

## “Keniscayaan Sertifikasi Bidang Keagenan dan Keahlian Asuransi Syariah”



Pemenuhan tenaga pemasaran yang bersertifikasi merupakan amanah dari POJK Nomor 67/2016 pasal 71 ayat 3 yang menyebutkan bahwa agen asuransi harus mempunyai sertifikasi keagenan dari Lembaga Sertifikasi Profesi di Bidang Perasuransian. Maka dari itu pada tahun 2016 telah dibentuk Lembaga Sertifikasi Profesi Perasuransian Syariah (LSP-PS).

Melalui surat edaran AASI nomor 002/AASI/14/X/2019 tanggal 14 Oktober 2019 mengenai Program Lisensi Keagenan Asuransi Syariah sebagai Program *Grandfathering* (Penyetaraan Program Lisensi Keagenan), telah menunjuk LSP-PS untuk menerima pendaftaran agen/tenaga pemasar baik untuk sertifikasi agen asuransi syariah baru maupun lisensi perpanjangan agen Asuransi di LSP-PS sejak dikeluarkannya ketentuan ini oleh Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI). Layanan sertifikasi ini dapat dilakukan di TUK (Tempat Uji Kompetensi) yang

berada di kantor perusahaan asuransi jiwa dan melalui media *online* dengan menggunakan *handphone*.

SDM berkualitas dan profesional yang menjalankan operasional asuransi jiwa syariah, tentu juga tersertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi yang sesuai dengan POJK Nomor 67/2016 melalui LSP-PS bagi pemegang gelar *Associate Islamic Insurance Society* (AIIS) dan *Fellow Islamic Insurance Society* (FIIS) yang dikeluarkan oleh Perkumpulan Ahli Asuransi Syariah (*Islamic Insurance Society* atau IIS) yang juga melakukan penyetaraan bagi pemegang gelar AAIS dan FIIS melalui surat bersama IIS dan LSP-PS Nomor 029/DP-IIS/8/1/2020 tanggal 2 Januari 2020.

Sekilas, LSP PS merupakan organisasi yang menjalankan sertifikasi Profesi Perasuransian Syariah dan senantiasa mentaati segala ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku. Sertifikasi Profesi adalah proses pemberian sertifikasi yang dilakukan secara sistematis dan

obyektif melalui uji kompetensi yang mengacu pada standar kompetensi kerja nasional dan/atau internasional. Sertifikat Profesi adalah bukti tertulis yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi profesi terakreditasi yang menerangkan seseorang telah menguasai kompetensi kerja tertentu sesuai dengan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) Bidang Perasuransian dan Kualifikasi Kerja Nasional Indonesia (KKNI) Perasuransian yang diperoleh melalui proses *assessment*.

Dikutip dari Majalah Media Asuransi Edisi Desember 2019, Ketua Umum AASI menyebutkan bahwa pengembangan industri Syariah dilihat dari kompetensi SDM mulai meningkat baik secara akademisi formal maupun non-formal (jalur profesi). Sejalan dengan ini, Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera, Sudadi, telah menghimbau dan mewajibkan tenaga pemasar agar segera memanfaatkan program *grandfathering* (penyetaraan) bagi seluruh tenaga pemasaran di PT

### Pengantar Redaksi

Alhamdulillah puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Allah SWT, Newsletter Solusi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera kali ini kembali hadir menemani Anda.

Newsletter Solusi Edisi Januari 2020 ini kami sajikan berita utama mengenai Program Sertifikasi Bidang Keagenan dan Keahlian Asuransi Syariah. Pada rubrik edukasi asuransi, kami sajikan artikel “Peran dan Fungsi *Underwriting* Dalam Asuransi”. Sedangkan rubrik edukasi, kami sajikan artikel “Syarat Sah-nya Perjanjian Menurut Hukum”. Selain itu, kami sampaikan juga berita internal dari PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Akhir kata, kami berharap semoga Allah SWT membimbing kita agar selalu di jalan kebaikan yang diridhoi-Nya. Aamiin

Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera.

