapa kuliah di fakultas...?

Setelah lulus SMU, keinginan ayah saya adalah agar saya ikut pendidikan di AKABRI. Namun, ibu saya tidak mengizinkan anaknya menjadi anggota ABRI karena pada saat itu, gaji ABRI kecil dan diterima dengan jangka waktu yang cukup lama, yaitu setiap 3-6 bulan sekali. Selain itu, tugas seringkali memerlukan pindah tempat, sehingga pendidikan anak kurang mendapatkan perhatian, dan ibu saya sering ditinggal berbulan-bulan sendirian. Untuk menengahi masalah tersebut, saya mengatakan kepada orang tua bahwa saya memilih untuk kuliah terlebih dahulu, dan setelah selesai, saya bersedia masuk ke ABRI.

Pada saat memilih jurusan, saya merasa ragu karena di universitas negeri, jurusan elektro arus lemah hanya ada di ITB Bandung, yang mana persaingannya cukup ketat. Sementara jurusan arus kuat cenderung terkait dengan mesin, dengan beberapa mata kuliah yang dipelajari di jurusan mesin. Setelah berkonsultasi dengan ayah saya yang merupakan lulusan Teknik Sipil, beliau menyarankan,

“Yang penting kamu kuliah di fakultas Teknik, terserah jurusanannya.” Karena Universitas Sebelas Maret (UNS) berlokasi dekat dengan rumah dan baru, saya langsung mendaftar tanpa pertimbangan lain seperti UGM, UNDIP, ITS, atau ITB. Saat itu, saya percaya bahwa putra daerah akan mendapatkan prioritas, dan persaingannya tidak terlalu berat.

Mengenal asuransi? Kapan? Mengapa masuk ke industri perasuransian?

Saya pertama kali mengenal asuransi ketika akan berangkat belajar di Jepang Pada tahun 1979, di mana setiap siswa diharuskan memiliki asuransi kesehatan dan kecelakaan diri. Saat belajar di sana, kartu asuransi ternyata sangat bermanfaat. Beberapa kali saya mengalami gangguan kesehatan, hanya dengan menunjukkan kartu tersebut, kami mendapatkan pelayanan yang baik. Saya pernah sakit hingga harus diopname dan dirawat di rumah sakit beberapa hari, namun tidak diminta biaya berkat kartu asuransi tersebut.

Setelah kembali ke Indonesia, saya bekerja di PT. Indonesia Asahan Aluminium (holding BUMN Atambang) di kota baru, Kabupaten Asahan, Sumatera Utara hingga tahun 1988. Karena kami tinggal di perumahan karyawan, seringkali pemasar asuransi datang ke rumah atas rekomendasi teman-teman, menawarkan produk asuransi jiwa dengan manfaat khusus untuk keperluan pendidikan anak.

Setelah saya tinggal di Jakarta, ada seorang teman akrab yang bekerja di perusahaan asuransi multinasional yang baru dibuka pada Desember 1989, yaitu PT Asuransi Allianz Utama Indonesia. Mereka membutuhkan seorang programmer dan risk analis yang memahami sistem operasi mainframe NEC Komputer. Teman saya meminta bantuan kepada saya untuk menggantikan posisinya karena merasa jauh dari tempat tinggalnya di Bekasi.

Karena saya sudah *familiar* dengan sistem operasi mesin komputer tersebut, yang sama persis dengan yang digunakan untuk proses kontrol peleburan PT. Indonesia Asahan Aluminium, dan saya pernah menjadi sistem analis, maka saya tidak keberatan karena juga tidak jauh dari tempat tinggal saya. Mulai bulan Maret 1990, saya bergabung dengan perusahaan tersebut. Saya harus banyak belajar mengenai sistem aplikasi asuransi yang ada dan membuat beberapa modifikasi dari aplikasi yang sudah ada. Di perusahaan tersebut, saya menangani baik perangkat lunak (software) maupun perangkat keras (hardware) komputer, termasuk sistem komunikasi.

Karena perusahaan ingin mengembangkan bisnis asuransi jiwa dan melakukan merger asuransi jiwa, hampir dua tahun saya ikut serta dalam pengembangan sistem aplikasi asuransi jiwa. Pada pagi hari, saya bekerja di sektor asuransi umum, dan pada siang hari, saya bekerja di sektor asuransi jiwa.

Untuk memperdalam pengetahuan saya tentang asuransi, saya meminta materi dari teman-teman yang telah mengikuti ujian AAMAI. Beberapa dari mereka lulus, sementara yang lain gagal. Saya mendapatkan materi subjek 101 Prinsip dan Praktek asuransi berbahasa Inggris dari *Chartered Insurance Institute*. Saya merasa penasaran dengan cerita teman-teman yang gagal, dan mereka mengatakan bahwa ujiannya sangat sulit.

Suatu saat saya memohon kepada atasan dan HRD untuk memberikan izin agar saya dapat mengikuti ujian AAMAI. Awalnya, mereka semua merasa tidak setuju dan bertanya kepada saya mengapa ingin mengikuti ujian tersebut? Saya menjawab bahwa saya ingin mempelajari asuransi lebih mendalam sehingga memudahkan dalam pengembangan aplikasi yang sudah ada. Karena jawaban dari mereka kurang memuaskan bagi saya, maka saya mengatakan jika tidak diizinkan oleh perusahaan, saya bersedia membayar sendiri dan akan mengambil cuti pada saat ujian. Akhirnya, saya diperkenankan untuk mengikuti ujian tersebut dengan syarat harus lulus.

Pada saat hari ujian AAMAI di JHCC Senayan, saya melihat ratusan peserta ujian sudah hadir di lokasi ujian. Hampir setiap sudut ruangan diisi peserta yang rajin belajar, hampir tidak ada yang bercakap-cakap. Saya merasa *minder* melihat semangat belajar mereka. Setelah masuk ruangan dan menempati tempat yang telah ditentukan, sebelum ujian dimulai saya masih melihat peserta belajar dengan giatnya.

Pada saat ujian dimulai, pengawas ujian duduk di depan di atas podium dan beberapa berjalan di samping peserta ujian. Suasana ujian sangat mencekam dan udara ruangan sangat dingin sekali. Semua yang saya alami akhirnya membuahkan hasil pada saat pengumuman dengan hasil L (lulus). Berapa nilai yang saya peroleh tidak menjadi masalah karena yang tertera hanya huruf L.

Kendala yang saya hadapi berikutnya adalah untuk mendapatkan materi ujian berikutnya. Karena materi Bahasa Inggris dari AAMAI saat itu cukup mahal buat saya dan soal yang sering keluar halamannya hilang, maka saya mencoba ikut 2 (dua) subjek. Satu subjek saya benar-benar siap, sedangkan satu subjek lainnya saya pilih untuk mendapatkan kenalan dan materi. Karena peraturan perusahaan yang ketat menyatakan bahwa jika tidak lulus, maka tidak boleh mengikuti ujian berikutnya dan potong gaji biaya ujian, saya berpikir lebih baik bayar sendiri biaya ujian. Atas izin Allah, akhirnya saya lulus Ajun Ahli Asuransi Indonesia Kerugian (AAAIK).

Setelah saya lulus beberapa subjek, pada awal tahun 1998, saya dipindahkan ke bagian klaim untuk menangani klaim non-motor. Dan pada bulan Mei 1998 terjadi peristiwa kerusakan, hingga banyak klaim asuransi yang terjadi hal ini mempercepat saya belajar tentang penanganan klaim dan penilaian risiko, khususnya klaim harta benda.

Beberapa tahun istirahat dari ujian AAMAI, saya mulai mengikuti ujian AAMAI untuk Ahli Asuransi Indonesia Kerugian (AAIK) dengan metode yang sama saya lakukan. Sebagian besar biaya saya tanggung sendiri, dan akhirnya saya lulus AAIK. Tujuan saya membiayai sendiri untuk ujian, agar saya dapat lebih fokus dalam belajar, dan merasa membuang-buang waktu dan uang jika tidak lulus.

Ternyata setelah lulus AAIK, sangat banyak manfaat yang saya dapat. Saya dapat mengajar di Widya Dharma Artha, dan tempat lainnya. Beberapa kali saya diundang di AAUI Semarang, Bandung, dan Medan untuk berbagi materi ujian AAMAI dan mengajar kolega perusahaan terkait manajemen risiko.

Setelah saya pensiun pada tahun 2011, atas izin Allah, saya masih diperpanjang masa kerja di PT Asuransi Allianz Utama Indonesia. Pada tahun ketiga, ada tawaran dari perusahaan asuransi lokal, yaitu MNC Insurance, untuk bergabung menjadi tenaga ahli dan membantu kegiatan di departemen teknik, terutama dalam proses *underwriting* dan klaim dengan jangka waktu selama 5 tahun.

Selanjutnya, saya diminta membantu di perusahaan broker reasuransi yang baru berdiri, yaitu APIRE, sebagai tenaga ahli, di mana pada saat itu sertifikat AAIK saya masih berlaku hal ini memudahkan saya berpindah perusahaan.

Dengan adanya peraturan OJK terkait tenaga ahli untuk pialang, saya harus mengikuti ujian sertifikasi Certified Indonesian Insurance Broker (CIIB) dan menempuh ujian Level 5, Level 6, dan Level 7.

Karena keahlian saya di bidang penilaian risiko dan manajemen risiko, saya juga bergabung di perusahaan PT Multipilar Energi, yang bergerak di bidang risiko survei khususnya untuk kegiatan pengeboran, operasi, dan valuasi di bidang minyak dan gas.

Saya memiliki banyak pengalaman dalam melakukan survei risiko. Sejak bekerja di perusahaan asuransi, saya telah melakukan survei untuk sektor komersial, seperti pembangunan dan kegiatan operasional bangunan mall, kantor, apartemen, bangunan, jalan raya, pelabuhan, stasiun radio dan TV, stasiun komunikasi, dan lain-lain.

Sementara itu, untuk sektor industri, saya telah melakukan survei risiko di pabrik semen, pabrik kimia, pabrik plastik, pabrik busa, pabrik kayu/rotan, pabrik tekstil, kegiatan pengeboran, dan operasi pabrik minyak dan gas. Ini juga mencakup survei risiko di sektor pesawat terbang, bandara, kapal, transportasi barang (kargo laut), dan sebagainya. Hingga saat ini saya masih menerima penawaran pekerjaan survei risiko dari beberapa perusahaan asuransi baik secara pribadi maupun atas nama perusahaan lain.

Pada tahun 2016 seorang sahabat lama di Allianz, Freddy Pieloor mengajak bertemu dan pada saat itu Freddy menyampaikan niat membangun usaha pendidikan dan pelatihan. Freddy mengajak saya untuk bergabung menjadi pemegang saham Itikad Academy, dan tepat 2 Februari 2017 saya menandatangani akta pendirian di depan Notaris bersama Freddy dan Goenawan Hadidjojo.

Pada bulan Maret 2020, awal dimulainya pandemi COVID-19, teman meminta untuk bergabung di perusahaan PT Pasopati Insurance Broker sebagai tenaga ahli, dan hingga saat ini, saya masih aktif di sana.

Kegiatan saya di luar pekerjaan adalah sebagai pengurus ormas di berbagai organisasi, khususnya organisasi anak-anak pejuang kemerdekaan NKRI yaitu Pemuda Panca Marga. Saya juga menjadi beberapa sumber nara untuk workshop online maupun offline dari tingkat RT sampai perusahaan. Beberapa perusahaan yang sering

meminta saya memberikan materi adalah Itikad Academy tentu saja, Widya Dharma Artha, Institut Keselamatan Tanaman Bangunan, Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APARI), dan lainnya.

Selain kegiatan tersebut diatas saya berusaha berbagi pengetahuan yang saya dapatkan untuk saya kembalikan kepada yang membutuhkan dengan cara menuliskan beberapa artikel secara teratur setiap bulannya atas nama beberapa perusahaan atau organisasi, dan beberapa materi telah disadur oleh beberapa media elektronik, ataupun saya muat dalam blog saya sendiri, materi yang saya tulis terkait asuransi, penilaian risiko, manajemen risiko, keselamatan dan kesehatan kerja, dan lainnya.

Orang tua saya pernah mengatakan bahwa sadar atau tidak, kamu sendiri yang mengundang, apakah kamu mengundang penderitaan, atautkah kebahagiaan? Saya harus mengakui dengan jujur bahwa apa yang orang tua katakan adalah benar. Apa yang akan terjadi pada kehidupan diri saya seandainya tidak mengambil kompetensi AAIK, CIIB, Level 5 sampai Level 7?

Kita memiliki iman jika memiliki keyakinan yang kuat dengan landasan tidak pernah mengeluh dan selalu bersyukur setiap saat, serta memiliki kemauan dan tekad. Sedangkan Untuk meningkatkan ilmu kita yang lebih tinggi, kita harus dapat menerima perbedaan yang ada dan bertanggung jawab atas apa yang dikerjakan, serta tidak mencari kesalahan pada pihak lain.

Urip iku urup (hidup itu nyala jiwa). Hidup itu seharusnya memberi manfaat bagi orang lain di sekitar kita. Hal ini dapat kita wujudkan dengan berbagi amal tanpa pamrih, melakukan permintaan maaf dan memberikan maaf, serta menciptakan kebahagiaan bagi semua ciptaan Tuhan. Orang sukses adalah seseorang yang memiliki

adab, yaitu dengan kesopanan, kasih sayang, dan kehalusan budi pekerti atau perilaku terpuji terhadap kedua orang tua, serta membahagiakan di dunia dan akhirat.



"KENAPA MEMILIH FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS INDONESIA"



Penulis adalah anak bungsu dari tiga bersaudara, ayah penulis adalah pensiunan Pegawai Negeri dari sebuah Departemen sedangkan ibu penulis adalah seorang ibu rumah tangga. Mengapa penulis memilih untuk belajar dan kuliah di Fakultas Hukum Universitas Indonesia?

Alasan pertama dan utama untuk memilih kuliah di Universitas Indonesia karena alasan biaya, karena sebagai seorang pensiunan pegawai negeri, ayah penulis tidak memiliki kemampuan untuk membiayai Pendidikan penulis di universitas swasta saat itu. Biaya Pendidikan/kuliah di universitas negeri dan universitas swasta saat itu bagaikan bumi dan langit, sangat besar perbedaannya, karena pada saat tersebut biaya kuliah per semester di universitas swasta cukup untuk membiayai perkuliahan seorang mahasiswa di universitas negeri sampai dengan menyelesaikan kuliah (Lulus).

Besarnya biaya Pendidikan di universitas swasta tentunya sangat memberatkan beban orang tua penulis, bahkan ayah penulis pernah mengatakan bahwa apabila penulis tidak diterima masuk di universitas negeri, maka orang tua penulis menyatakan tidak akan mampu membiayai penulis, sehingga pastinya penulis tidak bisa

melanjutkan Pendidikan seperti yang menjadi cita-cita penulis. Pernyataan orang tua penulis menjadi alat pacu dan pendorong bagi penulis untuk lebih berusaha untuk bisa masuk tes penerimaan mahasiswa baru di universitas negeri. Penulis beruntung bisa melanjutkan Pendidikan dan kuliah di Universitas Indonesia yang menurut sebagian besar orang merupakan salah satu universitas negeri terbaik yang ada di Indonesia.