Sebagai kesimpulan, Tenaga Pemasaran harus memanfaatkan program *grandfathering* yang mana merupakan program penyetaraan sebagai tenaga pemasaran/agen yang bersertifikasi dan mempunyai kualifikasi sesuai dengan SKKNI dan KKNI. Jika para Tenaga Pemasaran telah tersertifikasi, maka perusahaan telah memenuhi peningkatan karyawan yang profesional dan berkualitas sesuai dengan ketentuan dan regulasi OJK. (YS)

# PERAN DAN FUNGSI *UNDERWRITING* DALAM ASURANSI

*Dalam dunia asuransi sering kita mendengar istilah **Underwriting** atau **Underwriter**. Namun apakah arti dan fungsi *underwriting* itu sendiri?*

**U***nderwriting* atau seleksi risiko merupakan fungsi asuransi yang bertanggung jawab atas penilaian dan penggolongan tingkat risiko yang dimiliki oleh seorang calon Tertanggung Perorangan atau risiko yang dimiliki oleh suatu kelompok serta pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pertanggungansan atas risiko tersebut.

*Underwriting* dianggap “baik” jika setiap risiko dievaluasi secara akurat dan diklasifikasikan secara layak, disetujui untuk jumlah premi yang memadai atau ditolak secara tepat. *Underwriting* yang baik juga memiliki manfaat penting bagi perusahaan asuransi dan pemiliknya, para Tertanggung dan Tenaga Penjual Asuransi.

*Underwriting* yang baik membantu perusahaan asuransi untuk tetap bersaing dan memiliki kondisi Keuangan yang kuat dimana laba suatu perusahaan asuransi ditentukan oleh pengendalian, pengeluaran, penetapan harga produk yang tepat dan pelaksanaan nilai yang logis dalam melakukan *Underwriting*.

## Dalam batas *Underwriting* terdapat 2 istilah yang digunakan, yaitu:

1. **Non-Medical**, yaitu penerimaan pengajuan asuransi tanpa harus melalui proses pemeriksaan kesehatan.
2. **Medical**, yaitu proses penerimaan pengajuan asuransi yang harus melalui proses pemeriksaan kesehatan.



Sementara orang yang melakukan fungsi dari *underwriting* itu sendiri disebut *Underwriter* dan terdapat 3 jenis *Underwriter*, yaitu:

1. **Underwriter Pertama**, seorang Agen Asuransi Jiwa dapat dikatakan sebagai *Underwriter Pertama*. Tugas seorang agen bukan hanya menjual polis, namun juga sebagai *Underwriter Pertama*. Bisa saja seorang Agen Asuransi Jiwa merupakan penentu risiko pertama sekaligus terakhir dari seorang Calon Tertanggung Asuransi. Berdasarkan observasi tingkat kesehatan dan *moral hazard* (niat yang kurang baik), seorang Agen Asuransi Jiwa bisa memutuskan untuk tidak melanjutkan permohonan Calon Tertanggung ke tahap selanjutnya.
2. **Financial Underwriter**, yaitu orang yang memberikan rekomendasi program yang cocok untuk kebutuhan dan kemampuan Keuangan Calon Tertanggung.
3. **Medical Underwriter**, yaitu orang memberi rekomendasi layak atau tidaknya seseorang mengikuti program asuransi jiwa atas dasar kondisi kesehatan Calon Tertanggung.

Terdapat beberapa faktor yang bisa ditinjau oleh *Underwriter* dalam proses identifikasi risiko, antara lain:

1. Faktor kesehatan (riwayat penyakit, tinggi badan / berat badan, dll)
2. Pekerjaan
3. Gaya hidup (merokok, minum alkohol, penyalahgunaan obat, narkoba, dll)
4. Hobi (mendaki gunung, olahraga risiko tinggi, dll)
5. Lokasi Tempat Tinggal

**Faktor Risiko Medis** turut dinilai oleh *Underwriter* asuransi jiwa dalam pengambilan keputusan pada Calon Tertanggung. Beberapa risiko medis antara lain:

1. Bentuk tubuh
2. Riwayat medis
3. Riwayat medis keluarga

Faktor Risiko Keuangan juga merupakan salah satu faktor yang dinilai oleh *Underwriter* dalam pengambilan keputusan kepada Calon Tertanggung. Faktor risiko keuangan yang dimaksud adalah *Insurable Interest* (kepentingan yang dapat diasuransikan). Pada asuransi jiwa faktor risiko keuangan ini dimaksudkan untuk memberikan kompensasi atas kerugian keuangan yang disebabkan oleh kematian Tertanggung. Sebagai suatu aturan, para *beneficiary* (penerima manfaat) seharusnya tidak memperoleh keuntungan atas kematian Tertanggung, namun *underwriter* mengharuskan calon penerima manfaat memiliki *insurable interest*.