Alasan memilih Fakultas Hukum bagi penulis merupakan jalan yang dipilih dan keinginan penulis, karena sejak kecil penulis bercita-cita dan berkeinginan untuk kuliah di Fakultas Teknik dengan jurusan Arsitektur, karena keinginan penulis sejak kecil adalah menjadi seorang arsitek. Pada saat tes masuk Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (Sipenmaru), orang tua penulis menyarankan untuk ikut tes baik bidang Ilmu Pengetahuan Alam (IPA) maupun untuk bidang Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS), untuk berjaga-jaga seandainya penulis tidak diterima di Fakultas Teknik sesuai keinginan penulis. Fakultas Hukum merupakan pilihan kedua bagi penulis untuk bidang IPS, karena penulis memilih Fakultas Ekonomi sebagai pilihan pertama.

Pilihan kedua untuk bidang IPS, penulis pilih karena ayah penulis adalah lulusan Fakultas Hukum Universitas Indonesia sedangkan kakak tertua penulis merupakan mahasiswi Fakultas Hukum Universitas Indonesia, jadi pilihan untuk kuliah di Fakultas Hukum Universitas Indonesia lebih banyak karena pengaruh keluarga selain tentunya biaya akan menjadi lebih murah sebab penulis bisa menggunakan buku-buku yang dipergunakan oleh kakak penulis.

Atas dasar pertimbangan yang telah ditulis sebelumnya, maka penulis berusaha untuk mempersiapkan diri dengan sebaik-baiknya untuk bisa lulus tes seleksi penerimaan mahasiswa baru di Universitas Indonesia. Belajar dengan lebih keras diantaranya dengan menambah waktu belajar baik secara pribadi maupun secara kelompok dengan teman-teman. Penulis yang bangun setiap pagi pukul 05.30, sekarang

bangun pagi pukul 04.00 untuk belajar mengulang pelajaran yang telah diajarkan kemarin hari, hal ini penulis lakukan karena malam hari biasanya dipergunakan untuk mengerjakan pekerjaan rumah yang diberikan oleh para guru di sekolah.

Persiapan yang matang dan rencana yang dipersiapkan dengan baik tidak selamanya akan berjalan dengan baik dan mulus, mungkin juga rencana penulis tidak sesuai dengan “rencana Tuhan”. Pada hari pertama tes seleksi untuk bidang pelajaran Ilmu Pengetahuan Alam, penulis tidak dalam kondisi yang cukup sehat karena penulis mengalami sakit kepala dan keluar keringat dingin dan hampir saja tidak sadarkan diri, tetapi beruntung masih bisa bertahan sampai tes hari pertama selesai. Menurut pendapat beberapa teman dekat, mungkin saja hal tersebut karena penulis kurang tidur/istirahat sehingga tubuh kelelahan. Hari kedua tes seleksi masuk bisa dilalui tanpa ada gangguan sama sekali, demikian juga 2 hari setelahnya dimana dilaksanakan tes untuk bidang Ilmu Pengetahuan Sosial. Kejadian di hari pertama tes masuk tentunya akan membawa dampak atau mempengaruhi nilai hasil tes dari penulis, hal yang semakin mengecilkan semangat dan hati mengingat persaingan yang sangat sangat ketat dimana sedikit sekali peserta yang akan diterima.

Hari yang dinantikan dan ditunggu telah tiba, yaitu hari Pengumuman Hasil Tes Masuk Seleksi Penerimaan Mahasiswa. Pengumuman dilakukan melalui media surat kabar dan juga dibagikan dalam bentuk lembaran di Stadion Utama Senayan (Gelanggang Olahraga Bung Karno-GBK). Penulis berusaha untuk membeli media surat kabar yang memberitakan hasil tes masuk akan tetapi penulis tidak bisa memperolehnya karena media surat kabar tersebut sudah habis terjual sejak subuh di hari itu, sehingga untuk mengetahui hasil tes masuk, penulis terpaksa harus melihat pengumuman tersebut di Stadion Utama Senayan. Memasuki area

Stadion Utama Senayan, penulis semakin kecil hati dan hilang semangat karena area di sekitar stadion sudah dipenuhi oleh ribuan bahkan belasan ribu orang yang memadati area tersebut.

Penulis sengaja tidak mencari teman-teman yang juga ikut dalam tes masuk ini karena takut dan merasa malu apabila tidak diterima dan kemudian menghampiri tempat pembagian lembaran pengumuman dan mencari tempat yang relatif sepi untuk membaca pengumuman tersebut. Secara perlahan penulis mencari nama penulis pada lembaran pengumuman dimulai dengan fakultas pilihan pertama di bidang Ilmu Pengetahuan Alam yang menjadi tujuan utama, tetapi ternyata nama penulis tidak ada dalam list yang tercantum di Fakultas Teknik Jurusan Arsitektur, kemudian penulis mencari di pilihan kedua di Fakultas Teknik Sipil sekali lagi nama penulis tidak tercantum dalam list nama yang diterima sebagai mahasiswa baru. Kondisi ini semakin memperkecil harapan penulis, apalagi di list nama mahasiswa baru pilihan pertama di bidang Ilmu Pengetahuan Sosial yaitu Fakultas Ekonomi, kembali nama penulis tidak tercantum.

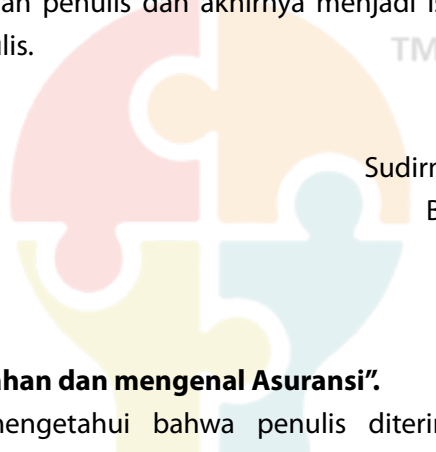
Penulis sebenarnya sudah merasa putus asa dan harapan sehingga malas untuk membaca lembaran pengumuman, sehingga mulai berjalan untuk pulang. Saat berjalan pulang penulis bertemu dengan seorang teman sekolah dan dia kemudian memberitahukan bahwa penulis diterima di Fakultas Hukum Universitas Indonesia dan memberi selamat. Setelah menerima pemberitahuan dari teman tersebut baru penulis kembali melihat lembaran pengumuman dan menemukan nama penulis dalam list Mahasiswa Baru Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

Melihat nama penulis ada di dalam list tersebut, hati penulis sungguh bersuka cita dan bahagia walaupun jurusan yang menerima penulis merupakan pilihan ke 4 dari penulis. Kebahagiaan penulis karena penulis bisa melanjutkan Pendidikan dan kuliah di Universitas



Indonesia, sebuah cita-cita yang selalu diimpikan penulis. Penulis merasa bersyukur karena bisa diterima di Fakultas Hukum Universitas Indonesia dan berjanji akan berusaha dengan sekuat tenaga dan pikiran untuk menyelesaikan Pendidikan dan kuliah walau tentunya sudah tidak sesuai dengan impian dan cita-cita masa kecil penulis.

Inilah kisah mengapa penulis kuliah dan masuk ke Fakultas Hukum Universitas Indonesia, mungkin memang sudah menjadi rencana dari Tuhan karena di Fakultas Hukum Universitas Indonesia inilah penulis bertemu dengan seorang mahasiswi yang satu Angkatan dengan penulis dan akhirnya menjadi istri dan ibu dari anak-anak penulis.



Sudirman, 14 Juli 2023
Bipi Prihanggodo

“Masa Perkuliahan dan mengenal Asuransi”.

Setelah mengetahui bahwa penulis diterima di Fakultas Hukum Universitas Indonesia, penulis segera pulang ke rumah untuk memberitahukan berita bahagia ini, walaupun jurusan hukum bukan merupakan pilihan utama yang sesuai dengan cita-cita awal penulis tetapi penulis tetap merasa bersyukur diterima di Universitas Indonesia karena dengan demikian harapan penulis untuk melanjutkan kuliah terwujud. Perjalanan dari Stadion Utama Senayan menuju rumah penulis yang berlokasi di Jl. Tambak (dekat dengan lokasi Gedung Proklamasi) terasa sangat jauh dan lama, bus PPD yang membawa penulis serasa berjalan lambat dan seringkali berhenti untuk mengangkut orang, walaupun penulis yakin bahwa hal tersebut hanyalah merupakan perasaan penulis yang ingin cepat-cepat tiba di rumah.

Setelah turun dari Bis, penulis segera berlari menuju rumah supaya bisa segera menyampaikan kabar gembira ini, berlari dengan jarak yang cukup jauh seakan tidak membuat penulis merasa lelah. Sesampainya di rumah tanpa melepas sepatu di depan rumah, penulis segera masuk ke dalam rumah dan memberitahukan kabar gembira ini kepada orang tua dan kakak-kakak penulis. Semuanya bergembira karena ada anggota keluarga yang melanjutkan tradisi mengenakan Jaket Kuning di keluarga, karena ayah penulis adalah alumni Fakultas Hukum Universitas Indonesia, kakak tertua penulis saat yang bersamaan dinyatakan "LULUS" dari Fakultas Hukum Universitas Indonesia sedangkan kakak kedua penulis adalah mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) Universitas Indonesia. Kegembiraan keluarga menjadi lengkap karena anak tertua dinyatakan lulus dan anak bungsu diterima di Universitas Indonesia sehingga tradisi Keluarga "*We Are The Yellow Jacket Family*" tetap terjaga.

Masa persiapan perkuliahan penulis jalani dengan penuh semangat karena penulis telah berjanji pada diri sendiri untuk tidak menyalahgunakan kesempatan yang penulis terima. Penulis merasa bahwa diterimanya penulis di Fakultas Hukum merupakan berkat melimpah yang diberikan Tuhan kepada penulis mengingat begitu banyak orang yang sangat berkeinginan untuk kuliah di Fakultas Hukum Universitas Indonesia, perasaan kecewa pada saat penulis tidak diterima di fakultas yang penulis cita-citakan sirna dan berubah menjadi rasa Bahagia dan penuh syukur. Proses pendaftaran ulang di Salemba dan pengukuran jaket penulis lakukan dengan rasa gembira, begitu juga masa orientasi pengenalan mahasiswa yang pada saat itu diisi dengan materi dan pendalaman P4 (Pedoman Penghayatan dan Pengamalan Pancasila) penulis jalani dengan penuh semangat, sehingga materi P4 yang dilaksanakan selama 2 minggu seakan tidak terasa.

Masa perkuliahan dimulai, dimana sebagai mahasiswa baru belum diberikan pilihan jurusan sehingga mata kuliah yang diambil adalah mata kuliah umum dan mata kuliah dasar di Fakultas Hukum. Mengikuti perkuliahan dan belajar sesuatu yang baru tentu merupakan hal yang sangat menarik dan menyenangkan karena dengan mengikuti mata kuliah umum dan mata kuliah dasar, penulis mulai mengerti esensi dan pola pikir mengenai bidang hukum. Pola pikir dimana hukum selalu menyusahkan dan selalu merintanginya serta menjadi hambatan sebuah bisnis berubah secara total, karena ilmu hukum ternyata menggunakan pola berpikir yang sangat mudah dan logis. Setiap peraturan perundangan yang dibuat pasti bermula dari sebuah “politik hukum” yang menjadi dasar dan tujuan sebuah peraturan dibuat, tidak ada aturan hukum yang dibuat tanpa adanya landasan dan dasar yang jelas (“Politik Hukum”).

Tahun pertama (dua semester) penulis lulus dengan baik karena pada awal tahun perkuliahan dan proses ajar mengajar, mahasiswa sama sekali tidak diberikan pilihan mata kuliah melainkan harus mengikuti mata kuliah wajib, baik Mata Kuliah Wajib Universitas maupun Mata Kuliah Wajib Fakultas, dan memasuki tahun kedua, penulis memilih jurusan “Pendidikan Khusus 4 yaitu Bidang Hukum tentang Kegiatan Ekonomi” dari 6 (enam) Pendidikan khusus yang disediakan oleh pihak Fakultas. Alasan memilih jurusan ini sebenarnya juga bukan karena alasan yang sangat khusus, tetapi lebih banyak karena penulis sama sekali tidak menginginkan menjadi pengacara atau bekerja praktek dalam bidang hukum. Hal ini dilatarbelakangi bahwa saat itu banyak sekali berita atau kabar yang beredar dikalangan masyarakat umum yang memberitakan atau menceritakan mengenai keburukan dari para pengacara dalam melaksanakan pekerjaannya, seolah olah dunia pekerjaan sebagai pengacara penuh dengan kebusukan dan permainan uang. Kesan tersebut membuat penulis memutuskan untuk tidak mengambil bidang kekhususan yang berhubungan dengan praktek hukum yang

secara langsung berhubungan dengan aparat penegak hukum di Republik tercinta ini.

Pendidikan Khusus 4 yaitu Bidang Hukum tentang Kegiatan Ekonomi ("**PK 4**") dipilih karena menurut penulis setelah mempelajari mata kuliah yang diberikan, bidang ini memiliki pilihan pekerjaan yang lebih luas kepada penulis tanpa harus berhubungan secara langsung dengan aparat hukum. Mata kuliah yang diberikan di bidang ini lebih banyak mempelajari hukum di bidang korporasi, mulai mengenal jenis-jenis korporasi yang ada, pranata hukum yang berhubungan dan segala sesuatu yang berhubungan dengan jalannya usaha korporasi tersebut termasuk di dalam hubungan antar korporasi baik korporasi yang sama-sama berasal dari atau dibentuk menurut hukum Republik Indonesia maupun dengan korporasi yang dibentuk menurut hukum negara lain yang terikat dalam suatu kerjasama usaha.

Saat memasuki dan memilih PK 4 inilah penulis mulai mengenal istilah Asuransi atau yang sering disebut juga dengan Pertanggungan, karena terdapat mata kuliah yang secara khusus membahas mengenai asuransi yaitu mata kuliah Hukum Pengangkutan Laut dan Hukum Pengangkutan Darat dan bahkan yang lebih khusus lagi yaitu Hukum tentang Asuransi. Dua mata kuliah pertama yang disebutkan yaitu Hukum tentang Pengangkutan Laut dan Darat lebih banyak membahas tentang proses dan tata cara pengangkutan beserta dokumen yang ada atau diperlukan sebagai dasar legalitas dan sejauh mana hak dan tanggung jawab para pihak yang terlibat dalam transaksi hukum ini baik pemilik barang (baik sebagai pengirim maupun sebagai penerima), pemilik kapal, pengangkut (baik pengangkut utama maupun pengangkut perantara yang terlibat di dalamnya) dan pihak lain seperti jasa pemuatan serta surveyor.