*Insurable Interest* melibatkan surat permintaan asuransi pihak ketiga yang dianggap ada bila pemohon adalah:

1. Keluarga dekat Calon Tertanggung berdasarkan darah atau perkawinan. Sebagai contoh: suami/istri, orang tua, anak, kakek/nenek, cucu, atau saudara kandung Calon Tertanggung. Namun, bibi dan paman Calon Tertanggung tidak secara otomatis memiliki *insurable interest*.
2. Kerabat Calon Tertanggung yang merupakan tanggungan Calon Tertanggung.
3. Mitra bisnis atau pemberi kerja Calon Tertanggung.
4. Kreditur Calon Tertanggung.

#### Adapun tahapan aktivitas *underwriting* sebagai berikut:

1. Data pengajuan akseptasi (dari klien) diterima oleh *Marketing Support* untuk selanjutnya diberikan dan dianalisa dengan tepat oleh *Underwriter*. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah pengajuan asuransi tersebut diterima atau ditolak.
2. Apabila data diterima atau disetujui maka proses selanjutnya data akseptasi peserta tersebut dikirim kembali kepada klien.
3. Setelah identifikasi risiko selesai dilakukan, barulah *Underwriter* bisa mengelompokkan Calon Tertanggung ke dalam kategori risiko yang sesuai.



Dalam asuransi terdapat empat kategori risiko, yaitu *declined risk*, *substandard risk*, *standard risk*, dan *preferred risk*. Semakin tinggi risiko (*substandard risk*), semakin besar pula premi yang dibebankan kepada Calon Tertanggung. Bahkan untuk risiko yang paling tinggi (*declined risk*), perusahaan asuransi tidak dapat menerima risiko tersebut. Sementara, Calon Tertanggung dengan risiko terendah (*preferred risk*) akan mendapat premi yang relatif lebih murah, namun pada prakteknya biasanya premi disamakan dengan Calon Tertanggung yang termasuk dalam kategori *standard risk*.

Meski *underwriting* seringkali dianggap menyulitkan Calon Tertanggung, namun tindakan ini dilakukan demi tercapainya banyak tujuan. Salah satunya adalah agar Calon Tertanggung mendapatkan beban premi yang sesuai dengan risiko yang dimiliki, sehingga tercipta keadilan dalam pembebanan premi.

Penerbitan suatu polis bagi para pembeli asuransi ditentukan berdasarkan hasil dari proses *underwriting* tersebut. Pengajuan Calon Tertanggung bisa diterima atau ditolak. Jika Calon Tertanggung asuransi tidak memenuhi syarat proses *underwriting* tersebut, maka Calon Tertanggung tersebut ditolak. Hal ini

berarti Calon Tertanggung tidak bisa membeli produk asuransi tersebut atau diterima dengan tambahan syarat dan ketentuan khusus. Setelah itu, barulah dapat ditentukan berapa jumlah premi yang harus dibayarkan oleh Calon Tertanggung.

#### Anti Seleksi atau Seleksi Terbalik

Seseorang yang memiliki risiko yang lebih besar, memiliki kecenderungan untuk mengajukan asuransi dibandingkan dengan orang yang memiliki risiko yang standard. Dalam dunia asuransi, hal ini dikenal dengan istilah Anti Seleksi atau *Adverse Selection*.

Dalam proses *underwriting*, anti seleksi harus dapat dikenali dan terdeteksi, sebab bila anti seleksi tidak terdeteksi dengan cermat, maka perusahaan asuransi dapat mengalami kerugian karena klaim yang tidak terkontrol. Akibatnya perusahaan asuransi akan menaikkan tingkat premi. Hal ini dapat merusak pasar asuransi karena tingkat premi tidak merefleksikan tingkat risiko yang sesungguhnya. (YVH)

# Syarat Sah-nya Perjanjian Menurut Hukum

Indonesia merupakan Negara Hukum oleh karenanya di dalam dunia hukum, setiap perkataan atau perbuatan orang berarti menjadi pendukung hak dan kewajiban yang juga disebut subjek hukum. Tidak hanya orang yang dapat disebut sebagai subjek hukum, termasuk di dalamnya ada Badan Hukum. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa setiap Orang dan Badan Hukum mempunyai hak dan kewajiban untuk melakukan perbuatan hukum termasuk melakukan perjanjian dengan pihak lain. Perjanjian merupakan sumber terpenting yang melahirkan perikatan.