Sayang sekali pengenalan dengan Asuransi ini dimulai dengan hal-hal yang kurang menyenangkan karena dosen pengajar mata

kuliah itu jarang sekali hadir dan memberikan pengarahan kepada para mahasiswanya sehingga kami para mahasiswa harus membaca dan mempelajari buku dan materi mata kuliah itu sendiri. Hal ini tentunya tidak memberikan pengetahuan yang maksimal bagi para mahasiswa karena tanpa arahan yang pasti dan jelas para mahasiswa bisa menafsirkan hal yang berbeda dari yang seharusnya. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengenalan penulis dengan Asuransi tidak memberikan kesan yang baik dan dasar-dasar yang kuat bagi penulis dan rekan mahasiswa terhadap dunia asuransi.

Waktu berjalan dan akhirnya Penulis berhasil menyelesaikan Pendidikan Strata 1 dengan baik di Fakultas Hukum Universitas Indonesia dan berhak menyandang gelar Sarjana Hukum di belakang nama penulis. Satu tahap perjalanan telah di selesaikan dengan baik dan masih banyak tahap perjalanan yang harus dihadapi di masa mendatang, tetapi penulis sangat bersyukur bisa menyelesaikan tahap ini dengan baik dan memberikan kebahagiaan kepada orang tua penulis.

Tahap selanjutnya setelah lulus kuliah adalah mencari pekerjaan, masa syukur dan bergembira telah usai dan tantangan mencari pekerjaan menunggu di hadapan penulis. Penulis tidak memiliki koneksi atau jaringan teman-teman yang bisa memberikan kesempatan untuk dapat bekerja, cara yang dilakukan penulis adalah sama seperti yang dilakukan oleh rekan penulis yaitu mencari lowongan pekerjaan di surat kabar dan mengirimkan Riwayat Hidup pada saat penulis merasa bahwa lowongan pekerjaan tersebut dirasa cocok dan sesuai. Permasalahan saat itu adalah iklan lowongan pekerjaan pada waktu itu tidak mencantumkan jenis usaha dari perseroan yang membuka lowongan kerja melainkan hanya memuat PO BOX saja sebagai alamat pengiriman.

Beberapa lamaran lowongan kerja yang dikirim, penulis mendapat beberapa balasan dan tanggapan untuk melakukan proses

selanjutnya. Penulis focus pada empat perseroan yang membalas dan meminta untuk proses tes selanjutnya berupa tes tertulis, ke empat. perseroan tersebut ternyata bergerak dalam bidang Asuransi (dua perseroan), Perbankan (satu) dan satu yang berhubungan produk dairy, sedangkan balasan yang lain untuk sementara diabaikan supaya penulis bisa fokus pada keempat perseroan ini saja.

Penulis bisa lulus tes tertulis dan dilanjutkan untuk melakukan tes wawancara di keempat perseroan tersebut tetapi akhirnya penulis harus memutuskan salah satu karena ternyata tes wawancara terakhir jatuh pada waktu yang bersamaan, dimana penulis memilih untuk hadir di tes terakhir di PT Asuransi Artapala (sekarang menjadi PT Asuransi Raksa Pratikara) dan akhirnya penulis diterima di PT Asuransi Artapala sebagai *Management Trainee ("MT")*, tentunya hal ini sangat membahagiakan penulis dan orang tua penulis karena penulis bisa langsung bekerja setelah lulus kuliah.

PT Asuransi Artapala adalah tempat dimana penulis bisa mengerti dan belajar secara benar mengenai dunia asuransi, karena sebagai **MT** kesempatan yang diberikan untuk mengetahui dan belajar mengenai dunia asuransi sangat luas dan besar apalagi para mentornya diantaranya Bp. Vincent Tju, Bp Gunawan Chan, Bp Jakob Kosasih dan ibu Susan Chang adalah orang-orang yang sangat ahli di dunia asuransi di bawah pimpinan Mr Roger Yeh. Masa MT bagi penulis adalah masa belajar yang sangat luar biasa karena penulis diajarkan Teknik-teknik asuransi dasar baik sebagai *underwriter* maupun sebagai tenaga pemasar.

Setelah selesai mengikuti program MT, penulis memulai masa kerja di PT Asuransi Artapala sebagai *Assistant Manager* dan membantu Bp Jakob Kosasih dalam mengelola dan mencari bisnis. Sebagai orang yang membantu mengelola bisnis, penulis belajar bagaimana mendapatkan bisnis tersebut dengan membuka jaringan, melakukan survey terhadap resiko dan juga belajar dalam

menempatkan reasuransi yang sifatnya *Non-treaty*. Pengalaman ini merupakan bekal yang luar biasa bagi penulis karena penulis juga diberikan kesempatan untuk belajar mengenai Risk Management di Jerneh Insurance Sdn Bhd di Kuala Lumpur Malaysia selama 3 minggu dan belajar mengenai reasuransi sekaligus membangun jaringan dengan perusahaan reasuransi di Singapore selama 1 minggu dibimbing oleh Munich Re sebuah perusahaan reasuransi internasional yang besar. Pengalaman belajar di perusahaan asuransi di luar negeri ini memberikan pengaruh yang sangat besar kepada penulis karena penulis bisa lebih mengenal dan mencintai dunia asuransi.

Setelah setahun menjalani pekerjaan, ada gangguan dari seorang senior yang mengajak penulis untuk pindah ke perusahaan asuransi lain, yaitu PT Asuransi Danamon, sebuah perusahaan asuransi yang memiliki hubungan dengan PT Bank Danamon, sebuah bank yang saat itu sangat diagresif di pasar dan sedang berkembang sangat cepat. Senior penulis tersebut sudah terlebih dahulu meninggalkan PT Asuransi Artapala dan pindah ke PT Asuransi Danamon. Usia muda dan belum matang dalam pengalaman menjadikan penulis mudah sekali goyah untuk diajak apalagi yang mengajak adalah seorang senior dan memang tawaran yang diberikan sangat menarik bagi penulis. Penulis akhirnya memutuskan pindah berkerja pada saat beberapa senior perusahaan PT Asuransi Artapala tidak berada di Jakarta karena ada tugas di luar negeri.

Bekerja di perusahaan yang baru tentunya memerlukan adaptasi kembali karena walau dunia usahanya sama akan tetapi perusahaan yang penulis baru masuki memiliki budaya dan etos kerja dan lingkungan bekerja yang sangat berbeda sehingga pada awalnya penulis mendapat kesulitan untuk beradaptasi. Usaha yang keras dan ketekunan akhirnya bisa menjadikan penulis terbiasa dengan lingkungan kerja dan budaya kerja yang ada di perusahaan yang baru,

sehingga penulis sudah bisa menjalankan tugas yang diberikan dengan baik bahkan akhirnya mendapat kepercayaan untuk mendapat tugas yang lebih banyak dibandingkan dengan rekan-rekan satu tim.

Berbeda dengan di perusahaan lama, penulis di tempat baru ini hanya fokus pada pemasaran saja sehingga tidak melakukan pekerjaan lain seperti survey dan penempatan resiko reasuransi *non treaty*. Saat penulis masih menikmati proses adaptasi di tempat yang baru ternyata ada sedikit hal yang sangat mengganggu perasaan penulis karena pada saat para senior di PT Asuransi Artapala mulai mengontak penulis dan mengajak untuk melakukan pertemuan. Penulis akhirnya melakukan pertemuan dan pada intinya mereka mengajak penulis untuk kembali bekerja di perusahaan lama, hal yang tentunya membuat penulis merasa bimbang untuk memilih.

Setelah bekerja selama sekitar 7 bulan dan mempertimbangkan segala aspek berikut dampak yang mungkin terjadi, akhirnya penulis memutuskan untuk menerima ajakan dari para senior tersebut untuk bergabung kembali bekerja di PT Asuransi Artapala. Bekerja selama sekitar 7 bulan di PT Asuransi Danamon yang merupakan bagian dari sebuah konglomerasi telah memberikan pengalaman tersendiri bagi penulis dimana penulis bisa merasakan dan bekerja di sebuah group perusahaan yang sangat besar. Setiap perusahaan pasti memiliki keunikan dan pasti memiliki kelebihan dan kekurangan tergantung bagaimana kita bisa melihatnya. Bagi penulis setiap pengalaman pasti sangat berharga apabila kita bisa melakukan evaluasi terhadap setiap permasalahan yang kita hadapi dan alami.

Kembali ke perusahaan awal tentunya sangat menyenangkan karena penulis tidak perlu banyak melakukan adaptasi sebab penulis sudah mengenal hampir semua karyawannya dan budaya serta etos kerja yang ada. Salah satu yang baru dan menarik setelah penulis kembali ke PT Asuransi Artapala adalah mengenal dunia dan bisnis pialang asuransi sebab penulis diminta untuk menangani beberapa

perusahaan pialang asuransi, dunia yang agak berbeda menurut penulis dibandingkan dengan dunia dan bisnis di asuransi umum.

Perkenalan penulis dengan beberapa direksi dari perusahaan pialang asuransi akhirnya memberikan dampak secara pribadi karena ada tawaran dari pialang rekanan perusahaan untuk bergabung bersama mereka. Pada suatu titik akhirnya penulis memutuskan untuk bergabung dengan salah satu perusahaan pialang asuransi yaitu **PT Ratna Nusa Jaya ("RNJ")** yang memiliki hubungan internasional dengan pialang asuransi dari negeri Belanda yaitu Hudig Langeveld NV. Adaptasi yang sangat besar perlu dilakukan oleh penulis yang belajar dan dilatih sebagai seorang *underwriter* yang harus memikirkan resiko bagi perusahaan menjadi seorang pemasar yang harus melindungi kepentingan nasabah/klien, sebuah perubahan paradigma yang sangat mendasar.

Bekerja di salah satu perusahaan yang memiliki hubungan Internasional memberikan dampak lain yang sangat menguntungkan bagi penulis sebab penulis bisa berhubungan dengan nasabah multinasional sehingga memaksa penulis untuk berkomunikasi menggunakan Bahasa Inggris, sesuatu yang sangat berharga pastinya bagi perkembangan karier penulis di masa mendatang. Penulis dipaksa untuk berlatih berkomunikasi dengan menggunakan Bahasa Inggris saat berkomunikasi dengan nasabah maupun dengan pimpinan yang berwarga negara Belanda.

Pada saat penulis mulai menikmati pekerjaan sebagai tenaga pemasar, suatu hal yang tidak terduga terjadi dimana ada perubahan yang mendasar di "RNJ" karena terjadi peralihan pemilik dan pemegang saham. Perubahan tersebut membuat seluruh karyawan RNJ diputuskan hubungan kerjanya dan PT Adidaya mandiri sebagai pemegang saham dan pemilik baru hanya mau menerima beberapa karyawan sesuai dengan spesifikasi yang ditetapkan oleh manajemen **PT Adidaya Mandiri**. Penulis yang berlatar belakang sarjana hukum

diminta oleh rekan-rekan kerja di RNJ untuk bertindak sebagai kuasa hukum dan perwakilan untuk melakukan negosiasi dengan pemilik baru untuk mendapatkan hak-hak yang pantas sesuai peraturan perundangan yang berlaku.

Sungguh pengalaman yang luar biasa karena untuk pertama kalinya penulis menggunakan ilmu yang dipelajari saat kuliah di Fakultas Hukum Universitas Indonesia untuk melakukan perundingan dan negosiasi dengan kuasa hukum dari pemilik baru. Pertemuan demi pertemuan untuk mencari solusi yang terbaik dilakukan, supaya permasalahan hukum ini tidak berkembang dan membuat gaduh di dunia perasuransian. Puji Tuhan, dengan bantuan dan kasihNYA permasalahan ini dapat diselesaikan dengan baik dimana kedua pihak baik pemilik dan pemegang saham baru dan karyawan bisa mendapatkan solusi yang terbaik dan menguntungkan semua pihak. Setelah dilakukan penandatanganan persetujuan dan kesepakatan antara para pihak, kuasa hukum dari PT Adidaya Mandiri sebagai pemilik baru memanggil penulis untuk berbicara dan melakukan pertemuan yang intinya adalah pemilik baru terkesan dengan cara penulis melakukan pendekatan dan pembicaraan untuk mencari solusi yang terbaik serta mengajak penulis untuk bergabung di perusahaan baru tersebut. Hal ini sangat membahagiakan penulis karena penulis yang tadinya kehilangan pekerjaan walau mendapat kompensasi akhirnya tidak kehilangan pekerjaan karena bisa tetap melanjutkan di perusahaan tersebut bersama dengan 3 (tiga) rekan lainnya.

Suasana baru tentunya memerlukan waktu untuk beradaptasi, walaupun jenis pekerjaan yang dilakukan adalah sama dengan pekerjaan sebelumnya dan teman sekerja juga orang yang sama walaupun jumlahnya sangat banyak berkurang, semula sekitar 30 orang menjadi hanya kami berempat sehingga hal ini tentunya menambah beban pekerjaan, selain itu perubahan kepemilikan

tentunya mengakibatkan perubahan pada kultur dan etos kerja perusahaan. Pertambahan beban pekerjaan dan adaptasi kultur perusahaan, kesemuanya harus dilakukan secara bersamaan karena tidak ada waktu untuk bersantai walau sejenak. Harapan yang besar dipertaruhkan kepada tim kami yang sangat kecil dan minim ini.

Secara perlahan tim kecil kami mulai bisa beradaptasi dengan kultur dan suasana yang baru, target pemasaran yang diberikan kepada kami juga dapat kami capai walau dengan susah payah, semuanya itu tentunya karena berkat yang melimpah dan kekuatan yang diberikan oleh Tuhan YME kepada kami sehingga kami bisa bertahan dan melaksanakan pekerjaan dengan baik. Perasaan bersyukur karena kami tetap bisa mendapatkan pekerjaan adalah salah satu motivasi kami untuk tetap bertahan dan menjalankan semua pekerjaan dengan baik dan benar secara sukacita.

Pada bulan ke 7 kami melaksanakan pekerjaan, saya menerima telepon dari salah seorang senior di Asuransi yang saat itu bekerja di sebuah perusahaan pialang asuransi yang sangat besar dan ternama **PT Insurance Broking Services ("IBS")**, nama senior itu adalah Bapak Oey Liong Koh. Beliau menelpon dan mengajak saya untuk bertemu dan makan siang bersama dengan salah senior di IBS yaitu Bapak Tom Tan. Saat menerima telepon tersebut saya berkata bahwa apabila ada perusahaan pialang asuransi menghubungi perusahaan pialang asuransi lain, maka ada dua kemungkinan yaitu pertama mengajak untuk bekerjasama dalam menangani proyek (*co-broking*) dan yang kedua adalah akan mengajak saya untuk bergabung dengan IBS.

Bapak Liong Koh secara tegas menyatakan tujuan menelpon saya adalah untuk alasan yang kedua. Setelah mengadakan pembicaraan untuk kesepakatan waktu dan tempat, saya menutup telepon dengan hati yang sangat berdebar debar karena semua rasa berkecamuk di dada. Rasa senang karena diajak untuk bergabung

di perusahaan pialang asuransi yang ternama bercampur rasa takut akan suasana yang baru karena harus bergabung dengan sebuah perusahaan yang memiliki jumlah karyawan yang lebih banyak daripada perusahaan-perusahaan dimana penulis sempat bekerja selama ini semakin menambah beban bagi penulis.

Setelah proses singkat sejak pertemuan makan siang bersama dengan Bapak Oey Liong Koh (alm.) dan Bapak Tom Tan, akhirnya penulis diterima dan bergabung dengan IBS, dikatakan proses singkat karena sejak proses wawancara pada saat makan siang dan proses administrasi dalam bentuk penawaran fasilitas yang akan diberikan kepada saya, ruang lingkup tugas dan pekerjaan serta tanggung jawab yang harus diemban hanya berjalan tidak sampai 14 (empat belas) hari. Setelah penulis menyelesaikan masalah administrasi dengan perusahaan lama PT Adi Daya Mandiri, seperti pengajuan pengunduran diri dengan jangka waktu yang sesuai dengan yang diatur dalam Peraturan Perusahaan, penulis bisa meninggalkan perusahaan lama walau pastinya ada rasa kecewa dan kurang suka dari pimpinan dan teman-teman karena merasa ditinggalkan. Alasan utama dari penulis untuk meninggalkan perusahaan adalah untuk bisa belajar lebih banyak dan karir yang lebih baik pastinya.

Adaptasi bagi penulis kali lebih berat karena selain adaptasi terhadap kultur dan etos kerja yang sangat berbeda, teman-teman yang jauh lebih banyak ditambah posisi yang menjadi tanggung jawab penulis sebagai *Group Head Marketing Group 2.1*. Pengalaman baru yang luar biasa karena sebagai *Group Head*, penulis bertanggung jawab tidak hanya pada akun yang sudah ada tetapi juga mencari akun baru dan yang merupakan pengalaman pertama bagi penulis adalah penulis memiliki 3 orang teman yang berada dalam *supervisi* penulis. Penulis belajar untuk menyusun budget group, bukan saja dalam bentuk target pemasaran yang harus dicapai tetapi juga belajar untuk menyusun pengeluaran group dan mengatur

alur pekerjaan karyawan yang ada dalam group sehingga pada akhir tahun dapat diperoleh hasil yang maksimal bagi group pada khususnya dan pada perusahaan pada umumnya.

IBS adalah tempat belajar yang sangat luar biasa dimana kesempatan yang sangat besar untuk berkembang diberikan seluas-luasnya kepada siapa saja yang bersedia untuk mengambil kesempatan untuk berkembang. Hal ini membuat singkatan IBS yang seharusnya *Insurance Broking Services* seringkali diartikan sebagai *Insurance Broking School*, julukan ini diberikan karena lulusan dari IBS banyak sekali yang menjadi pimpinan di industri asuransi. Di IBS ini, penulis banyak belajar mengenai bagaimana menjalankan sebuah perusahaan dalam bentuk yang sangat kecil, sebab seperti yang penulis telah uraikan di atas, sebagai Group Head, penulis belajar untuk mengatur keuangan baik pendapatan, pengeluaran serta mengatur manajemen manusia yang tentunya akan banyak memberi manfaat bagi penulis untuk karir penulis di masa depan.

Bekerja di sebuah perusahaan besar dan ternama tentunya semakin membuat rasa percaya diri penulis semakin besar, ditambah dengan pengalaman menata dan mengelola perusahaan dalam bentuk kecil. Pengalaman ini nantinya sangat bermanfaat bagi penulis saat memulai usaha yang baru.

Penulis menjalani tugas dan target yang diberikan oleh perusahaan dengan baik, sehingga setiap target pemasaran yang diberikan dapat penulis capai dengan hasil yang memuaskan. Tahun demi tahun penulis lalui di IBS sehingga tanpa terasa telah berjalan selama 4 tahun, masa yang dilalui tidak hanya rasa duka dan stress karena target yang diberikan kadangkala sangat berat dan berlebihan tetapi juga ada rasa suka serta Bahagia karena memiliki teman-teman senasib dan sepenanggungan dalam melaksanakan tugas yang dibebankan oleh perusahaan.

Memasuki tahun ke 5 (lima), penulis merasa bahwa latar belakang Pendidikan yang penulis miliki sangat berguna bagi perkembangan industri asuransi ditambah banyaknya masalah hukum yang terjadi di industri asuransi yang seringkali merugikan para pelaku di industri sehingga timbul dalam pikiran penulis untuk menjadi konsultan hukum. Dasar pemikiran yang utama adalah untuk menolong rekan-rekan di industri asuransi supaya mendapat perlindungan yang semestinya dan tidak selalu menjadi pihak yang menjadi korban. Setelah mengalami pemikiran dan pergumulan yang cukup lama akhirnya penulis memutuskan untuk berhenti dan keluar dari IBS, sebuah perusahaan yang telah membesarkan penulis dan mengajarkan banyak hal kepada penulis.

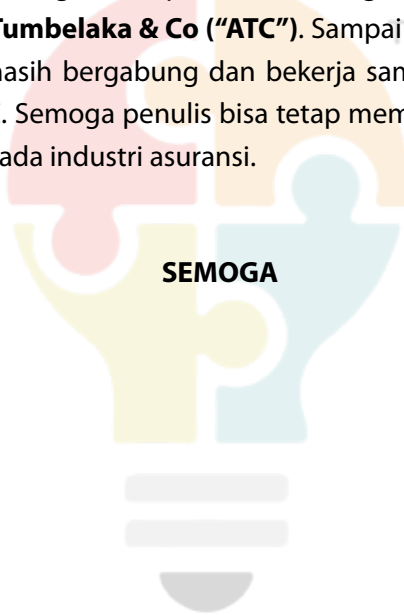
Tahun 2000 akhirnya menjadi tonggak awal dari penulis untuk menjadi seorang konsultan hukum, dimana penulis bersama beberapa rekan membentuk firma hukum Prihanggodo, Hallussy & Saragih, dimana kemudian berubah menjadi Prihanggodo, Haulussy & Partners. Adaptasi total harus dialami dan dijalani oleh penulis karena tugas dan pekerjaan yang sangat berbeda dalam segala hal, tentunya membuat awal-awal dari perjalanan ini menjadi lebih berat. Puji Tuhan hal tersebut masa-masa sulit dapat dilalui dengan bantuan dan dukungan dari teman-teman yang ada industry asuransi, sehingga pada akhirnya Penulis merasakan kebahagiaan dan rasa syukur yang mendalam karena bisa bekerja sesuai bidang yang dipelajari saat kuliah sekaligus bidang pekerjaan yang pernah dijalani penulis.

Banyak sekali pengalaman yang penulis hadapi dan temui dalam perjalanan usaha konsultan ini, dimana penulis terus dipaksa untuk selalu mau belajar karena di setiap kasus yang unik selalu ditemui hal-hal yang baru. Penulis tidak saja harus menambah ilmu dan pengetahuan hukum tetapi juga harus menambah ilmu dan pengetahuan di bidang asuransi.



Setelah 17 tahun bersama akhirnya penulis memutuskan untuk berpisah dengan rekan-rekan di Prihanggodo, Haullussy & Partner karena adanya perbedaan prinsip yang sangat mendasar, suatu hal yang tentunya merupakan hal yang biasa dan lumrah dalam dunia usaha. Bersama dengan rekan-rekan lain penulis telah berusaha untuk mempertahankan Kerjasama yang telah terjalin selama 17 tahun, mengingat 17 tahun bukanlah waktu yang singkat untuk membangun suatu usaha dan mempertahankannya.

Pada tahun 2017, akhirnya penulis memutuskan berpisah dan bergabung dengan istri penulis dan bergabung dengan firma hukum **Anwar Tumbelaka & Co ("ATC")**. Sampai sekarang di tahun 2023, penulis masih bergabung dan bekerja sama dengan partner yang lain di ATC. Semoga penulis bisa tetap memberikan kontribusi yang positif kepada industri asuransi.



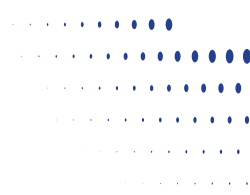




DAFTAR PUSTAKA

- An Introduction to Lloyd's 1995; Lloyd's Training Centre – London
- Baldwin, Ben G. 1991; "The Complete Book of Insurance"; Probus Publishing Company - Illinois
- Barret, R.M. FCII, AIRM (IIA), K.H. Manvell, FCII, FBIM, Harry Purchase, JP, FInst. M, ABIBA, John G. Woodfine, FCII; 1983; "Management II – Insurance Broking", The Chartered Insurance Institute study course 311, Cambridger – England
- Bickelhaupt, David L 1983; "General Insurance"; Irwin – Illinois
- Brown, Roberty H. and John Wormelle 1992; "Lloyd's Market Practice"; Witherby & Co Ltd - London
- Cockerell, Hugh and Gordon Shaw 1979; "Insurance Broking and Agency"; Witherby & Co Ltd. – London
- Competency at Work: Models for Superior Performance, Lyle M. Spencer, Jr., PHD, Signe M. Spencer, John Wiley & Sons, Inc., 1993
- Competency-Based Framework: The Benefits and The Challenges, Abdelghani Benayoune, Research Department, International Maritime College Oman, Proceedings of ISER 65th International Conference, Singapore, July 2017
- Competency Mapping for Superior Results, Getting the Maximum from Your Talent, Dr Sraban Mukherjee, Tata McGraw Hill Education Private Limited New Delhi, 2011
- Darmawi, Herman Drs. 2004; "Manajemen Asuransi"; Bumi Aksara - Jakarta

- Developing Professional Knowledge and Competence, Michael Eraut,
Taylor & Francis e-Library, 2003
- Diacon, S.R. and R. L. Carter 1992; "Success in Insurance" – 3rd Edition;
John Murray – Clays Ltd. St. Ives plc – Great Britain
- Dorfman, Marks 1998; "Risk Management and Insurance"; Prentice
Hall – Upper Saddle River NJ 07458
- Dwi Harsono, Sonni 1994; "Manajemen Pemasaran Asuransi
Kerugian"; Lembaga Pengembangan Ilmu Asuransi - Jakarta
- Harrari, Jean Claude 1984; "Insurance & Marketing"; Witherby & Co
Ltd. - London
- Hasting, Jeff; "So You want to be an Insurance Agent" A Step by step
approach to a successful Insurance Agent – third edition 2013;
Chart House Press – Houston Texas
- Kode Etik Asosiasi Ahli Pialang Asuransi & Reasuransi Indonesia
(APARI)
- KUPASI 2013; "Asuransi buat apa?"; Gagasan Bisnis Indonesia - Jakarta
- Lowry, John and Philip Rawlings 1999; "Insurance Law – Doctrine &
Principles"; Hart Publishing – Oregon
- McKenna, CMS Cameron 2008; "Insurance Broking Practice and Law";
Informa - London
- Meidan, Arthur 1984; "Insurance Marketing"; Graham Born - United
Kingdom
- Niehaus, Harrington 1999; "Risk Management and Insurance",
McGraw-Hill International Editions - Singapore
- The CII Insurance Competency Framework
- The Handbook of Competency Mapping Understanding, Designing
and Implementing Competency Models in Organizations,
Second Edition, Seema Sanghi, 2007
- Williams, C. Arthur JR. dan Richard M. Heins 1989; "Risk Management
and Insurance"; McGraw-Hill International Editions - Singapore



<https://jdih.kemnaker.go.id/keputusan-menaker.html>
<https://www.asuransiastra.com/knowledge-post/bagaimana-sejarah-asuransi-di-indonesia-hingga-saat-ini/>
<https://nasional.kompas.com/read/2020/10/27/15011141/vonis-lengkap-6-terdakwa-jiwaseraya-yang-diganjar-hukuman-seumur-hidup?page=all>
<https://nasional.kompas.com/read/2021/05/31/17464811/kasus-jiwaseraya-13-korporasi-didakwa-rugikan-negara-rp-10-triliun?page=all>
<https://finance.detik.com/moneter/d-6428145/ri-minta-bantuan-fbi-kejar-anak-bos-wanaartha-berduit-rp-1-4-t-inikah-orangnya>
<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20200108111414-78-463406/kronologi-kasus-jiwaseraya-gagal-bayar-hingga-dugaan-korupsi>
<https://www.cnbcindonesia.com/market/20231016165505-17-480992/kabar-pemilik-asuransi-bermasalah-ada-yang-ngumpet-di-as>
<https://www.cnbcindonesia.com/market/20230829073519-17-466955/bos-asuransi-buka-bukaan-soal-kredit-macet-bank-jadi-beban>
<https://www.asiainsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article?id=86089&Type=eDaily>

**TERIMA KASIH
ATAS DEDIKASI DAN DUKUNGAN:**

VAT

SD

Lampiran 1

BEBERAPA LEMBAGA PENDIDIKAN DAN PELATIHAN SERTA SERTIFIKASI DI LUAR NEGERI

1. Chartered Insurance Institute (<https://www.cii.co.uk/>)
2. Chartered Institute of Loss Adjuster (www.cila.co.uk)
3. The Australian and New Zealand Institute of Insurance and Finance (<https://anziif.com/>)
4. Insurance Institute for Asia and The Pacific (<https://www.insuranceinstituteasiapacific.com/>)
5. Kaplan Financial (<https://www.kaplanfinancial.com/professional-development/insurance/online-courses>)
6. Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) www.aaui.or.id
7. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) www.aaji.or.id
8. Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia (AAMAI) www.aamai.or.id
9. Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APARI) www.apari.co.id
10. Itikad Academy (www.ItikadAcademy.com)
11. Bisa Asuransi (www.BisaAsuransi.com)

Lampiran 2

Career Opportunities in Insurance

https://careersportal.ie/sectors/opportunities.php?client_id=134&h_id=75



Main occupations

A diverse range of occupations exist within the insurance sector, making it an exciting industry, providing a host of interesting and diverse career prospects.

Many of the occupations in the insurance sector involve working in customer or client facing roles, across underwriting, claims, sales and customer services

Underwriter

Underwriters evaluate risks and decide whether to provide insurance cover for these risks and at what price (premium). This is a fundamental role for any insurance company as it has a direct impact on the profitability of the company.



Claims Handler

Claims handlers investigate insurance claims to assess the extent and validity of the claims and to determine the appropriate amount due to the customer.

In addition to these, there are a number of specialised roles that exist in the industry such as:

Insurance Broker

Brokers are independent insurance professionals who act as a link between insurance companies and their customers, the insurance buyer. Brokers assess their customers' insurance requirements and match this with the insurance company who best fits the customer's needs and budget.