Perjanjian pada hakikatnya sering terjadi di dalam masyarakat bahkan sudah menjadi suatu kebiasaan seperti jual beli barang, tanah, pemberian kredit, asuransi, pengangkutan barang, pembentukan organisasi usaha, perjanjian perusahaan dengan tenaga kerja dan sebagainya. Perjanjian merupakan suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak, di mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal, sedang pihak lain menuntut pelaksanaan janji tersebut.

Dalam perjanjian, yang menjadi dasar berlakunya suatu perjanjian adalah pada syarat perjanjian. Syarat perjanjian adalah syarat-syarat yang harus dipenuhi agar suatu perjanjian dianggap sah dan memiliki kekuatan mengikat secara hukum. Tidak terpenuhinya salah satu syarat akan menyebabkan perjanjian menjadi tidak sah sehingga batal demi hukum atau dapat dimintakan pembatalan.

Lalu, apa saja syarat sah suatu perjanjian yang harus dipenuhi? Apa yang membedakan syarat sah perjanjian antara hukum barat dengan hukum islam? Mari kita bandingkan syarat sah perjanjian berikut ini:





## Syarat Perjanjian Dalam Hukum Barat

Definisi Perjanjian dalam hukum barat diatur dalam pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) yang menyatakan “Suatu perbuatan yang mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”. Perjanjian merupakan suatu “perbuatan hukum”. Perbuatan hukum tersebut yang menimbulkan hubungan hukum “perikatan” di antara Para Pihak.

Syarat sah nya perjanjian diatur dalam pasal 1320 KUHPerdata yang terdiri dari:

### 1. Kata Sepakat

Kata sepakat berarti adanya titik temu di antara Para Pihak yang memiliki kepentingan yang berbeda-beda. Karena perbedaan kepentingan itulah dibutuhkan adanya kata sepakat. Kata sepakat dapat diartikan juga dengan tidak adanya unsur paksaan, kekhilafan, dan penipuan dalam membuat perjanjian.

Suatu perjanjian yang diadakan karena ancaman fisik maupun psikis, atau karena kelalaian mengenai orang dan barang, atau karena tipu muslihat, sehingga membuat pihak lain terpaksa menyetujui dan menandatangani perjanjian yang sebenarnya ingin dihindari maka perjanjian yang dibuat Para Pihak itu tidak memenuhi unsur kata sepakat sehingga perjanjian menjadi tidak sah.

### 2. Cakap Melakukan Perbuatan Hukum

Pada syarat ini berarti mampu melakukan perbuatan yang berakibat hukum karena dianggap memahami konsekuensinya. Pada prinsipnya, undang-undang telah menganggap bahwa setiap orang dapat melakukan perbuatan hukum sehingga setiap orang dapat membuat perjanjian.

Pengecualian pada syarat ini terdapat dalam pasal 1330 KUHPerdata yang menentukan bahwa mereka yang tidak cakap membuat perjanjian adalah:

- a. Orang-orang yang belum dewasa, yaitu belum berumur 21 tahun bagi laki-laki dan belum 19 tahun bagi perempuan, sehingga semua perbuatan hukumnya diwakili oleh orang tua atau walinya atau orang yang belum dewasa tersebut telah menikah maka akan dianggap telah dewasa meskipun perkawinannya telah bercerai.
- b. Orang-orang yang berada di bawah pengampunan karena gila atau hilang ingatan. Semua perbuatan hukum orang-orang yang berada di bawah pengampunan diwakili oleh pengampunya.
- c. Orang-orang yang dalam undang-undang diperbolehkan atau melarangnya untuk melakukan perbuatan hukum. Misalnya, menurut Undang-Undang No. 40 tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (PT) yang dapat mewakili perbuatan hukum PT adalah Direksi sehingga selain Direksi tidak boleh mewakili perbuatan hukum PT, kecuali ada pemberian kuasa.