Actuary

Actuaries use statistical and mathematical techniques to study past events and predict future outcomes. This allows them to calculate premiums, offer pension advice or offer guidance on whether or not a company has sufficient assets to meet its future liabilities.

Loss Adjustor

Loss adjustors are independently appointed claims experts who investigate complex or larger claims on behalf of the insurer. Loss adjustors are expert in many fields and have a thorough knowledge of insurance as well as the area in which they work and often advise both the insurance company and policy-holder on repair and replacement techniques.

Loss Assessor

A loss assessor is appointed by the insured to compile and negotiate the claim on their behalf.

Reinsurance Specialists

Reinsurance companies essentially insure the insurers. Reinsurance specialists provide specialist services to reinsurers in areas such as underwriting/claims/broking. Due to the potential size of these risks it is often transacted on a global basis.

There are also many opportunities within the insurance industry for individuals working in the following areas:

- Finance
- Marketing
- Information Technology
- Human Resources
- Legal
- Risk
- Compliance
- Audit
- Business Development
- Public Relations

Find out more about career opportunities in the Insurance Industry **here**.

Types of employment contracts

Within insurance, the most common form of employment contract is a permanent, fulltime position, although in recent years there have been also been a number of temporary contracts on offer at all levels within organisations.

How to get a job in this sector

Getting into Insurance

There are many ways of securing a job within the insurance sector. For many it's their first job out of school or college and they may have responded to an advert or there may have been a recruitment presentation given at their university by an employer. The insurance sector is a great alternative to third level education for school leavers. Many insurance companies

recruit school leavers and train them in-house, with plenty of opportunities for further education and up-skilling available. Entry level roles involve handling queries and requests from customers and sales staff, administering new and existing customers business and helping to settle claims on policies. Typically conventional channels of advertising are used e.g. company website, newspaper, trade magazine or via a jobs board (www.irishjobs.ie; www.jobs.ie; www.insurancejobs.ie; and www.recruitireland.ie)

There are also several recruitment firms specialising in the insurance sector who will advertise on their own company websites and jobs boards.

Vacancies are often promoted via Facebook, Twitter and LinkedIn – the latter is the default choice for many insurance professionals seeking a career move.

While the required skillset varies depending on the role, some of the key skills that insurance employers look for include:

- Excellent communication skills, both written and verbal
- Organisational skills
- A problem-solving mentality
- Eye for detail
- IT proficiency, in particular with Microsoft Office
- Strong customer focus.

It is important to demonstrate how you possess some or all of these skills on an insurance job application and that you tailor your CV to the particular role for which you are applying.

An important consideration for anyone pursuing a role in insurance is the requirement for those advising insurance customers to be appropriately qualified. This involves the completion of professional

qualifications and provides individuals working in the sector with the opportunity to develop their knowledge at the same time as gaining experience working in the sector.

Insurance Practitioner Apprenticeship

The Insurance Practitioner Apprenticeship is Ireland's first apprenticeship to award a level 8 honours degree – the **BA (Hons) in Insurance Practice**.

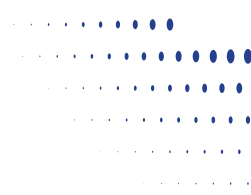
The three-year, work-based training programme combines academics with on-the-job learning, allowing you to acquire both technical and soft skills. As an apprentice, you will be recruited into an insurance organisation, where you will learn the practical aspects of the job while studying towards your degree. All study is done online through ATU Sligo and The Insurance Institute or the LIA.

Find out more about career opportunities in the Insurance Industry [here](#).

Typical earnings

Insurance is an industry with plenty of opportunities for career development and long-term earning potential.

Insurance Role	Salary Range
Claims Handler	€30k - €45k
Commercial Underwriter (1-5 years' experience)	€40k - €55k
Reinsurance Underwriting Support	€35k - €65k
Trainee Actuary	€35k - €45k
Risk Manager	€70k - €90k
Data Scientist	€50k - €75k



Entry level

A typical starting salary for a new entrant is usually in the **€18-26k** range, with third level graduates, and those with a foreign language, receiving a higher base in the region of **€22-30k**. Some insurance sales representatives may also earn commission on top of their basic salary.

Mid-level

The average salaries in insurance tend to be in the **€45-60k** range which compares favourably with a lot of other sectors. Overall insurance employees tend to enjoy a good benefits package which may include:

- performance related bonuses
- defined contribution pension
- further education support
- car / car allowance (if required for the role)
- health insurance
- subsidised mortgages
- gyms memberships
- sports and social clubs.

In certain companies, there are other perks such as lunch allowances, flexitime and work from home arrangements, although these are usually provided for longer serving or permanent employees.

Senior executive level

Depending on the size of the company and the level of responsibility involved, C level employees (CEO, CFO, etc.) can earn anything between **€150-250k**.

<https://www.skillsyouneed.com/rhubarb/insurance-industry-career.html>

6 Reasons to Consider a Career in the Insurance Industry

See also: [Careers in Insurance and Banking](#)

Like other verticals, the insurance industry is seeing shifts from the migration of Baby Boomers in the workforce, technological advancement and talent gaps.

February is Insurance Careers Month, a time to celebrate the industry and inspire young professionals to consider a stable and rewarding career path with an insurance organization.

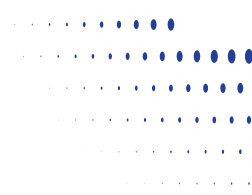
For new job seekers, or those looking for a career change, an insurance-related role might not be your first thought. Only 4% of millennials are interested in working in the insurance industry due to a negative perception and lack of knowledge about the field, according to Deloitte.

However, the industry is vast, diverse, growing and exciting. As an insurance industry veteran and executive, I'm fortunate to have a bird's-eye view of the burgeoning space. In a landscape where everyone wants to work for the next unicorn startup, there's something to be said for a historically stable and growing industry. Here are six reasons why you should consider working within the insurance industry.

1. Opportunities for All Skill Sets and Backgrounds

The wide scope of the insurance field means there are positions for a variety of interests, skill sets and experience. No matter your educational or professional background, there's likely a path within the insurance industry for you. For example, roles for an insurance company can include:

1. Accounting
2. Data analysis and data science
3. Actuarial science
4. Risk management
5. Business operations



6. Administration
7. Sales
8. Customer service
9. Human resources
10. Legal
11. Marketing
12. Medical, including clinical
13. Product development
14. Software development and management
15. Information technology
16. Underwriting

2. **Possibility for Professional Development**

Within the insurance industry, you can advance in your career and learn new skills for professional development. The insurance field offers high levels of training, partially because employees must be knowledgeable on the latest regulations and industry standards. Also, managers are aware of talent gaps and hiring challenges; therefore, they focus on employee retention. As such, companies prioritize continuing education, workshops, seminars and webinars, as well as networking and mentorship.

3. **Growing Demand and Increased Recruiting**

If you choose to pursue an insurance-related career, you face better employment odds in an already favorable job seekers market. A [recent survey](#) of more than 50 insurance companies and 285,000 employees found that 92% of those businesses are hiring. Nearly half of the companies that are actively recruiting (43%) plan on hiring 51 or more employees. With a low national unemployment rate of 3.5% in the U.S., the rate within the insurance industry is even lower at 2.6%.

On a macro level, according to that same Deloitte report, Baby Boomers make up one-fourth of the insurance workforce and are nearing retirement age. This shift is expected to leave 400,000 unfilled jobs in the U.S. by the end of 2020, as well as “result in the loss of a wealth of institutional knowledge.” All signs point to an industry in need of fresh and hungry talent, with the open jobs (and payroll) to support it.

4. Industry Sustainability and Security

Health, auto, life, home, business—there are countless types of insurance, and people will always need them, making the industry incredibly sustainable. With some fields, you may worry that the economy or automation can impact your career. But insurance is always in high demand.

To use the actuarial position as an example, the U.S. [Bureau of Labor Statistics](#) (BLS) projects that it will grow 20% in the next 10 years, much higher than other occupations. Also, the number of insurance sales agents is expected to grow 10%.

5. New Innovations and Technologies Keep Your Job Interesting

The insurance industry is continuously and directly affected by technological advancements. Innovations like electronic scooters, driverless cars or even 3D printers require new strategies and policies due to potential risk. All these advancements within our society present unique challenges that insurance companies must solve via proper coverage for both individuals and businesses. If you want a career that evolves with technology and doesn't get stale or boring, insurance can offer just that.

Insurance companies can offer dynamic new solutions to their target audiences. The Deloitte 2020 Insurance Outlook report confirms this: “Insurers are looking to bolster core systems, add capabilities, and enhance customer experience through

artificial intelligence (AI), digitalization, new sales platforms, alternative product development, and other innovations. Many are beginning to pivot from investments to support business as usual to financing innovations facilitating more fundamental business model changes.”

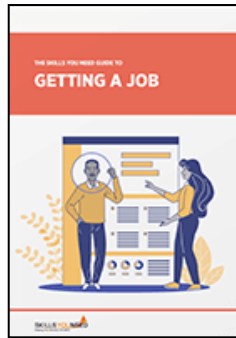
6. Make a Tangible Difference in Other’s Lives



Image source: [BetterUp Labs](#) and [SHRM](#)

More than 9 out of 10 workers would trade a portion of their future salary for meaningful work, according to a survey by [BetterUp](#). Meaningful work makes employees happier, more productive and harder working.

Helping people assess and protect themselves against future risk is quite meaningful and important work. No matter your role, working for an insurance organization guarantees that you’ll make a difference for others. Insurance is a service-driven industry. You provide resources and relief that support individuals and businesses in their time of need. Whether it’s a fender bender, medical operation or natural disaster, insurance companies and their employees help others recover from a crisis.



Further Reading from Skills You Need

[The Skills You Need Guide to Getting a Job](#) TM

Develop the skills you need to get that job.

This eBook is essential reading for potential job-seekers. Not only does it cover identifying your skills but also the mechanics of applying for a job, writing a CV or resume and attending interviews.

Consider a Career in the Insurance Industry

Stable doesn't mean stale when it comes to the insurance field. During my time as CMO at HealthMarkets, we've created new platforms and solutions that revolutionize how individuals shop for health insurance. We've made waves in our space by hiring new talent and providing a dynamic and innovative workplace to keep them engaged.

Insurance caters to customers, clients or partners from all walks of life. Whether you want to help individual families, work in a high-level corporate environment or develop new technologies, there is a company in the insurance industry that can offer you that role. We're on the precipice of a generational workforce shift, talent shortages and digital evolutions that makes the industry perfect for hungry new professionals. If you're looking for a challenging, meaningful career path with plenty of room for growth, consider the insurance field.

About the Author

Michael Z. Stahl is the executive vice president and chief marketing officer of HealthMarkets, one of the largest independent health insurance agencies in the U.S. that distributes health, Medicare, life and supplemental insurance products from more than 200 insurance companies.

Stahl holds the chartered property casualty underwriter (CPCU), associate in insurance accounting and finance (AIAF) and associate in reinsurance (ARE) designations, and earned a Bachelor of Science in economics from The Wharton School at the University of Pennsylvania. He lives in Dallas with his wife and four children.



Why work in insurance? For many people, the word brings to mind one of two possibilities: a painfully bored office worker, or a slick, fast-talking manipulator selling policies no one needs.

But these caricatures couldn't be further from the truth. Insurance agents are part of an increasingly innovative and dynamic field that attracts people from all walks of life.

Insurance is also an essential, diverse industry that affects almost everyone in this country. From businesses that need liability coverage to individuals who simply want health insurance, there are few people who don't have insurance coverage of one type or another.

Whether you set out on your own or join a larger company, a career in insurance provides the opportunity to:

- Make a difference
- Advance your career
- Learn a variety of skills
- Work in a stable industry
- Start a new career quickly

Need a little more convincing? Let's dive into the top five benefits of being an insurance agent.

1. You can give back to your community

Job seekers today are looking for something that provides not just a pay-check, but also a purpose. People are increasingly interested in a profession that offers a chance to give back.

For example, an estimated 30% of Americans reported they volunteer for an organization or association.

An insurance career can help satisfy this desire for meaningful work and community involvement. At its roots, the insurance industry is about protecting members of a community.

For example, insurance can pay to rebuild a home after a fire, provide for loved ones after a death, or help workers injured on the job. By encouraging individuals to share risk, it protects each of those individuals if tragedy strikes.

In addition, insurance companies are often active and engaged members of their communities. Many agencies are involved in a variety of charitable efforts, such as local children's organizations, animal shelters, disaster relief, and more.

2. You'll find an abundance of opportunities

It's projected that 50% of the insurance workforce will retire by 2028, opening up plenty of employment and advancement opportunities. And right now, the benefits of an insurance career aren't widely known, with only 4% of millennials expressing an interest in insurance. That means the field is wide open.



Once you have a foot in the industry, you'll find a wide variety of career and educational opportunities to match your interests. You may start in customer service, and then discover you like marketing or underwriting. Or you might choose a career as a specialty insurer who helps businesses that need unusual insurance, such as coverage for floods or unique items.

Most insurance companies will support you in your journey to find a job that matches your talents and interests.

Get free business insurance quotes for insurance professionals

Have a question? Schedule a call. [Quotes](#) TM

3. You can develop a broad skill set

Being an effective salesperson is a valuable talent when you work in insurance, but it's not just a sales job. The industry touches every field and offers countless career paths. Insurance companies look for workers who have skills in:

- Communication
- Technology
- Problem-solving
- Research
- Analytics
- Organization

Moreover, the insurance industry is continually evolving to meet the changing needs of its customers. That means employers are also interested in people who understand social media, digital marketing, and cyber communication.

4. You'll enjoy job security

Insurance isn't going anywhere. It's been around for centuries, and it will stay as long as people continue to need medical care, drive cars, own homes, and run businesses.

During a recession, insurance is more stable than other fields. That's because no matter the economy, people and businesses always need protection from risks.

Employment with an insurance company or an independent agency offers greater job security than other industries. So early on, you can begin paying off your student loans and start building a nest egg for the future.

5. **It's easy to get started**

There are a wide variety of roles in insurance, and some are incredibly easy to jump right into. To begin a career as an insurance agent, all you need is a high school diploma or equivalent – no work experience required. The whole process of becoming an agent can take as little as a few weeks.

However, you'll need to choose your specialty and also get your license. Learn more about how to become a licensed insurance agent, and get started on a rewarding career.

Complete Insureon's easy online application today to compare quotes for business insurance from top-rated U.S. carriers. Once you find the right policy for your small business, you can begin coverage in less than 24 hours.

<https://www.insurancecareers.co.uk/profession-overview/what-career-opportunities-are-there-in-insurance/>

What career opportunities are there in Insurance?

Pursuing a career in Insurance can open a myriad of opportunities. If you are interested in working for companies that tackle important issues the world is facing today; such as climate change, political risk, or cyber crime then Insurance is the way to go as they understand and manage how to deal with these issues if they were to occur. There are various roles in which you can build a career in Insurance leading to many opportunities. Here, we look into why you may want

to pursue a career in this industry, and the different career paths and types of roles you can pursue in Insurance.

Why pursue a career in insurance?

A career in Insurance has a range of benefits from strong earning potential to being a part of an exciting ever-changing industry where you can develop key skills to have various roles in Insurance. Insurance is a trillion-pound industry and pretty much covers everything in the world in order for big businesses to run freely. Being a part of one of the most influential and important part of the UK economy has many prospects and opportunities.

Another reason to pursue a career in insurance is the social value it adds to the world through risk transfer to support those in times of need. Working in Insurance allows you to be constantly growing and developing your skills and education towards be qualified in different areas of the industry, you will also most likely have the chance to work internationally or even relocate as many larger companies in the sector have multiple global offices. As you can see there are many good reasons to pursue a career in Insurance and you can read more of them [here](#).

The different areas of specialism/careers in Insurance

There are various career paths you can choose to take in this sector which all requires different levels of education and training. Although some career paths require certain expertise; there are always opportunities for growth or to change your career for example if you are an underwriter you can then become an actuary with the right training and qualifications. There are many career opportunities and roles in Insurance with some only requiring a high school education and others needing a degree. Getting into insurance is possible at any level of education as there are many apprenticeships and qualifications such as the ones the **Chartered**

Insurance Institute (CII) offer that will give you the skills needed for the industry. Here are the various career opportunities you can take:

Claims Adjuster

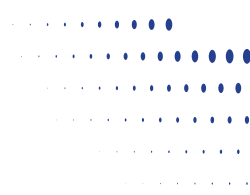
A claims adjuster gathers information by conducting interviews, inspecting certain situations to figure out how much the insurance company they work for will pay to the person making the claim. They work with claims examiners to determine if the insurance company should pay if someone makes a claim. This role can lead to working in different specialist areas in insurance and moving up to become a claims manager with experience.

Insurance Sales Agent

Sales Agents are responsible for looking for new clients for insurance companies. They can work with companies directly or with insurance brokers to expand their customer base by contacting potential clients; dealing with policy renewals and analyse current client policies to suggest changes or additions to their policy. Insurance sales agents using sell more than one type of insurance and can expand their work to different areas in insurance or look into getting the right qualifications to become an Insurance Broker.

Insurance Technician

There is a lot of administrative work in Insurance with dealing claims, organising and developing reports amongst other tasks. An insurance technician helps with this and provides administrative support in all types of insurance work when needed. Their role can consist of providing customer service, checking proposal forms, taking claim details, updating records and also sending letters. This role can lead to many opportunities where you can specialise in an area of insurance such underwriting with further training, from here, with experience, you can then move into other areas of insurance such as working in loss adjusting, compliance or broking.



Insurance Broker

Insurance Brokers help arrange deals between clients and insurers and advice clients on the most appropriate policies for them; by using their knowledge to help them find the right cover and at the best price. With this career path you can progress into management, move into other areas such as in underwriting or compliance. You can also move into other roles in account handling, claims broking or business development.

Risk Surveyor

Risk surveyors carry out surveys of items that need to be insured to help assess potential risks. They work with risk managers to be involved in identifying, evaluating and reporting risk to other parties; such as loss adjusters, underwriters or even business owners to make sure they are aware of risks relevant to them. You can become a risk surveyor by starting out as an administrator for a risk team. Then with some employers you can have the chance to take industry qualifications to become a risk surveyor; or even risk manager depending on your level of experience. Other progression opportunities in this role include; becoming a senior surveyor, moving into insurance loss adjusting or even setting up your own consultancy.

Underwriter

Underwriters are responsible for issuing policies and deciding on which policies an insurance company should offer potential clients. They also calculate the amount charged for insurance coverage. They set out the details of the policy which they create; through analysing information from prospective policy holders and assess the risks, likelihood and potential cost of the claim. The career progression for this role can lead to applying for related jobs; such as working in claims management, loss adjusting, risk management or even becoming a catastrophe modeller. You can also work with more complex issues and risks as you progress in your career.

Catastrophe Modeller

Catastrophe modellers estimate losses from catastrophic risks; such as terrorism or natural hazards by using complex IT models to do so. They can work in an insurance company with underwriters to ensure that if losses occur; they are kept with specified limits. With this career you can then progress to more senior roles such as become a senior catastrophe modelling analyst.

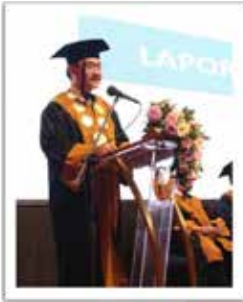
Insurance Loss Adjuster

This role involves investigating large or complicated claims for insurance companies with the aim to lower loss and to get businesses back up and running with the minimum amount of disruption. If you want to become a loss adjuster; your role will consist of visiting sites to survey damage, gathering evidence, requesting reports from specialists and advising claimants on how to avoid further losses amongst other tasks. The progression for this career path is to specialise in a particular type of claim once you have gained experience. You can then move into management or even become a chartered loss adjuster, where you can set up and run your own practice.

About the Author

Lampiran 3

40 Tahun STMA TRISAKTI Berjuang Memajukan *Human Capital* Industri Perasuransian Indonesia.



STMA Trisakti adalah lembaga pendidikan tinggi formal di bidang perasuransian yang pertama di Indonesia yang didirikan oleh Yayasan Trisakti bekerjasama dengan DAI dan ABAI pada tanggal 10 April 1984 dengan nama Akademi Asuransi Trisakti (AKASTRI). Untuk merespon kebutuhan pasar, pada tanggal 1 Oktober 2002, AKASTRI resmi meningkatkan statusnya dan berubah bentuk dari Akademi menjadi Sekolah Tinggi, dengan nama **Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti**

(STMA Trisakti). Saat ini STMA Trisakti memiliki 5 program studi, yaitu **Diploma Tiga (D3) Asuransi Jiwa** dan **Diploma Tiga (D3) Asuransi Umum** dengan gelar **A.Md. Aktr**, program studi **Strata Satu (S1) Aktuaria** dengan gelar **S.Aktr**, program studi **Strata Satu (S1) Manajemen** dengan gelar **S.M**, dan program studi **Magister (S2) Manajemen** dengan gelar **M.M**.

STMA Trisakti telah berhasil mengukir banyak prestasi dalam 3 Tahun terakhir, seperti: a. Mendapat raport hijau dari PDDIKTI untuk seluruh kategori; b. Peningkatan ranking simkatmawa; c. Lompatan klaster penelitian (dari Binaan langsung menjadi Madya dengan melompati kluster Pratama); d. Mendapat penghargaan Tingkat Lulusan Tertinggi Mata Kuliah “*Creative Video Digital*” Pada PMM PKBN Melalui



Kompetensi Profesi Digital Tahun 2023; Mendapat penghargaan sebagai Sekolah Tinggi terbaik dalam pelaporan PDDIKTI periode 2023; Memenuhi syarat **Akreditasi Sangat**

Baik untuk memuluskan izin pembukaan Program Studi S2 Manajemen (Magister Management); Mendapat penghargaan Gubernur DKI Jakarta sebagai Perguruan Tinggi yang paling konsisten melaksanakan PKM Penanaman Mangrove (5 tahun berturut-turut) dan berbagai penghargaan lainnya.



Dengan prestasi yang sangat baik dan didukung sekitar **4000 alumni** yang tersebar di berbagai Perusahaan Perasuransian, STMA Trisakti sukses menyelenggarakan **Program Lintas Jalur** untuk para mahasiswa yang ingin melanjutkan dari jenjang D3 ke jenjang S1 (kuliah online untuk program studi

S1 Manajemen dan S1 Aktuaria), serta memenuhi syarat untuk melaksanakan Program Rekognisi Pembelajaran Lampau (RPL) bagi praktisi industri perasuransian dengan menyetarakan beberapa sertifikasi profesi dan masa kerja yang dimiliki calon mahasiswa terhadap subjek mata kuliah terkait. Hal ini telah terbukti meringankan bagi mahasiswa lintas jalur, terutama kelas eksekutif (atas kerjasama STMA Trisakti dengan Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia) yang dapat lulus dalam 3 semester.



STMA Trisakti bekerjasama dengan EPK-OJK dan LLDIKTI 3 serta didukung oleh asosiasi dan Industri Perasuransian, menyelenggarakan program strategis literasi asuransi yaitu :

- a. Kompetisi Pemberian Literasi Asuransi tingkat nasional untuk kategori dosen, praktisi asuransi, guru SMA/SMK/MA dan mahasiswa seluruh Indonesia;
- b. Olimpiade Asuransi dan Aktuaria yang

diikuti oleh siswa/i SMA/SMK/MA seluruh Indonesia.

STMA Trisakti tidak hanya menjadi pelopor, tetapi tetap konsisten menjalankan **program magang beasiswa**, sehingga telah menghasilkan lulusan tenaga siap pakai, baik yang tersebar di Industri Perasuransian di Indonesia maupun diluar negeri.

Selain itu, Lembaga Pelatihan Manajemen Asuransi (**LPMA**) yang dimiliki STMA Trisakti, juga sangat produktif melakukan pelatihan dan konsultasi, seperti pelatihan MT perusahaan asuransi, pelatihan karyawan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), persiapan ujian profesi, persiapan *Fit and Proper Test* OJK, dan pelatihan lainnya. **STMA Trisakti senantiasa siap berada didepan untuk kemajuan Industri Perasuransian.**



Lampiran 4

STIMRA **MENGHARGAI SERTIFIKAT** **KOMPETENSI PERASURANSIAN**



STIMRA sebagai lembaga pendidikan akademik yang didirikan oleh Yayasan Asuransi Indonesia (YAI) pada tahun 2005 dan sebagai kelanjutan pengembangan dari Program Pendidikan Diploma Tiga (D3) Akademi

Asuransi Indonesia (AAI) hingga tahun 2022 telah menghasilkan wisudawan sebanyak 1436 orang yang sebagian besar Alumni terserap oleh pasar industri perasuransian di Indonesia bahkan sampai ke manca negara. STIMRA memiliki dua program studi yaitu Strata Satu Manajemen Asuransi dengan konsentrasi Manajemen Aktuaria, Manajemen Risiko, Manajemen Asuransi Kesehatan,

Manajemen Asuransi Syariah. Lulusan Strata satu STIMRA bergelar **S.M.**, dan untuk Program Diploma Tiga Asuransi bergelar **A.Md. Aktr.** Disamping dua program studi tersebut di atas, tahun 2024, STIMRA menghargai dan atau mengakui kompetensi Kursus tingkat “C”, “B” dan “Intensifikasi” LPAI dan apabila melanjutkan kuliah di STIMRA dapat di konversikan dengan matakuliah yang dipelajari di Kampus STIMRA, baik pada program Diploma III Asuransi maupun S1 Manajemen. Sebagai contoh Lulusan Kursus tingkat “C” LPAI terdiri dari Sembilan mata pelajaran dengan gelar internal C.IGI., (*Certified in Intermediate General Insurance*) dan untuk program tingkat “B” LPAI dengan dua belas mata pelajaran dengan gelar internal; C.AGI., (*Certified in Advanced General Insurance*). Di samping menghargai sertifikat kompetensi dari LPAI, STIMRA juga menghargai sertifikat lainnya, seperti *Certified in Life Insurance*, *Certified in Actuary*, *Certified in Syariah Insurance* dan lain-lain. Untuk lulusan C.IGI., LPAI akan dihargai, selevel Diploma Satu (Ahli Pratama) dan untuk lulusan C. AGI LPAI dihargai selevel Diploma Dua yaitu Ahli Muda (A.Ma.).



STIMRA (Sekolah Tinggi Manajemen Risiko dan Asuransi) dan LPAI (Lembaga Pendidikan Asuransi Indonesia) bergandengan tangan mengedukasi masyarakat baik masyarakat awam maupun masyarakat

terdidik yaitu di sekolah–sekolah baik sekolah negeri maupun sekolah–sekolah swasta lainnya. LPAI mensosialisasi asuransi ke seluruh Indonesia melalui pengadaan program kursus Tingkat “C” (Intermediate) dan Tingkat “B” (*Advanced*), Jarak Jauh (*Distance Learning*), yang menjangkau wilayah dari Sabang sampai Merauke.

Diharapkan kepada pegawai-pegawai baru di industri asuransi mendapatkan pengetahuan dasar ilmu asuransi. Agar masyarakat “Melek Asuransi” Manajemen industri perasuransian diharapkan terus memfasilitasi dengan berbagai kemudahan baik dengan memberikan berbagai macam beasiswa, magang, bahkan polis asuransi kecelakaan siswa dan atau mahasiswa secara gratis bila memungkinkan. Industri perasuransian jangan takut melakukan investasi besar besaran dengan memberikan beasiswa kepada calon mahasiswa yang mau belajar ilmu asuransi. Secara tidak langsung, dengan banyaknya mahasiswa masuk perguruan tinggi, khususnya belajar ilmu asuransi berarti kita sudah mendidik calon-calon duta asuransi jangka panjang yang dapat memberikan pencerahan kepada keluarga dan umumnya memberikan pencerahan kepada masyarakat Indonesia dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan di sektor perasuransian di Indonesia. **(MaNaSTimra).**

Lampiran 5

ASOSIASI AHLI MANAJEMEN ASURANSI INDONESIA THE PATH TO SUCCESS IN INSURANCE



Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia (AAMAI) telah melakukan komitmen terhadap pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) di bidang asuransi jiwa, asuransi umum dan manajemen risiko perasuransian. Hal ini telah dilakukan oleh AAMAI sejak tahun 1992. Kegiatan utama dalam rangka mendukung perkembangan Industri Perasuransian di Indonesia adalah:

1. **Sertifikasi Profesional:**

AAMAI telah menginisiasi program sertifikasi profesional untuk mengakui dan menghargai keahlian para praktisi perasuransian. AAMAI memberikan kualifikasi standar yang tinggi untuk memastikan bahwa para anggota AAMAI memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dalam industri perasuransian melalui program pelatihan, workshop, seminar, konferensi baik di tingkat nasional maupun internasional.

2. **Sertifikasi Kompetensi:**

AAMAI telah mengembangkan sertifikasi kompetensi melalui pembentukan LSP AAMAI berdasarkan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) yang telah mendapatkan lisensi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP).

3. **Dukungan Online:**

AAMAI telah memperluas akses ujian profesi secara fleksibel, mengikuti perkembangan industri perasuransian dan pengetahuan terbaru melalui *platform online*.

4. **Kerjasama dengan Industri Perasuransian, Asosiasi Profesi Perasuransian di tingkat global dan Perguruan Tinggi:**

AAMAI aktif menjalin kerjasama dengan perusahaan-perusahaan asuransi, Asosiasi Profesi di tingkat global (LOMA, CII) untuk memberikan wawasan praktik, teori dan pengalaman langsung kepada para anggota. Hal ini menciptakan hubungan yang positif antara para praktisi, pemain kunci dan akademisi dalam mengembangkan industri perasuransian.