### 3. Suatu Hal Tertentu

Hal tertentu adalah apa yang diperjanjikan mengenai hak dan kewajiban Para Pihak. Pada pasal 1332 KUHPerdata, hal tertentu hanya berupa barang yang dapat diperdagangkan saja yang menjadi pokok perjanjian. Pada pasal 1333 KUHPerdata barang yang dimaksudkan dalam perjanjian dapat ditentukan jenisnya dan jumlah barang tersebut tidak perlu pasti asalkan jumlah tersebut di kemudian hari dapat ditentukan atau dihitung.

### 4. Suatu Sebab yang Halal

Sebab yang halal adalah objek yang diperjanjikan bukan merupakan objek yang terlarang, dan isi dari perjanjian itu tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, maupun dengan ketertiban umum sebagaimana diatur pada pasal 1337 KUHPerdata. (DM)



## Seminar & Wisuda III : Ajun Ahli & Ahli Asuransi Syariah



**Jakarta, 23 Januari 2020.**

Perkumpulan Ahli Asuransi Syariah (*Islamic Insurance Society* atau IIS) melaksanakan seminar dan wisuda Ajun Ahli dan Ahli Asuransi Syariah bertempat di Hotel JS Luwansa, Jakarta.

Kegiatan wisuda ini diikuti oleh 56 wisudawan untuk level Ajun Ahli Asuransi Syariah dan 12 wisudawan Ahli Asuransi Syariah. Kegiatan wisuda ini merupakan perwujudan dari tujuan IIS untuk memenuhi kebutuhan sumber daya manusia yang berkualitas bersertifikasi bagi perindustrian asuransi syariah.

“*Insurtech* Syariah dari Perspektif Ahli Fiqih, Regulator, dan Praktisi” merupakan tema dari seminar yang diselenggarakan oleh IIS pada Seminar dan Wisuda kali ini. Regulator, Ahli Fiqih, dan Praktisi diundang untuk memberikan pandangan mereka terkait dengan *insurtech* syariah.

## Agency Leader Kick Off Meeting 2020



Agency Leader Kickoff Meeting 2020  
Yogyakarta, Jawa Tengah, Jawa Timur  
23-24 Januari 2020

**Yogyakarta, 23-24 Januari 2020.**

PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera melaksanakan *Agency Leader Kick Off Meeting 2020* yang bertempat di Wisma Bumiputera, Kaliurang, Yogyakarta. Kegiatan ini diikuti oleh 33 orang leader yang terdiri dari AD (*Agency Director*), AM (*Agency Manager*) dan KUAU (Kepala Unit Administrasi dan Keuangan) se-Yogyakarta, Jawa Tengah, dan Jawa Timur.

Pada kegiatan ini dipaparkan evaluasi kinerja 2019 yang bertujuan untuk memperbaiki kinerja tahun 2020. Pembekalan materi berupa Strategi Pemasaran Askum 2020, *Individual Sales Technique*, dan *Individual Sales Role Play Activity* juga diberikan untuk para AD dan AM guna untuk menunjang kegiatan pemasaran di tahun 2020. Pembekalan materi berupa Strategi Optimalisasi Penagihan Premi Lanjutan juga diberikan untuk para KUAU.

Sesi terakhir dari kegiatan *Agency Leader Kick Off Meeting 2020* ini adalah penyerahan anggaran 2020 kepada AD Se-Yogyakarta, Jawa Tengah, dan Jawa Timur yang langsung diberikan oleh Sudadi selaku Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera dan penyerahan anggaran 2020 kepada KUAU Se-Yogyakarta, Jawa Tengah, dan Jawa Timur yang diberikan oleh Giya selaku Kepala Departemen Pelayanan Pemegang Polis.

NEWSLETTER SOLUSI ini diterbitkan oleh PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera sebagai media informasi, komunikasi, edukasi, motivasi, & solusi seluruh keluarga besar PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera termasuk para pemegang polis dan mitra kerja.

### Pengelola NEWSLETTER SOLUSI :

Penasihat : Direksi PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera  
Penanggung Jawab : Sekretaris Perusahaan  
Redaksi Pelaksana : Sekretaris Perusahaan  
Tim Redaksi : Tim Sekretaris Perusahaan