5. **Forum Diskusi dan Seminar:**

AAMAI secara teratur menyelenggarakan forum diskusi, seminar, dan konferensi yang membahas isu-isu terkini dalam industri asuransi. Ini memberikan peluang bagi anggota untuk berbagi pengalaman, mendengarkan ahli industri, dan memperluas jaringan profesional mereka.

6. **Peningkatan Pemahaman Manajemen Risiko:**

AAMAI fokus pada pengembangan pemahaman yang lebih baik terkait manajemen risiko perasuransian. Hal ini termasuk penyediaan materi pelatihan, workshop, seminar dan sumber daya lainnya yang membantu para anggota dalam mengelola risiko dengan lebih efektif.

7. **Advokasi Profesional:**

AAMAI berkomitmen untuk menjadi suara para ahli asuransi di Indonesia. Mereka terlibat dalam advokasi untuk meningkatkan standar industri perasuransian, melindungi kepentingan para anggota, dan mendorong perubahan positif dalam regulasi di industri perasuransian.

8. Program Pengembangan Berkelanjutan:

AAMAI terus memperbarui silabus/kurikulum agar selalu relevan dengan perkembangan industri perasuransian. Bagi anggota diwajibkan untuk mengikuti Program Pengembangan Berkelanjutan dengan mengumpulkan Satuan Kredit Profesi (SKP) setiap tahun untuk memastikan para anggota tetap kompeten dan dapat bersaing di pasar yang terus berubah.

9. Keterlibatan Aktif Anggota:

AAMAI mendorong keterlibatan aktif para anggota dalam kegiatan asosiasi. Hal ini menciptakan lingkungan kolaborasi di mana anggota dapat saling mendukung dan berbagi pengetahuan untuk mencapai kesuksesan bersama di dunia asuransi. Keterlibatan yang sudah berjalan saat ini adalah AAMAI Magazine yang terbit 4 kali dalam setahun dan Journal AAMAI yang akan terbit 2 kali dalam setahun.



<https://aamai.or.id/web/>

Lampiran 6

PT. LSP PERASURANSIAN INDONESIA

PROFILE

LATAR BELAKANG

Sejarah Berdirinya LSPPI



Lembaga Sertifikasi Profesi Perasuransian Indonesia atau yang disingkat LSP-PI adalah lembaga sertifikasi yang bersifat independen dan profesional di dalam menyelenggarakan sertifikasi kompetensi bagi profesi perasuransian dan menjadi rujukan profesionalisme bagi tenaga kerja industri perasuransian di Indonesia.

Lembaga Sertifikasi Profesi Perasuransian Indonesia (LSP-PI) didirikan berdasarkan Akte Notaris Risbert, SH. MH. No. 09 tanggal 8 Mei

2014 dan berdomisili di Grha APPARINDO, Rukan Sudirman Park, Blok C-25, Jl. KH. Mas Mansyur Kav. 35, Jakarta Pusat 10220. Pembentukan LSP-PI ini didukung oleh Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APARI) dan Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO) sebagai para pendirinya.

Pedoman BNSP No.201 tahun 2014 dimana LSP harus berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT) atau Yayasan maka pada tanggal 01 February 2023, LSP Perasuransian Indonesia (LSP-PI) bertransformasi menjadi PT. LSP Perasuransian Indonesia.

VISI DAN MISI



Visi

Visi PT. LSP Perasuransian Indonesia adalah menjadi mitra strategis industri perasuransian dalam mendukung terciptanya tenaga perasuransian profesional yang bertaraf internasional di Indonesia

Misi

1. Memastikan penerapan standar kompetensi kerja di bidang perasuransian yang terkini dan setarasecara internasional
2. Menerapkan sistem dan metode sertifikasi sesuai kebutuhan industri perasuransian sertaketentuan dan Peraturan BNSP
3. Melaksanakan Sertifikasi Perasuransian yang Independen dan bermutu
4. Mendorong terciptanya iklim LSPPI yang objektif dan menempatkan kesetaraan di antara berbagai kepentingan termasuk kepentingan Asesi, Perusahaan Pialang Asuransi/Reasuransi tempat Asesi Bekerja, dan stakeholder lainnya sebagai dasar dan prinsip utama pengambilan keputusan.

5. Memastikan penerapan Good Corporate Governance secara efektif dan tepat sasaran sehingga memberikan nilai tambah bagi seluruh stakeholder.
6. Meningkatkan hubungan dan komunikasi yang baik yang sinergi dengan Asosiasi-Asosiasi lainnya dengan lebih utamanya APARI & APPARINDO.
7. Menciptakan hubungan dan komunikasi yang baik dengan BNSP, OJK-Institute dan Otoritas JasaKeuangan.

SUSUNAN PENGURUS

Berikut susunan Pengurus PT. LSP Perasuransian Indonesia sbb :

- ❖ Dewan Pengarah / Dewan Komisaris terdiri dari :
 - 1) Komisaris Utama : Nanan Ginanjar
 - 2) Komisaris : Yulius Bhayangkara (Perwakilan APPARINDO)
 - 3) Komisaris : Bambang Suseno (Perwakilan APARI)
- ❖ Dewan Pengurus / Manajemen :
 - 1) Direksi : M Dede Kurniadi
 - 2) Manajer Sertifikasi : Wasan Shaufenni
 - 3) Manajer Mutu : Haryanto

Sesuai ketentuan POJK Nomor 11/POJK.07/2021 tahun 2021, Pengurus/Direksi Perusahaan tidak boleh bekerja di Industri Jasa Keuangan (IJK) sedangkan untuk Komisaris Perusahaan masih diperbolehkan bekerja di Industri Jasa Keuangan.



Sertifikasi Kompetensi yang dilakukan sesuai Skema Sertifikasi KKNi Sertifikat Level 5, 6 dan 7 yang dimulai sejak tahun 2017 telah menghasilkan 2.490 Sertifikasi Kompetensi Bidang Pialang Asuransi/Reasuransi yang terdiri dari :

➤ Sertifikat Kompetensi LEVEL 5 (Pialang Asuransi)	: 991
➤ Sertifikat Kompetensi LEVEL 6 (Direksi)	: 788
➤ Sertifikat Kompetensi LEVEL 7 (Tenaga Ahli)	: 711

ALAMAT

PT. LSP Perasuransian Indonesia Grha APPARINDO

Rukan Sudirman Park Blok C-25

Jl. KH Mas Mansyur Kav. 35 Jakarta Pusat 10220 Telpon : 021 25981707

Email : lspperasuransian@gmail.com Website : www.lsp-pi.id

PIC :

Sdr. Hendra Sunjaya (+62 818 0737 6532)

Lampiran 7



Sun Edu
Your Learning Journey

***Reliable Partner for
Your Learning Journey***

www.sunedu.id



Kami hadir untuk membantu Anda mentransformasi ilmu menjadi Sustainable Learning Journey

Sunedu.id adalah perusahaan yang mentransformasi pelatihan tradisional menjadi E-learning yang berkekuatan pada kombinasi materi yang mudah dipelajari & sistem manajemen pembelajaran berbasis *mobile*.

Visi Sunedu.id adalah sebagai *"Sustainable Partner of Company Learning Journey"*. Kami selalu mendukung perusahaan menciptakan proses perjalanan pertumbuhan karyawannya, sejak mulai berkarir sampai puncak kepemimpinan tertinggi. Misi Sunedu.id adalah sebagai perusahaan yang membantu melakukan *"Transform knowledge into sustain learning journey"*. Kami mengubah *tacit knowledge* perusahaan menjadi *explicit knowledge* dan membuat pembelajaran yang selalu berkelanjutan sehingga perusahaan akan terus bertumbuh.

Logo SUNEDU diwakilkan oleh maskot anjing jepang ras shiba-inu yang mempunyai sifat *Agile* yaitu cepat dan *adaptive* terhadap perubahan, serta *Innovative* yaitu mempunyai inovasi dalam teknologi maupun konten pembelajaran. Kami pun mengusung tema pembelajaran dari *Modern Learner* dimana sebagian besar dari team kami terdiri dari profesional muda yang mewakili inspirasi generasi di masa mendatang.

Perusahaan selalu berlomba-lomba untuk meningkatkan kualitas dan menjaga keunggulannya agar dapat bersaing dengan perusahaan lain. Mereka melakukan pelatihan pengembangan profesi secara intensif demi meningkatkan potensi masing-masing karyawan.

Namun, sering kali pelatihan tersebut kurang efektif dan tidak memberikan dampak yang berarti, sedangkan biaya yang dikeluarkan untuk pelatihan cukup besar. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, salah satunya adalah akses terhadap materi pembelajaran yang terbatas pada satu tempat di kurun waktu tertentu. Pembelajaran digital dibutuhkan untuk mengatasi berbagai masalah pelatihan dengan efisien dan efektif.

Percayakan kami untuk membuat Learning Journey Anda



Sunedu.id dibuat untuk menjawab masalah pembelajaran industri yang paling kritis dengan sistem dan konten pembelajaran digital yang menyeluruh. Kami fokus untuk membantu karyawan belajar secara optimal dengan berbagai media yang didukung oleh teknologi terbaru. Sehingga pelatihan dapat memberikan manfaat signifikan bagi perusahaan. Dengan keunggulan kami:



Proses pengerjaan yang
Agile dan Inovatif



Spesialisasi dalam pembuatan
konten E-learning



Team berpengalaman
& bersertifikasi



Kustomisasi sesuai dengan
kebutuhan perusahaan



Spesialisasi dalam pembuatan
plugin & API untuk Moodle



Dipercaya oleh berbagai
perusahaan ternama

Learning Management System (LMS)



Kami menyediakan tiga produk utama untuk mendukung learning journey setiap perusahaan. Dengan kombinasi ketiga produk ini, Anda akan mendapatkan kondisi ideal untuk menyampaikan materi pembelajaran dan menginspirasi **(INSPIRE)** karyawan agar dapat mencapai potensi tertinggi.

INtelligent & Streamlined E-learning Content

Konten E-learning kami dibuat dengan *Artificial Intelligence* dan dioptimasi untuk *Microlearning*

System that Empower

Learning Management System kami memberdayakan pengguna dengan memberikan kontrol atas proses belajar mereka

Personalized and Interactive Experiences

Pengguna dapat menyesuaikan proses belajar mereka dan berinteraksi dengan materi secara langsung

Inclusive and Reachable Learning

Kami menyediakan *Blended Learning* yang mencakup berbagai metode dan memungkinkan pembelajaran di mana saja dan kapan saja.

Real-time Feedback and Analytics

Sistem kami dapat memberikan umpan balik secara *real-time* dan analitik untuk membantu pengguna melacak kemajuan mereka

Engagement and Efficiency

Produk kami dirancang untuk meningkatkan engagement pengguna dan membuat proses belajar menjadi lebih efisien

Learning Management System (LMS)

Permudah keseluruhan proses pembelajaran Anda dengan LMS. Mulai dari planning, pembelajaran online & offline, hingga reporting.

Competency Mapping

Otomatisasi pemetaan kurikulum dan kompetensi mata kuliah untuk pelajar.

Reporting

Pantau aktivitas dan nilai pelajar secara real time dengan dashboard reporting.

Sistem Penghargaan

Motivasi pelajar dengan memberikan sertifikat, poin atau badge. Penghargaan dapat diberikan otomatis atau manual dari dosen.

Mobile Apps

Permudah review materi dan pengerjaan tugas untuk pelajar dengan native app LMS dimana saja dan kapan saja. Tersedia mode offline.

Blended Training

Kami mendukung berbagai institusi dalam mengadakan pelatihan untuk pengajar maupun pelajar. Dilengkapi dengan aktivitas menarik dan praktik hands-on. Berikut adalah beberapa pelatihan yang telah kami laksanakan secara online dan offline:

Untuk Pengajar

- Instructional Design dengan Moodle
- Pembuatan Konten Microlearning

Untuk Pelajar

- Problem-solving and decision making
- Change management
- People leadership
- Business leadership
- Agile management
- Emotional & spiritual intelligence

Microlearning Content

Transformasi konten Anda menjadi lebih menarik dan lebih mudah dipahami dengan konsep Microlearning. Fitur unggulan kami:

Mobile-Based Microlearning

Transformasi materi yang panjang menjadi topik-topik kecil. Sistem pembelajaran yang singkat, padat dan jelas membuat pelajar tidak mudah kehilangan fokus.

Scenario-based Learning

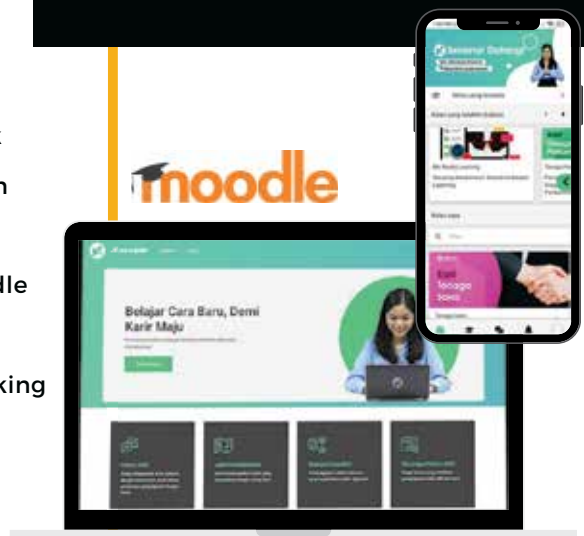
Fitur ini memungkinkan pelajar untuk menemukan hasil yang berbeda-beda sesuai dengan jawaban yang dipilih. Cocok untuk materi yang membutuhkan analisa lebih dalam atau studi kasus.

Konten Interaktif

Perkaya konten Anda dengan video/ ilustrasi/ evaluasi untuk menambah engagement pelajar. Seluruhnya disesuaikan dengan konsep dan konteks dari konten yang ada.

Konten AR/VR

Dapatkan pengalaman belajar yang immersive dan inovatif. Cocok digunakan untuk materi yang membutuhkan praktik langsung.



Buat Learning Journey Anda Bersama Kami

Mari bergabung menjadi salah satu klien terhormat kami:



Kontak Kami

Kantor Legal:

Jl. Gading Serpong Boulevard BVA1, Curug
Sangereng, Kelapa Dua, Tangerang, Banten 15810

Kantor Operasional:

Pondok Lestari, Blok C2 No. 8, RT.001/RW.012,
Karang Tengah, Tangerang, Banten 15157

☎ 0895-4221-24020

🌐 www.sunedu.id

✉ beni@sunedu.id

📘 @sunedu.id

📷 @sunedu.id

🌐 sunedu.id

Reliable Partner for Your Learning Journey



Sun Edu
Your Learning Journey

www.sunedu.id



Itikad Academy

Lampiran 8



**SCHOOL OF
INSURANCE
PROFESSIONALS**

**ITIKAD
ACADEMY**

Industri perasuransian Indonesia yang bertumbuh membutuhkan tenaga tenaga profesional kompeten dan berintegritas dalam menyelesaikan berbagai permasalahan dan tantangan bisnis yang semakin pelik. Kami hadir untuk mewujudkannya.

Ghra KENTARA, Rukan Grand Galaxy City
Blok RSA 1 No. 23, Jaka Setia, Bekasi Selatan 17147

BERITIKAD
MEMAJUKAN
INDUSTRI PERASURANSIAN INDONESIA



Itikad Academy

Table of Contents



halaman

1	School of Insurance professionals
2	Table of content
3	Tentang Asuransi
4	Tentang Itikad Akademi
5	Pendiri Itikad Akademi
6	Visi dan Misi
7	Apa yang Kami lakukan
8	Metode Pelatihan
10	Fasilitator & Buku Referensi
11	Siapa yang telah Kami layani
12	Hubungi Kami



Itikad Academy

Tentang Asuransi

Industri perasuransian di Indonesia memiliki masa depan cerah. Ditopang dengan pertumbuhan ekonomi yang tinggi, tingkat kesadaran masyarakat asuransi yang semakin tinggi serta penetrasi pasar yang masih rendah dan jumlah penduduk yang tersebar di seluruh penjuru Nusantara adalah potensi yang besar.

Penetrasi industri perasuransian Indonesia menurut penelitian yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan pada tahun 2023 hanya berkisar di bawah angka 5%.

Dengan potensi pasar yang sangat besar, industri perasuransian Indonesia membutuhkan banyak tenaga kerja yang profesional yang memiliki 3 dimensi yaitu:

- **Knowledge**
- **Skill**
- **Integrity (Character)**





4

Itikad Academy



Tentang Itikad Academy

PT. Kentara Wirakarsa Indonesia (Itikad Academy) adalah sebuah lembaga pendidikan dan pelatihan yang mengkhususkan diri dalam bidang perasuransian dan manajemen risiko. Itikad Academy didirikan pada tanggal 2 Februari 2017.

Berdasarkan Road Map Perasuransian 2023 – 2027, disampaikan penetrasi dan literasi asuransi masyarakat Indonesia masih sangat rendah, dan memiliki potensi untuk dikembangkan. Sementara itu pula industri perasuransian senantiasa membutuhkan tenaga profesional yang kompeten dan berintegritas, yang cukup sulit diperoleh, sehingga praktik “bajak-membajak” tenaga profesional kerap terjadi.



Pendiri Itikad Akademi



Freddy

Andreas Freddy Pieloor SE As, MM, AAIK, CIIB, ANZIIF (Senior Assoc.) CIP, XCFP®, QRMP®, AMRP, AEPP™, QRMP, QRGp, AMRP, CHRP, CACP, ACHA

Freddy kuliah asuransi di STMA Trisakti, berpengalaman praktik selama 3 dekade pada perusahaan asuransi di berbagai fungsi, dan pialang asuransi sebagai pemasar, dan dia senang mengajar (dosen di STMA Trisakti). Dia juga penulis lebih dari 15 buku dan terus bertambah. Pensiun dini di usia 50 dari perusahaan yang dibanggunya, agar lebih leluasa menulis buku dan mengajar melalui Itikad Academy.



Goenawan

Ir. Goenawan Hadidjojo CIIB

Lulus dari Trisakti, Goenawan masuk perasuransian pertama sebagai *Management Trainee* pada asuransi Raksa Pratikara. Karirnya berkembang pesat dan akhirnya menduduki posisi Direktur Utama pada Asuransi Dayin Mitra untuk beberapa periode. Setelah itu Goenawan bergabung di Asuransi Central Asia sebagai Direktur dan kemudian menjadi Direktur Utama pada perusahaan asuransi BESS. Saat ini beliau menduduki posisi Komisaris pada perusahaan pialang reasuransi dan pialang asuransi. Beliau lulus kualifikasi ACII th 1993 dan peroleh gelar Chartered Insurer dari CII London di thn. 1995. Hoby mengajarnya pernah disalurkan pada JII, dan sekarang melalui Itikad Academy.



Sudarno

Ir. Sudarno Hardjo Saparto AAIK, ICPU,ICBU, QIP, AMRP, AK3 (Senior Advisor)

Sudarno dikenal dengan sebutan Insinyur Sudarno, yang lulus kuliah dari fakultas teknik. Pertama kali memasuki industri perasuransian pada perusahaan asuransi Allianz Utama di bagian teknologi informasi. Sang insinyur memang senang mempelajari sesuatu yang baru, dan saat ditawari untuk bekerja pada departemen survei risiko, Sudarno-pun menyambut dengan gembira. Beliau menempuh ujian AAIK dari AAMA dan lulus pada saat bekerja di Allianz. Kemudian setelah itu Sudarno sempat bergabung pada MNC Insurance, dan setelah itu berkarya pada beberapa perusahaan pialang asuransi. Di usianya yang menjelang angka 70, beliau masih aktif mengajar dan bekerja sebagai surveyor risiko.



Fitri

Fitri Sawitri

Fitri adalah lulusan Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti, dan setelah lulus beliau langsung berkarya pada lembaga pendidikan manajemen asuransi. Dengan bekal pengalaman pada lembaga pendidikan dan memiliki akses kepada industri, beliau dapat berkomunikasi baik dengan klien yang menangani pengembangan karyawan dalam mengemas berbagai program pelatihan dan pendidikan sesuai dengan kebutuhan klien. Saat ini beliau aktif di sebuah asosiasi manajemen risiko sebagai pengurus dan tentu membangun bisnisnya pada Itikad Academy.



VISI & MISI



Itikad Academy

VISI

To be leading insurance education and training provider in Indonesia, in advancing knowledge and skill promoting integrity and ethical business practices



MISI

1. *Design up-to-date training programs relevant to industry practices*
2. *Write books for training modules*
3. *Standardize presentation materials*
4. *All training programs should be supported by some reference books*
5. *Collaboration with facilitators who have competences and integrity in industry*



Apa yang Kami lakukan

Selama mengadakan kelas publik dan *in-house* bagi perusahaan perasuransian, kami melakukan pendidikan dan pelatihan melalui:



Itikad Academy

Tatap muka **OFFLINE**

Pada pembelajaran materi tertentu yang memerlukan kontak dan komunikasi langsung, maka kami akan memberikan pelatihan secara tatap muka di kantor klien, atau di sebuah kelas pelatihan.

Tatap muka **ONLINE**

Covid-19 merubah cara kita bekerja dan belajar. Pembelajaran secara online telah dapat diterima oleh perusahaan perasuransian. Selain dapat menekan biaya pelatihan, khususnya bagi karyawan yang berada di luar Jakarta, juga dapat meningkatkan produktifitas perusahaan (karyawan tidak perlu meninggalkan kantor). Setelah belajar secara online, mereka bisa langsung bekerja kembali. Pembelajaran online terbaik dapat dilakukan di ruangan meeting kantor, sehingga pihak HRD dapat memonitor aktivitas pembelajaran tersebut.



Metode Pelatihan

Pendidikan dan pelatihan **Itikad Academy** meliputi 3 dimensi yang diperlukan dalam melakukan sebuah profesi yaitu: *Knowledge, Skill* dan *Integrity*, yang disampaikan dalam beberapa metode yaitu:



8

Itikad Academy

Presentasi dalam kelas.

Sebagai dasar pembelajaran, presentasi dalam kelas dengan materi yang relevan dan dibawa oleh fasilitator kompeten diharapkan peserta dapat memahami lebih baik.

Pemutaran Film dan bedah buku.

Pemutaran film yang relevan dengan materi pembelajaran, sehingga diharapkan peserta lebih memahami dengan dalam, karena dengan menonton melalui indera penglihatan dan pendengaran, peserta akan mengingat lebih lama dalam pikiran bawah sadar mereka. Termasuk dengan kegiatan membedah sebuah buku yang terkait dengan materi pembelajaran.

Diskusi.

Pembelajaran terbaik dilakukan dua arah, dan peserta dipancing dan diharapkan aktif dalam sebuah diskusi. Dengan diskusi peserta diajak berpikir lebih kritis, dan tentu akan membuat kompetensi peserta meningkat.



Metode Pelatihan



Itikad Academy

Simulasi (*Role Play*)

Dalam mempelajari materi tertentu, simulasi di kelas perlu dilakukan, agar peserta dapat memerhatikan dan mengalami secara langsung materi yang diajarkan. Pengalaman simulasi tentu akan tertoreh dalam pikiran peserta lebih dalam.

Praktik

Peserta diajak dalam melakukan tindakan tertentu dalam mempelajari sebuah materi, misalnya dengan melakukan pengisian Surat Permohonan Penutupan Asuransi, dan melakukan pemasaran kepada masyarakat.

Survei dan pelatihan luar ruang

Peserta diajak melakukan survei risiko penutupan dan klaim, agar mereka dapat memahami secara langsung tindakan yang akan mereka lakukan pada saat bekerja.





Itikad Academy

FASILITATOR

ITIKAD ACADEMY memperoleh dukungan dari para profesional perasuransian yang memiliki reputasi dan integritas yang tinggi dalam industri perasuransian. Mereka berasal dari berbagai latar belakang profesi yang berbeda antara lain: *Broker, Adjuster, Underwriter, Reinsurance, Risk Assessor*, dan *Marketer*, yang berkomitmen untuk membagikan pengetahuan dan pengalaman kepada para peserta pelatihan.

BUKU REFERENSI



ITIKAD ACADEMY memiliki buku referensi perasuransian dan pengembangan diri dalam jumlah memadai, guna mendukung dan meningkatkan kompetensi serta profesionalitas peserta pelatihan. Tersedia e-book (beberapa buku).





Siapa Yang Telah Kami Layani

Kami telah melakukan pelayanan kepada perusahaan perasuransian antara lain:

- ABDA
- ACA
- Al Amin
- Allianz
- AXA Mandiri
- BNI Life
- BRI Insurance
- Candi Utama
- Capital Life
- China Taiping
- Fresnel Insurance Broker
- Harta General Insurance
- Mandiri Inhealth
- MNC Life
- MPM Insurance
- Nasional Re
- Pacific Life
- Pertalife
- PLN Insurance
- Sahabat Insurance
- Sequis Financial
- Sequis Life
- Tokio Marine Indonesia
- Tripakarta
- Tugu Pratama Indonesia
- Tugu Reinsurance
- Victoria Life
- Dan masih banyak lagi





Itikad Academy



*For further information,
please contact us:*

Itikad Academy

is brand of

PT. KENTARA WIRAKARSA INDONESIA



(021) 8273-7215; 8273-8112



ItikadAcademy@gmail.com



Itikad.ac@gmail.com



Ghra KENTARA
Rukan Grand Galaxy City
Blok RSA 1 No. 23
Jaka Setia, Bekasi Selatan 17147

Mengapa BisaAsuransi?

COVID-19 telah merubah pola kita bekerja dan belajar. Saat ini pembelajaran secara *online* telah menjadi sebuah pola baru dan kebutuhan. Hal ini sangat sesuai dengan cara belajar generasi milenial.

Pembelajaran *online* dapat dilakukan oleh semua karyawan dimanapun mereka berada, dan ini dapat menekan biaya pelatihan yang selama ini dikeluarkan oleh perusahaan.

BisaAsuransi adalah sebuah platform pembelajaran asuransi secara *online* pertama (dan saat ini satu-satunya) yang dibangun oleh praktisi dan akademisi perasuransian berpengalaman lebih dari 3 dekade. Dibawakan dalam bahasa Indonesia dalam bentuk video klip singkat, sehingga sangat mudah diikuti dan dipahami oleh setiap peserta.

BisaAsuransi dilakukan dalam 4 tahapan: 1) Belajar melalui video klip dan mengisi kuis, 2) Membaca *e-book* referensi, 3) Ujian, 4) Lulus dan peroleh E-certificate (untuk klien korporate diberikan 2 bonus berupa *live zoom*: 1) persiapan pembelajaran dan 2) diskusi tanya jawab materi).

BisaAsuransi memiliki 12 modul lengkap yang sangat diperlukan oleh setiap karyawan perusahaan perasuransian agar mampu melakukan tugasnya dengan lebih baik.

Melalui BisaAsuransi, pimpinan perusahaan dapat mengembangkan kinerja perusahaan perasuransian melalui peningkatkan kompetensi kerja para karyawan, dengan mudah dan cepat serta hemat.

Informasi lebih lanjut, silakan akses ke www.BisaAsuransi.com dan hubungi Sekretariat di:
021 - 82737215 dan 82738112, dan email BisaAsuransi@gmail.com

Mari Bergabung!

Ayo segera bergabung dengan BisaAsuransi agar setiap staf dalam perusahaan memiliki kompetensi teknis yang diperlukan bagi pengembangan perusahaan. Setiap karyawan adalah aset berharga dalam industri perasuransian yang senantiasa **harus dipelihara kompetensi teknis dan kemampuan bekerjanya**. Untuk itu, kami mengajak Anda, pimpinan perusahaan dan profesional untuk bergabung dengan BisaAsuransi.

Kesuksesan tidak akan menunggu siapa pun, melainkan akan hadir bagi mereka yang senantiasa bersiap diri untuk memenangkan kompetisi. Ya, kompetensi dan tentunya integritas, akan menjadi penentu akhir sebuah kompetisi.

Dapatkan harga khusus untuk pendaftar dari perusahaan!

Mulai Sekarang

Email: bisaasuransi@gmail.com

Telepon / WhatsApp: [0812-6888-4911](tel:0812-6888-4911)

Website: bisaasuransi.com



www.BisaAsuransi.com

Online Insurance Learning since 2021



INSURANCE INSIGHT CHANNEL
MEDIA KOMUNIKASI **EDUKASI,**
LITERASI & INKLUSI **ASURANSI**

<https://www.youtube.com/@InsuranceInsightChannel>



PT Victoria ALife Indonesia
Graha BIP Lt. 3A
Jl. Gatot Subroto Kav. 23
Jakarta Selatan

☎ 08119749990

☎ 021 – 50992930

📞 1500977

🌐 www.victorialife.co.id

📷 [victoria.alife](https://www.instagram.com/victoria.alife)

**Percayakan
Perlindungan
Asuransi
Keluarga Anda
Dengan
Victoria Life**



ITIKAD ACADEMY

School of Insurance Professionals

www.ItikadAcademy.com

Established 2017



📍 Jl. S. O. 1 Maret (Jl. Bantul) No. 55-57

Yogyakarta 55142

☎ 0274-381063

✉ pohoncahaya@pohoncahaya.com

www.pohoncahaya.com

📍 [pohoncahaya](https://www.instagram.com/pohoncahaya) [pohoncahaya](https://www.facebook.com/pohoncahaya) [pohoncahaya](https://www.pinterest.com/pohoncahaya)

MANAJEMEN KEUANGAN

ISBN: 978-602-4914-55-4



9 786024 914554